

Riri SA, quando la concorrenza si vince con la qualità

23.11.2015

A colpo d'occhio

Più di 90 anni fa, nel 1923, Martin Winterhalter, un giurista svizzero con la passione per le invenzioni, acquista per l'Europa il brevetto di una cerniera artigianale, perfezionandone la forma dei dentini. Parallelamente sviluppò le macchine per la produzione industriale delle cerniere.

Oggi l'azienda Riri – dal tedesco Rillen und Rippen – ha la sede principale a Mendrisio in Ticino, dove è presente dal 1936.

Riri SA è inoltre un'impresa qualificata nei cinque continenti con numerosi uffici di rappresentanza, oltre alle proprie filiali commerciali in Italia (Milano), Francia (Parigi), Stati Uniti (New York e Los Angeles) e Cina (Hong Kong e Shanghai). Nei due stabilimenti di Mendrisio e di Tirano si producono circa 10 milioni di metri di cerniere ogni anno, equivalenti a 30 milioni di pezzi finiti. A essere esportato in tutto il mondo è il 90% del prodotto finito.

“Vendiamo tempi e idee, non cerniere e bottoni”

Renato Usoni, CEO di Riri SA, è ironico e serio allo stesso tempo. E il motivo è semplice. Oggi i principali clienti di Riri SA sono i più importanti brand della moda e dell'abbigliamento di lusso e la domanda che Usoni si sente fare più spesso è sempre la stessa. “Riesce a realizzare qualcosa che ancora non esiste?”. Una domanda a cui di solito ne segue una seconda. “In quanto tempo riesce a realizzare questa cosa che ancora non esiste?”. Sembra uno scherzo, ma non lo è.

Oggi sono questi, rileva Usoni, i tempi e i modi dettati alle aziende come Riri SA dai più blasonati marchi del lusso mondiali. Marchi come una delle icone del lusso francese che produce pregiate e costosissime borsette da donna, di cui Riri SA è fornitore unico.

Chi non si adegua, lascia insomma il passo. Ecco perché “Riri SA – osserva il suo CEO – oggi è in grado già dopo 3-4 giorni di fornire a un cliente del genere una campionatura del prodotto e dopo 3-4 settimane il prodotto ultimato”.

Mica male, se si considera che per ottenere la materia prima necessaria alla realizzazione di cerniere e zip sono invece necessari tempi di attesa anche di 3-4 mesi. Ma “in Riri SA siamo in grado di fare anche questo – precisa Usoni – abbiamo imparato a gestire la complessità, senza lasciare nulla di intentato”.

Tanto più che quello del lusso non è un mercato fermo sul posto. Anzi. “Anche la Cina sta diventando un produttore di beni di lusso”. E se a mettersi in moto è la seconda economia al mondo... Il motivo? Molto semplice. “Oggi il 30% dei compratori di beni di lusso mondiali è già in Cina. E la crescita e lo sviluppo di nuovi brand Made in China non sta aumentando, sta galoppando”. Questi nuovi marchi “hanno reti distributive vaste e capillari – annota Usoni – inoltre hanno dato o stanno dando i loro centri-stile a chi se ne intende, ovvero a francesi e italiani, creando Headquarters in questi Paesi”.

Per il momento Riri SA però può stare tranquilla. “Gli oltre 2mila produttori di cerniere lampo oggi presenti in Cina, capaci di realizzare una zip a costi 20 volte inferiori ai nostri, non rappresentano una concorrenza”, sottolinea il CEO. Chi è in grado di vendere tempi e idee come Riri SA è infatti anche capace di realizzare un prodotto che non teme confronti e non ha uguali per precisione, funzionamento, dettagli, design e gamma di assortimento. Merito delle tecnologie di processo, ovviamente. E di una cultura aziendale che premia la creatività e l’ingegno.

Fare una cerniera non è infatti come dirlo. Dietro ci sono almeno 7 tecnologie di processo: tessitura, tintoria, tranciatura di metallo, pressofusione, galvanizzazione, verniciatura, assemblaggio meccanizzato automatico. E tanta tanta qualità dappettutto.

All’inizio degli anni 2000, RIRI è stata anche alla base dei successi velieri di Alinghi in Coppa America.