DAL TERRITORIO

PICCOLE GRANDI IMPRESE

Futurgem e il fascino delle pietre preziose

SPECIALIZZATA NELLA RICERCA E LAVORAZIONE DI GEMME DESTINATE ALL'ALTA GIOIELLERIA, LA PMI ROMAGNOLA RAPPRESENTA ANCHE UN "TERMOMETRO" DELLO STATO DI SALUTE DEL LUSSO, CHE NEGLI ULTIMI ANNI HA VISTO SCOMPARIRE COMMITTENTI RUSSI E CINESI. NE PARLIAMO CON **PAOLO CESARI**, PRESIDENTE DEL CDA

È un periodo storico non certo agevole da interpretare quello in cui è chiamata a continuare il proprio quasi cinquantennale impegno nel settore delle pietre preziose Futurgem – 3 milioni di euro di fatturato nel 2024 a fronte di 18 dipendenti –, primaria realtà italiana impegnata a mantenersi ai vertici del mercato internazionale, nonostante debba forzatamente confrontarsi con contingenze che di sicuro non le facilitano il lavoro. Di base a Rimini, la Pmi romagnola è punto di riferimento per grandissimi nomi del lusso sia esteri che di casa nostra, potendo garantire standard produttivi inarrivabili per la maggior parte dei competitor.
"Ciò che ci differenzia dalla concorrenza è il taglio delle pietre su misura, processo che richiede una ricerca spasmodica della qualità e grandi investimenti in termini di tecnologia e approvvigionamento – chiarisce il titolare e presidente del consiglio

EMILIA ROMAGNA

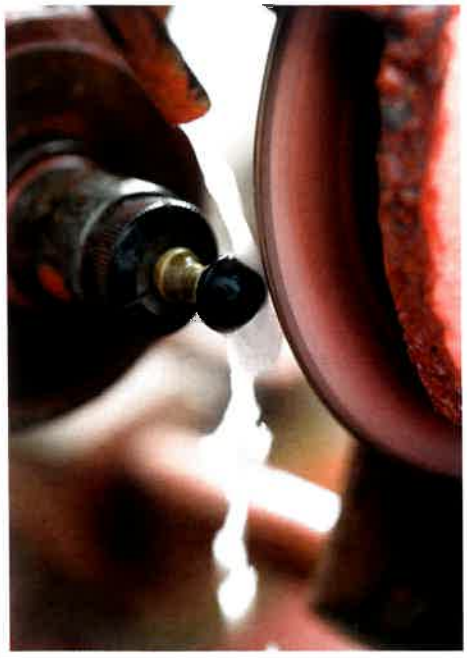
> **"RIUSCIRE A TROVARE LA MATERIA PRIMA**, OVVERO I 'GREZZI' IN GIRO PER IL MONDO NON È ASSOLUTAMENTE UN PROBLEMA DA POCO: BISOGNA AVER MATURATO NEL TEMPO IL KNOW HOW INDISPENSABILE PER REPERIRE I MIGLIORI"

di amministrazione di Futurgem Paolo Cesari –. Il livello più alto in termini d'eccellenza raggiunta a livello tecnico è soprattutto nel rispetto di una tolleranza dimensionale di 0,03 millimetri, che credo non possa vantare nessuno in Italia e solo un paio di aziende in Germania, unicità di cui andiamo fieri mentre ci occupiamo di far diventare capolavori disegni e progetti che arrivano dalla nostra esigente clientela".

Paolo Cesari

Un mondo scintillante ed esclusivo che Futurgem, dotata di due taglierie a Forlì e Valenza, si preoccupa di rifornire non solo con pietre preziose come rubini, zaffiri e smeraldi, ma anche con altre ugualmente importanti per la buona salute dei bilanci d'impresa. "Sì, tagliamo pure malachite, onice, madreperla e altre pietre dure che ci aiutano ad esaudire le richieste diciamo 'basic' del mercato. E riuscire a trovare la materia prima, ovvero i 'grezzi' in giro per il mondo non è assolutamente un problema da poco: bisogna aver maturato nel tempo il know how indispensabile per reperire i migliori. Avendo necessità di vendere ad un competente, limitato nucleo di clienti, se devi trovare una gemma è un conto, ma se la richiesta parla di migliaia di pietre della medesima qualità, beh, questo è un compito riservato a soli esperti".

Ma qual è la filosofia che guida il quotidiano di un'azienda impegnata a dare risposte alle problematiche geopolitiche che stanno complicando la vita non solo all'universo del lusso? "Come abbiamo sempre fatto nel passato, sono sicuro che riusciremo a trovare ulteriori stimoli nelle difficoltà. Ma non voglio nascondermi dietro ad un dito – spiega Cesari –. Al momento il settore è in grosso affanno anche se i numeri parrebbero dire altro. Il fatto è che il raddoppio del prezzo dell'oro materializzatosi negli ultimi cinque, sei anni, la



preoccupante impasse che sta vivendo il trading, oltre alla quasi scomparsa dal mercato del lusso di committenti cinesi e russi hanno contribuito a complicare parecchio i mesi appena passati. Il motivo è che, nel campo dell'oreficeria e della gioielleria sono aumentati i fatturati, ma questo incremento è dovuto solo al costo dell'oro. Inoltre, non si può più contare sui margini di prima e, detto senza edulcorazioni di sorta, a noi finisce per restare in tasca ben poco".

Al netto di tutte queste preoccupazioni sulla salute del settore, il campo delle pietre preziose mantiene comunque inalterato quel fascino che lo rende interessante anche alle nuove generazioni, come sottolinea Cesari. "Ho la fortuna di avere una figlia che si è innamorata di quanto facciamo e mi segue nel lavoro, imboccando la stessa strada presa dal figlio del mio socio. Giriamo il mondo e già questo è di per sé interessante, ma per attrarre e poi far restare con noi i giovani serve ben di più. Bisogna infatti dare loro gli strumenti giusti e una formazione adeguata perché ormai le nuove generazioni non si muovono più solo per un buono stipendio. Vogliono qualcosa di meglio e, se appagati professionalmente, sono in grado di darci grandissime soddisfazioni. Molti di loro hanno infatti dimostrato di avere voglia ed essere estremamente reattivi rispetto a ciò che gli proponiamo".

Per quanto riguarda progetti futuri a breve scadenza, i vertici aziendali di Futurgem hanno un approccio conservativo piuttosto che investire su mercati che, almeno al momento, non sembrano dare sufficienti certezze. "In questo periodo si fa veramente fatica a ad avere una previsione a lungo termine a causa di una geopolitica alquanto instabile. Capisco sia brutto da dire ma, in alcuni frangenti, tutti ci preoccupiamo solo di sopravvivere alla tempesta. La speranza è di riuscire a far ripartire l'economia del lusso nonostante i segnali mandati all'Europa da Trump e non solo da lui. Per fare un esempio, solitamente Futurgem era presente ogni anno a diverse fiere di settore, viaggi per esempio ad Hong Kong e Las Vegas, che ora sono diventati vere e proprie incognite in un contesto generale di fortissima incertezza", conclude il titolare dell'azienda romagnola e raffinato gemmologo *ad honorem* Paolo Cesari.

SERGIO TORRISI