

# (Gruppo Sigvaris:) collants aderenti come guanti grazie alla qualità svizzera

29.07.2015

---

## A colpo d'occhio

Il gruppo Sigvaris, un'azienda familiare con sede a Winterthur, ha una storia movimentata che è iniziata oltre 150 anni fa. Oggi, è leader mondiale delle calze compressive terapeutiche. L'azienda produce i suoi articoli anche in Svizzera, ciò che ne fa un'eccezione nel settore e testimonia la qualità e la popolarità dei suoi collants.

Sapete come fa il sangue a risalire dalle gambe verso il cuore? La risposta a questa domanda non è semplice. «Abbiamo ciò che si definisce una pompa muscolare, un meccanismo che fa in modo che le vene trasportino il sangue al cuore», spiega Urs Toedtli, direttore del gruppo Sigvaris. L'azienda deve il proprio successo al fatto che circa una persona su sei ha problemi di circolazione nelle gambe e che è possibile far defluire il sangue verso l'alto con delle calze compressive terapeutiche.

### **Un affare di famiglia da oltre 150 anni**

La società familiare, fondata nel 1864, produce una calza compressiva su quattro vendite nel mondo. Le ragioni del suo successo sono molteplici. Secondo Urs Toedtli, la determinazione dei proprietari, la famiglia Ganzoni, è stata fondamentale per la sopravvivenza dell'impresa nel corso dei decenni. Dotate di un senso acuto della tradizione e delle responsabilità, tutte le generazioni della famiglia hanno sempre avuto a cuore la salvaguardia e lo sviluppo dell'azienda.

Impresa molto solida, Sigvaris ha superato anche dei momenti difficili, come l'insuccesso di alcuni prodotti, la crisi economica mondiale degli anni '30 o ancora i disordini legati alle due guerre mondiali. Urs Toedtli sa molto bene che una simile determinazione non è scontata. L'impresa trae ora profitto da una struttura particolare di azionariato. Essa è nelle mani di soli due azionisti della famiglia. In tempi in cui tutto si muove molto in fretta e dove ogni gruppo d'interesse ha una propria visione dell'orientamento strategico delle attività, una simile unità costituisce un vantaggio non trascurabile. Questo permette all'impresa di reagire rapidamente e in maniera flessibile alle tendenze e all'evoluzione del mercato.

Per anni l'azienda era conosciuta sotto il nome iniziale di Ganzoni e la sua gamma di prodotti era composta da vari articoli come degli elastici, dei corsetti o delle bretelle fino alla svolta nel 1961. In collaborazione con il Dr. Karl Sigg, uno specialista delle malattie vascolari, l'azienda ha presentato una calza compressiva terapeutica sotto il marchio «Sigvaris». In seguito, l'azienda si è concentrata sulla produzione di queste calze terapeutiche – una strategia focalizzata su un prodotto unico, nonostante vari tentativi di diversificazione. Questa innovazione ha registrato un tale successo che il nome del prodotto ha progressivamente soppiantato quello dell'azienda. Questa

evoluzione racchiudeva la possibilità di consolidare l'impresa, ma comportava anche dei rischi. Siccome le calze compressive avevano un'immagine di pesantezza, bisognava associarvi funzionalità ed estetica al fine di offrire ai clienti non solo un plus-valore medico, ma anche pratico. Nel 2001, Sigvaris ha lanciato la linea di collants DIAPHANE in Francia, un collant che non tradisce più la sua natura. Non si vede infatti che si tratta di una calza compressiva e pertanto di un prodotto medicale.

## **PMI e attore mondiale**

Quando Urs Toedtl ha assunto le proprie funzioni nel 2010, era il primo direttore che non proveniva dalla famiglia Ganzoni. La focalizzazione dell'impresa sulle calze compressive terapeutiche lo motiva a fare sempre meglio e a non mai riposare sugli allori. Quando ci si concentra su una categoria di prodotti, bisogna proporre la migliore qualità disponibile sul mercato. E, naturalmente, bisogna sedurre i clienti. Per questo le calze compressive sono disponibili negli scaffali di prodotti medicali, benessere e sport.

Sigvaris si è pure rivolta prima e più sistematicamente verso altri mercati rispetto ad altri produttori. La famiglia Ganzoni ha sempre avuto un certo fiuto cosmopolita e la volontà di conquistare il mondo: già nel 1870 la sua rete di distribuzione andava fino al Nordafrica e in Argentina; poi nel 1895 essa ha aperto la sua prima succursale all'estero in Austria e a partire dal 1924 ha sviluppato una società consorella in Francia. Oggi, Sigvaris è un tipico «hidden champion»: una società di dimensione piccola/media che è spesso ai vertici nel suo settore e a vocazione risolutamente internazionale. Essa occupa circa 1400 collaboratori in vari paesi come la Francia, il Brasile, gli Stati Uniti, la Germania, l'Austria, il Regno Unito, il Canada, la Cina, l'Australia e il Messico.

La decisione di lanciarsi alla conquista di altri mercati si è rivelata vincente: il mercato mondiale cresce di circa il 5% all'anno e le classi medie che si affacciano nei paesi emergenti offrono sbocchi promettenti. L'impresa svizzera beneficia di venti favorevoli in Cina, dove la medicina tradizionale accorda grande importanza alla circolazione sanguinea. Tra Beijing e Canton, l'offerta di calze terapeutiche ha trovato un terreno fertile. Non sorprende dunque che Sigvaris registri un tasso di crescita a due cifre su questo mercato, pur partendo da un livello molto basso. Anche il Brasile si è rivelato un mercato importante. Il maggior paese dell'America del Sud ha visto emergere in questi

ultimi anni una classe media con nuovi bisogni e preoccupata di una certa prevenzione nel campo della salute.

A Shanghai, in un negozio di articoli sanitari, una venditrice misura le gambe di una cliente per la confezione di calze compressive terapeutiche Sigvaris confezionate su misura.

### **Nessun paio di calze assomiglia ad un altro**

Il cambiamento è costante. Dal lato della struttura dell'azienda –solo una minoranza di collaboratori parla ancora il tedesco – ma anche delle esigenze dei clienti. «Nella medicina, la tendenza è di 'consumare shopping', ossia l'acquisto di prodotti medicali nel commercio al dettaglio libero». Presso Sigvaris, si pensa che questa tendenza possa proseguire e garantire ancora tempi felici all'impresa. Di fatto, le calze compressive terapeutiche sono articoli tessili fatti su misura, che devono essere adattati alle necessità di ogni cliente. Non si possono acquistare calze standard. Si inizia col misurare le gambe del cliente. In seguito, si decide se sia opportuno un modello in serie oppure se bisogna effettuare degli adattamenti affinché sia esercitata la giusta pressione sulle gambe. Il passaggio obbligatorio presso uno specialista medico è anche la ragione per la quale non si possono acquistare dei prodotti di Sigvaris direttamente online. Oggi, è possibile prendere le misure di una gamba in pochi secondi con uno scanner.

Una collaboratrice del sito di produzione sangallese esamina un collant con occhio critico.

### **Avere fiducia nei propri mezzi**

Passando rapidamente in rassegna le principali tappe della storia familiare nel corso degli ultimi 150 anni, si può rapidamente constatare che Sigvaris ha già superato numerosi scogli; il crollo delle esportazioni durante la Prima Guerra mondiale ha potuto essere compensato dal nuovo orientamento sul mercato indigeno. Dopo la guerra, dei dazi doganali protezionistici, dei disordini politici

e dei tassi d'inflazione elevati hanno ostacolato il rilancio delle esportazioni. In seguito, la crisi economica mondiale degli anni '30 ha comportato una guerra dei prezzi a causa delle massicce sovraccapacità nel settore del tessile. Verso la fine della Seconda Guerra mondiale, le fabbriche Ganzoni sono perfino entrate a far parte di una lista nera degli alleati e sono state oggetto di boicotto. Nel 1956, la società ha subito una perdita dolorosa: a seguito del ristagno delle vendite, la società Ganzoni ha chiuso la sua fabbrica di Winterthur. La succursale aperta a San Gallo nel 1928 ha potuto essere mantenuta e produce ancora le calze terapeutiche – una rarità nel settore del tessile.

Se la società ha saputo attraversare questi momenti difficili, è perché la famiglia che c'è dietro ad essa non ha mai smesso di credere nel successo dell'impresa. A seguito dell'apprezzamento del franco, Urs Toedtli sottolinea che l'impresa deve migliorare ulteriormente la propria produttività per fronteggiare le difficoltà attuali. «Si dimentica spesso che prima dell'introduzione del tasso minimo di cambio di 1,20 da parte della Banca nazionale, il franco svizzero era salito ad un livello di 1,60 franchi per un euro circa». Tuttavia, Sigvaris produce la maggior parte delle sue calze al di fuori della Svizzera.

Autocommiserarsi non serve a nulla. In tutti questi anni, l'azienda si è attenuta al principio che se si ha fiducia nei propri mezzi e si lavora duramente, si possono superare anche le maggiori difficoltà. Urs Toedtli è ottimista per quanto concerne il futuro della società: «Le condizioni necessarie al nostro successo sono date. La popolazione mondiale continua a crescere e gli individui vivono sempre più agiatamente. A ciò va aggiunto lo stile di vita nei paesi industrializzati – dove si evidenzia un aumento dell'obesità e della mancanza di esercizio fisico – che porta ad un aumento della domanda nei confronti dei nostri prodotti. Basta raggiungere i clienti».

---

© economiesuisse | [www.economiesuisse.ch](http://www.economiesuisse.ch)