

Quasi un secolo imprenditoriale imparentato col legno, quello della famiglia Pagano. Una cultura aziendale che prende spunto dagli anni '30, quando nonno Biagio, che abita sulla costiera amalfitana, fonda l'azienda che realizza carretti per portare la frutta, spingendosi anche fino alla costruzione dei gozzi di Cetara.

L'artigianalità nel lavorare il legno è il punto di forza e questa eccellenza se la porta con sé anche il figlio Vincenzo, quando decide di trasferirsi a Roma e di dedicarsi al restauro di mobili dell'alta borghesia capitolina. Negli anni '60 l'atelier Pagano è famoso in tutta Italia per la capacità di far rivivere pezzi unici reperiti nelle diverse dimore della città. Ma Vincenzo Pagano è un visionario e i mobili non gli bastano.

Creatività

L'amore per il materiale, unito alla creatività e alla consapevolezza di voler realizzare qualcosa di unico e irripetibile, stimola il suo spirito di iniziativa. Con un po' di coraggio, di passione e di follia incarna benissimo il miracolo economico di quegli anni e sviluppa un nuovo concetto di prodotto: il legno, lavorato secondo criteri di qualità, può caratterizzare un'intera casa. Ecco allora la predisposizione di chalet di legno, che l'imprenditore colloca in terreni acquistati alle porte di Roma, realizzando interi villaggi fatti tutti quanti con quel materiale.

Il primo chalet firmato Pagano è a Roma nel 1959, seguito da un altro nel 1963 a Ori-

FALEGNAMI DI LUSO CASE D'ALTA CLASSE

Il gruppo Pagano progetta, realizza ed esporta eleganti chalet
Un grande amore per il legno nato con nonno Biagio ad Amalfi

di **Severino Salvemini**

coia in provincia de L'Aquila. Alla fine degli anni '60 il primo vero impianto produttivo ad Arsoli, in provincia di Roma, che consente di produrre semilavorati, poi smontati in blocchi, trasportati e successivamente assemblati in loco.

Gli anni '70 e '80 sono la vera esplosione dell'azienda: si costruiscono ville, *club house* sportive, centri commerciali in Italia e poi in molte parti del mondo. Caratteristica costante l'alta qualità del materiale e l'estetica made in Italy, che si ispira ai più lineari architetti del pianeta come Wright e van der Rohe. Manufatti che interpretano al meglio tutta la sostenibilità e la salubrità della nuova edilizia. Il segmento di mercato è ormai quello del lusso e l'azienda Pagano inizia a consegnare i suoi prodotti a tycoon molto facoltosi e amanti dell'architettura di alta gamma.

Cliegia sulla torta del costruttore la capacità di adattare le case alle caratteristiche del contesto e delle preferenze di chi ci

abita. Questo tocco «sartoriale» consente all'impresa di sfondare in Svizzera, negli Hampton, in Russia, a Miami, in Giappone, dove vengono commissionate ville monofamiliari di migliaia di metri quadri (per l'ultima villa in Russia sono partiti dall'Italia 150 tir di semilavorati e in 4 mesi hanno terminato una dimora di 6 mila metri quadri con 2 mila metri quadri incrementali di piscina, spa e sala cinematografica).

Ora al governo dell'azienda, arrivata ai 10 milioni di fatturato, ci sono i figli di Vincenzo, con Andrea Paco Pagano al timone nel ruolo di amministratore delegato. Tutte persone che hanno respirato fin da piccoli profumo di falegnameria e di segatura e che ben ricordano il Dna di nonno Biagio e il suo mestiere di «facocco» di carretti e carrozze. A loro nel nuovo secolo il compito di rompere ulteriormente gli schemi e gli equilibri del passato per continuare la magica avventura del legno «su

misura». Ormai le commesse sono grandi e impegnative, come quella a Sochi in Russia, dove è stato realizzato un progetto di 20 lussuosi chalet accanto alla pista olimpica di discesa libera utilizzata nelle Olimpiadi invernali. E l'organico in questo ultimo anno ha raggiunto i 32 dipendenti.

Delocalizzazione

Sostiene Andrea Paco Pagano, appena rientrato da Ginevra dove l'azienda ha assemblato una villa Pagano sul lago elvetico: «stiamo ultimando un sistema tecnologico e logistico per delocalizzare la fase di lavorazione finale in partnership con operatori locali. In Italia con i nostri macchinari brevettati prepariamo un kit di alta maestria artigianale, per poi completa-

re nel contesto del cliente i vari blocchi. Ciò ci consente anche di abbassare i prezzi delle commesse, senza però abbassare l'eccellenza delle finiture. E per i tre mercati stranieri dove Pagano vuole aumentare la propria quota di mercato (Russia, Svizzera e Stati Uniti) si prevede un rilevante crescente successo. Così facendo ci distinguiamo dai nostri concorrenti, giocando quasi un ruolo di sviluppatore immobiliare. E ciò ci consentirà di segnare una nuova stagione nel lungo percorso imprenditoriale del gruppo Pagano». Quanta strada dai carretti del nonno! E l'avventura evolutiva non sembra terminare.



Oltre i confini
Andrea Paco Pagano, amministratore delegato della Pagano, che da Arsoli, in provincia di Roma, esporta chalet in legno