



POMPEI, ETERNA MERAVIGLIA



Un distretto industriale-logistico con il suo quartier generale unico in Europa A Nola gigante da 8 miliardi

Carmen Fusco, Nando Santonastaso
alla page 4 e 5

Strogo di Belogna, polemico per l'anniversario



Il sindaco Nando Santonastaso

ENERGIA
POSITIVA
MENTALE



Il cambio di paradigma, i tesori da riconoscere

Nola Business Park il polo delle imprese da 8 miliardi di euro

► Nell'area dell'Interporto-Cis un distretto di 450 aziende industriali e della logistica con il suo quartier generale

LO SCENARIO

Nando Santonastaso

Ricordate la vecchia storia delle braccia al Sud e dei cervelli al Nord? Delle aziende, cioè, che aprivano siti produttivi nelle regioni meridionali senza trasferire lì anche le direzioni finanziarie, marketing e quant'altro? Bene, il cambio di paradigma del Mezzogiorno è diventato l'esatto contrario. Lo dimostra l'esperienza del sistema Cis Interporto di Nola, il più importante del Mezzogiorno sul versante tirrenico con il limitrofo interporto di Marcianise: in quello che è diventato il Nola Business Park, dove finiscono tra capitali privati e intermodalità pubblica è stato decisamente vincente, le 21 maggiori aziende insediate che fatturano complessivamente ben 3,80 miliardi di euro, sul totale di oltre 8 miliardi di tutte le 450 aziende presenti, hanno il quartier generale qui. Decidono a Nola cosa produrre e dove vendere, utilizzando manodopera del territorio e cercando in loco le nuove competenze che si rendono necessarie. Ma anche quelle che sono comunque tra le prime 30 per fatturato (fa fede la classifica Top 500 di Price Waterhouse) ma non hanno l'head quarter in loco dispongono comunque delle strutture produttive o dei centri di stoccaggio merci più grandi dei rispettivi gruppi. È il caso di Kimbo, nome storico della torrefazione campana e nazionale; di Farvima, il gruppo farmaceutico campano che da un paio d'anni ha avviato un mega-centro di stoccaggio e distribuzione dei medicinali; e di Besana, leader in Italia (e non solo) nel settore alimentare. Se poi si allarga l'analisi anche alle Pmi che fatturano meno di 35 milioni, allora la classifica si espande a dismisura e si rafforza il concetto di iniziative industriali e imprenditoriali che hanno puntato sul territorio e vinto la sfida, almeno nella stragrande maggioranza dei casi. Al Sud non solo è possibile fare impresa ma si possono raggiungere livelli di competitività e di eccellenza anche internazionale senza essere costretti a delocalizzare in aree più vicine ai grandi mercati del Nord e dell'Europa.

IBIG
Lo sanno bene i big che garantiscono quasi la metà del fatturato del Nola Business Park. Si

**INSIEME ALLE LINEE
INTERMODALI
PER RAGGIUNGERE
I MERCATI MONDIALI
NEL 2024 CRESCITA
PREVISTA DEL 25%**



GARMEDE A Nola è insediata anche Carpsa azienda della valigeria

va da Alcott, del Gruppo Capri, uno dei marchi di abbigliamento più prestigiosi in Italia, a Casofaro Hotellerie, un nome che si consegna da solo alla storia italiana del settore e della ricettività alberghiera. E ancora Temi, il gruppo guidato da Francesco Tavassi che è leader nella logistica; Gargiulo e Maiello spa, la più grande azienda nazionale di distribuzione di profumi, cosmetici e make up; Schenker Italia, la divisione trasporti e logistica del Gruppo tedesco Deutsche Bahn. E Tgroup (logistica),

Piazza Italia (abbigliamento), Garmede (Gruppo Carpsa) e così via. Per tutte il Nola Business Park ha rispettato le ambizioni e le prospettive con cui era cresciuto, evoluzione per sé inevitabile dell'originario sistema Cis Interporto. Ovvero, un modello di filiera distributivo-logistica unico in Europa, espressione delle imprese del Cis e dell'Interporto di Nola che hanno integrato distribuzione business to business, logistica, trasporti e servizi in un unico hub. E' così da oltre 30 anni: centinaia di aziende produttrici, distribu-

tori commerciali, operatori logistici e società di servizi trovano nel Nola Business Park condizioni ideali e un completo sistema di facility per creare e distribuire i propri prodotti su scala internazionale. Senza eccessi, si può ben dire che qui le idee diventano business e l'efficienza unita alla sicurezza si rivela un valore aggiunto formidabile.

Non è un caso che Interporto Campano, uno dei più attivi tra i 25 presenti in Italia, ha da tempo l'ambizione di allargare i suoi spazi dopo avere recuperato in pieno la completa affidabilità finanziaria grazie al sostegno delle banche e alla credibilità dei soci. Per il Sud che affida alla logistica e all'intermodalità una chiave di crescita decisiva, specie ora che il Pnrr ha messo a disposizione del settore risorse importanti, è un'ulteriore opportunità di sviluppo. Che, peraltro, emerge proprio dai dati del trasporto. Nel 2023 il numero dei treni intermodali diretti al Cis, dopo una fase di stasi, ha ripreso a crescere (+7,4%) raggiungendo circa 1500 treni nell'anno, grazie all'attivazione di nuovi servizi da parte di operatori intermodali che in precedenza non si attestavano su Nola Interporto. Le previsioni per il 2024 sono di ulteriori sensibili incrementi (circa il 25%). Il traffico di provenienza marittima, nel 2023, ha invece registrato un calo per le conse-



guenze della guerra in Medio Oriente ma è stato ampiamente compensato dall'incremento del traffico di provenienza terrestre, che porta il numero complessivo dei pezzi (container e casse mobili) a superare quello registrato nel 2022. In crescita, infine il traffico su

gomma (+10%), grazie alla Dogana e all'arrivo di nuovi operatori: il volume di merce movimentata ha sfiorato i 6 milioni di tonnellate anno. Inutile dire, un record.

GIUSEPPE MAIELLO



Il big della profumeria che sfida le grandi catene in mano agli equity fund

LA STORIA

Carmen Fusco

In principio era un bugiattolo di 5 metri per quattro il quel luogo "un po' Suk ed un po' Wall Street" che era piazza Mercato a Napoli. Oggi è una società quotata in borsa che registra 100 milioni di fatturato, che conta 500 dipendenti e 90 punti vendita specializzati nel settore della profumeria e della cosmesi in tutt'Italia, da Torino a Siracusa, passando per il Nola Business Park dove trovano posto il cuore, il cervello, le braccia e le gambe della Gargiulo&Maiello che con il brand "Ideabellezza" rappresenta la prima catena italiana di proprietà familiare: gli altri a cominciare da colossi come Sephora e Douglas sono tutti in mano ai fondi di investimento. Ed è proprio la parola "fam-



miglia" accanto a quelle come serietà, coraggio, determinazione, ma soprattutto impegno il mood di un progetto di successo che Giuseppe Maiello,

fondatore della società e Cavaliere del Lavoro, ha fatto crescere negli anni sfidando i mercati e, spesso, anche la cattiva sorte. Più che di un compa-

ny profile potremmo parlare di una storia dal lieto fine tutt'altro che scontato e soprattutto arrivato nonostante numerose condizioni personali,

economiche e perfino naturali avverse. Una strada in salita, quella di Giuseppe Maiello, segnata fin dalla nascita dall'abbandono del padre, del quale non ha mai portato nemmeno il cognome e da una vita non certo agiata. E sarà stata proprio questa la molla a spingere "Peppiniello" un ragazzino nato nel 1946 a non arrendersi alla filosofia di una Napoli e di un Sud dove chi ci vive "si abitua a tutto" ed a mettercela tutta per dare ai suoi figli ciò che a lui è stato sempre negato: una condizione sociale migliore. Si è assunto la responsabilità di far vivere la propria famiglia in un benessere che non è fatto solo di soldi ma di valori e di amore. Ecco perché lui che non è mai riuscito a laurearsi adesso non lesina consigli agli studenti delle facoltà universitarie dove spesso lo invitano: «Credete in voi stessi e soprattutto non vi lasciate ingannare

Il cambio di paradigma



L'intervista Claudio Ricci

«Lo spazio è la nostra forza Avremo nuovi investimenti»

► «Siamo un'esperienza unica in Europa espressione di imprese che hanno integrato la logistica. Esperti delle più grandi banche stanno valutando le opportunità che noi possiamo offrire»

Nando Santonastaso

Dottor Ricci, il modello del Nola Business Park è diventato molto più di un hub logistico o di un centro all'ingrosso: come ci siete riusciti?

«Mi piace rispondere con l'eterogeneità dei fini. Mi spiego - risponde Claudio Ricci. Ad della filiera distributivo-logistica unica in Europa, espressione delle imprese del Cis e dell'Interporto che hanno integrato logistica, business to business, trasporti e servizi in una sola struttura. Le aziende che si sono concentrate qui dovevano delocalizzare da Piazza Mercato a Napoli. E una volta arrivate a Nola, hanno cambiato anche missione, obiettivi, dimensione: da grossisti sono diventati innovatori, industriali a tutto tondo. A Piazza Mercato avevano immobili verticali per svilupparsi, da noi hanno realizzato capannoni e siti produttivi in orizzontale, sfruttando i grandi spazi disponibili. E tenga presente che nel 1985 in quest'area non c'era nulla, assolutamente nulla di tutto questo».

Voi siete concessionari per la Regione Campania dell'intermodalità e al tempo stesso attrattori di capitali privati di grande rilevanza. Si possono conciliare le due cose?

«Penso proprio di sì. Al Nola Business Park, a partire dalle misure di safety e security



affidate non a caso alla responsabilità di un ex capo della Sezione catturando che al suo attivo ha anche l'arresto del boss Nicola Schiavone detto Sandokan, garantiamo agli investitori privati la possibilità di creare nuovi business, di realizzare investimenti che funzionano. Ma, come ha ricordato lei, abbiamo anche il compito di sviluppare l'intermodalità: stiamo lavorando per incrementare

anche nel 2024 il movimento delle merci via ferrovia e strada, auspicando che anche dal trasporto marittimo arrivino notizie migliori». **450 aziende, 21 di esse cubano la metà del fatturato complessivo del Nola Business Park: tutte o quasi con il quartier generale a Nola, una sfida vinta evidentemente.**

«Aggiungo che nessuna delle grandi aziende ha mai espresso

l'intenzione di cambiare aria. Vede, nella vicina Area industriale di Nola ci sono probabilmente costi inferiori per le aziende che vogliono insediarsi ma di sicuro non i servizi che NBP può offrire. Uno degli imprenditori più noti dice ogni mattina alla moglie prima di andare al lavoro che gli sembra di andare in Svizzera... Ma io parlerei anche di uno spirito di squadra che protegge davvero la trasparenza e la qualità dell'investimento: se qualcuno vuole vendere c'è bisogno del consenso degli altri soci prima di procedere».

Un modello irripetibile? Perché al Sud non ce ne sono altri, secondo lei?

«In parte, come detto, è perché è rarissimo che centinaia di ex grossisti decidano tutti insieme di lasciare la loro storica sede per trasferirsi altrove. Non è sicuramente una storia comune. Ma poi credo che la cultura dei parchi industriali, che io stesso ho seguito in prima persona negli anni '80 a Cambridge, abbia mostrato tutte le sue lacune, a partire dai dubbi su come garantire i necessari pagamenti e dunque i ricavi per tenere in vita quelle esperienze. Al Business Park di Nola invece non abbiamo mai avuto problemi di questo genere: tutti pagano le loro quote e sanno che l'efficienza dei servizi, tutti di altissimo livello, dipende da questa corresponsabilizzazione. Il fatto che tutto ciò si realizzi al Sud ormai non fa quasi più notizia».

Lei ha parlato di progetti di ampliamento dell'Interporto e dunque anche del Nola Business Park: a cosa pensa, esattamente?

«Io credo che dobbiamo ormai convincerci che è impensabile delocalizzare al Sud aziende che lavorano da anni al Nord. Come si fa a trasferire operai e macchinari, quanto costerebbe tutto ciò? Qui abbiamo la possibilità di favorire nuove opportunità di business, di sviluppare idee di investimento in spazi che da noi certamente non mancano, in altre parole di aprire a nuove fabbriche adeguate agli scenari futuri. Pensi alle batterie, ad esempio, ma i settori su cui realizzare nuovi investimenti sono tanti. E' sempre più facile, ad esempio, incontrare qui a Nola esperti finanziari di grandi banche che seguono questo tipo di potenziali opportunità: è un segnale della nostra capacità di attrarre i nuovi interessi che guideranno il mondo nel prossimo futuro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INGRESSO
450 aziende tra cui Kimbo, Farvima, il gruppo farmaceutico Besana, leader in Italia (e non solo) nel settore alimentare



dai luoghi comuni: tutto si può fare a prescindere dal luogo».

NO GRAZIE

D'altra parte il cavaliere Maiello a Napoli non ha mai voluto rinunciare, nemmeno quando, a capo di un consorzio per la distribuzione, faceva avanti ed indietro da Milano e si convinse ad acquistare un appartamento all'ombra della Madonna del Duomo. Quando l'agente immobiliare nella speranza di convincerlo gli spalancò la finestra di casa su un panorama mozzafiato con lo sfondo delle Alpi innevate, il manager capi che non avrebbe mai potuto vivere in un posto diverso da Napoli. La solita storia infarcita di retorica da sole, pizza e mandolino? Tutt'altro. Dietro l'idealezza c'è impegno, ci sono sudore e fatica. Prima di dare vita a quella che oggi chiameremo startup, Giuseppe Maiello era riuscito

ad ottenere, passando una selezione durissima, un lavoro come rappresentante di L'Oreal: uno stipendio d'oro, 15 mila euro con la valuta di oggi. Eppure volle andare oltre. Era il 1968 quando con un socio del quale non ha mai tolto il nome dalla società, anche quando ne rilevò le quote, fondò la prima azienda a piazza Mercato, Fachino, contabile, magazzino, lavorava tutto il giorno per tenere in vita quel sogno. E soprattutto rilanciava ogni volta. Come quando i clienti cominciavano a scarseggiare e lui girava la Campania in lungo ed in largo trasformandosi in rappresentante di sé stesso e dei prodotti che vendeva all'ingrosso. Oppure come quando dopo che un incendio distrusse numerosi negozi di quel "Suk" decise di trasferirsi in alcuni locali dell'Albergo dei Poveri. Dopo il terremoto del 1980 dovette andar via anche

da lì perché il sisma distrusse praticamente tutto. Decise di spostarsi a Casoria e fu di nuovo il momento di rilanciare. Quattrocentocinquanta milioni delle vecchie lire, il prezzo di un maxi capannone, ma lui non li aveva. Mise sul tavolo 30 milioni di lire e l'impegno ad acquistare tutto dopo anno. Pena la perdita dell'anticipo. Ci riuscì. Poi il trasferimento al Nola Business Park dove poi l'azienda è diventata quello che è. Tanta innovazione e soprattutto la capacità di saper cogliere i segnali del mercato. Oggi la Gargiulo&Maiello rifornisce all'ingrosso le maggiori profumerie, ma vende anche i propri prodotti direttamente ai clienti dei punti Ideabrezza sparsi per lo Stivale. Non solo. Il 25 per cento degli introiti arriva attraverso l'e-commerce. A fare «Tutto questo - chiosa Maiello - non vuol dire che anche noi come tutte le realtà imprenditoriali meridionali non affrontiamo i nostri problemi ma abbiamo dimostrato come, attraverso la cautela, la capacità di previsione ed il duro lavoro, si possa navigare in acque tranquille anche quando al largo imperversano gli uragani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SARÀ POTENZIATA LA PRODUZIONE DI BATTERIE. MA NON È IL SOLO SETTORE CHE PUÒ AVERE OCCASIONI DI INVESTIMENTO