



Economia > Aziende

Da Busto Arsizio la sfida al Gore-Tex

Giulia Crivelli

12 agosto 2011 Cronologia articolo

Tweet 3 Consiglia Invia +1 0 Accedi a My24

Davide contro Golia. È scontata, ma pur sempre efficace, l'analogia tra il biblico scontro e la piccola grande battaglia tra la OutDry Technologies di Busto Arsizio, in provincia di Varese, e il colosso americano Gore, che negli ultimi vent'anni ha invaso il mondo con la tecnologia Gore-Tex, raro caso di tessuto (hi-tech) diventato un marchio in sé. Una piccola azienda italiana – tre milioni di euro il fatturato stimato nel 2011 – contro una multinazionale con 9mila dipendenti e ricavi annui per 2,5 miliardi di dollari.

La OutDry, guidata dai fratelli Luca e Matteo Morlacchi, si è rivolta all'Antitrust europea, accusando Gore di abuso di posizione dominante nel settore delle membrane impermeabili, una tecnologia a metà tra ricerca tessile e aerospaziale che ha rivoluzionato l'abbigliamento e gli accessori per gli sport e le attività all'aria aperta, realizzando il sogno di avere un equipaggiamento a prova di pioggia e neve. A guardar bene la OutDry ha le spalle un po' più coperte rispetto a Davide: dal 2010 infatti è diventata una sussidiaria di Columbia Sportswear, altro colosso americano dell'abbigliamento outdoor. Ma i fratelli fondatori sono rimasti alla guida della loro creatura, decisi a far valere le loro ragioni, anche se la battaglia è solo all'inizio. «Preparare i documenti per l'Antitrust non è stato semplice – spiega Matteo Morlacchi, 44 anni, laureato in ingegneria gestionale, con esperienze in aziende come Loro Piana –. Abbiamo avuto bisogno dell'assistenza di Nctm, uno degli studi legali italiani più esperti in casi di questo tipo. Sulla base di cause simili, cioè di abuso di posizione dominante, intentate in passato, pensiamo che ci vorrà circa un anno perché l'Antitrust si esprima. Il primo passo è stato inviare un questionario a decine, forse centinaia di imprese clienti di Gore per valutare se le nostre accuse sono fondate».

Benché le membrane brevettate da OutDry si prestino – proprio come quelle in Gore-Tex – a essere utilizzate sia per capi di abbigliamento sia per guanti e scarpe, è sugli accessori che l'azienda fondata dai fratelli Morlacchi vuole concentrarsi. Ed è per questo che dà tanto fastidio a Gore. «È una questione un po' complicata, ma si può spiegare così – racconta Matteo –. Per scarpe e guanti non si possono utilizzare le normali tecniche di costruzione con tessuti impermeabili cuciti e saldati, valide invece per l'abbigliamento e su cui Gore-Tex ha costruito la propria, meritata, fama. Con OutDry abbiamo messo a punto, e brevettato ovviamente, un processo unico di laminazione diretta della membrana impermeabile e traspirante sullo strato esterno della scarpa o del guanto: in questo modo ogni potenziale punto di ingresso dell'acqua viene perfettamente sigillato e prestazioni e comfort rispetto al sistema normalmente utilizzato per questi prodotti sono nettamente superiori. Ce lo hanno detto i nostri clienti e soprattutto lo sa Gore, che serve da molto più tempo di noi quelle stesse aziende». È proprio nella reazione del colosso americano che i fratelli Morlacchi, e con loro Columbia Sportswear, hanno visto gli estremi per l'intervento dell'Antitrust: per mantenere la leadership nel settore delle calzature, che ha margini superiori a quelli dell'abbigliamento ed è in crescita da anni in tutto il mondo, Gore imporrebbe alle aziende di non utilizzare altre membrane, come appunto quella di OutDry, pena la perdita di ogni fornitura di Gore-Tex.

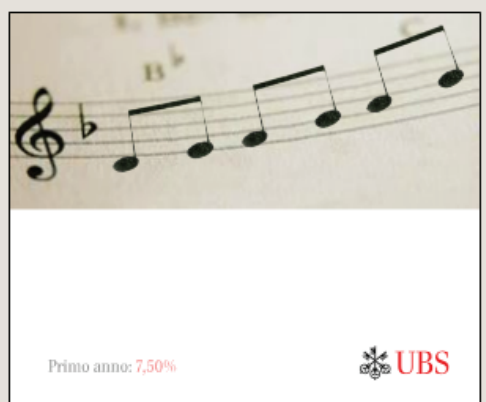
«I contratti che Gore fa firmare non li abbiamo visti nella loro forma completa, ma molti clienti, di cui abbiamo e-mail e altre testimonianze scritte, ce li hanno descritti. Del resto, che Gore abbia condotte non proprio trasparenti con l'obiettivo di mantenere la leadership schiacciando i possibili concorrenti, è un fatto di cui si sono accorti pure negli Stati Uniti: la Federal Trade Commission (Ftc), ha aperto a sua volta un'indagine per posizione dominante nel settore delle membrane impermeabili contro Gore».

I Morlacchi sono convinti di avere buone probabilità di vedere riconosciute a livello europeo le loro ragioni. Ma resta un po' di delusione per il mancato sostegno in patria. «Abbiamo sempre reinvestito nell'innovazione, seguendo il paradigma predicato da tutti. Ma abbiamo dovuto aspettare di avere un partner forte, e americano, che ci affiancasse in una battaglia legale che, se vinta, darà lustro alla ricerca italiana».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In questo articolo

Argomenti: Concorrenza | Matteo Morlacchi | Varese



Ultimi di sezione

- All'Università del gelato un mestiere in 4
- Bonus più ricchi in Lazio e Puglia
- Il mattone punta sui fondi
- Il Pgt di Milano «salvo» grazie al caso di Ubaldo Pmi, opportunità a Tokyo
- Innovazioni in una Pmi su tre
- Più difficile la ripresa del leasing strumentale
- Marcegaglia: «Da lva e riforma delle pensioni di La chimica reagisce all'estero
- Piccole imprese: modello a grappolo per battere

Tutto su Economia? **Mi piace** 60

I Più Letti

- Oggi Condivisi Video Foto Mese
- Il testo integrale della manovra - 19. ...
 - Super Irpef, enti locali e costi della ...
 - Tripoli accerchiata, Gheddafi inneggia ...
 - La politica si taglia anche in Regione - ...
 - La super-Irpef scatta già nel ...
 - Google compra i telefonini Motorola per ...
 - Wall Street parte in rialzo, corre ...
 - Marcegaglia: «Da lva e riforma ...
 - Fatta la legge, trovata l'eccezione - Il ...
 - Il fisco ricomincia da 13 parole-chiave ...

Sfoggia Il Sole 24 ORE sul tuo iPad e iPhone