

# Il made in Italy passa per il made in Umbria



Esempio eccellente di imprenditoria italiana, la Sterne International Spa è l'unica azienda in Italia in grado di garantire la tracciabilità totale dei capi. A guidarla è Luca Mirabassi insieme alla moglie, la stilista Lorena Antoniazzi, da cui prende il nome il marchio di maglieria in cachemire

◆ **Cristina Piccinotti**

Da sempre sinonimo di lusso e di qualità inimitabile, il made in Italy trova un esempio concreto nel made in Umbria che, grazie alle performance positive registrate nel 2013 dalle sue aziende, ha retto molto bene nonostante i pesanti venti di crisi.

L'88% delle aziende di questa piccola regione di mezzo, il cuore verde d'Italia, è in utile e si attendono per il 2014 fatturati in lieve crescita: su 633 società italiane di capitali che operano nel comparto tessile, abbigliamento e tessitura – con un fatturato compreso fra 10 e 50 milioni di euro – le aziende umbre registrano i risultati migliori rispetto al dato nazionale (Fonte:

Centro studi economico e finanziario Esg89, Il Sole 24 ore).

Spicca, tra queste, la Sterne International Spa, l'azienda distributrice del brand di alta gamma Lorena Antoniazzi, fondata nel 1991 da Luca Mirabassi, braccio commerciale della società, insieme alla moglie, l'omonima stilista che da oltre trent'anni lavora nel campo della maglieria.

Un'azienda relativamente giovane, con una bella storia alle spalle e un futuro brillante già iscritto nel suo nome: Sterne, che in tedesco significa stella, era il nome di una rivista in circolazione in Germania



Perugia, la città che fa da sfondo alla genesi del marchio Lorena Antoniazzi, una realtà profondamente radicata nel territorio e nei valori della famiglia Mirabassi

negli anni in cui Luca Mirabassi, agli inizi della sua carriera, iniziava come rappresentante maturando, un passo alla volta, la sua innata vocazione di imprenditore.

«Sono le passioni che muovono le azioni: da quando ho iniziato a lavorare il mio cuore mi ha sempre bisbigliato che avrei fatto l'imprenditore e che avrei chiamato la mia azienda Sterne». Dice Luca Mirabassi, che abbiamo incontrato nello showroom di Via Morimondo a Milano – indirizzo privilegiato scelto da molti brand di lusso della moda – appena tornato da uno dei tanti viaggi in tutto il mondo volti a promuovere la sua maglieria d'alta gamma e il vero Made in Italy.

E, tra una risposta e altra, l'imprenditore del cachemire è riuscito anche a prepararci un risotto da grand gourmet.

### La Storia

Aveva da poco sposato Lorena quando le fece la seconda proposta più importante della sua vita: confezionare in tempo re-



**Luca Mirabassi, imprenditore perugino del cachemire, Ad di Sterne International Spa, azienda che distribuisce il brand di maglieria d'alta gamma Lorena Antoniazzi**

cord 20 capi di abbigliamento estivo da presentare ad un evento in Germania. Lorena riuscì nell'impresa e la linea – caratterizzata da linee eleganti, filati prestigiosi e tecniche innovative –, si rivelò un successo.

Poco dopo Mirabassi replicò a Milano Vende Moda: «eravamo giovani e intraprendenti, mia moglie ed io ci presentammo a quella che allora era tra le fiere di moda più importanti al mondo. Avevamo solo un tavolo, due sedie e i nostri capi di abbigliamento. La collezione piacque moltissimo e in quel momento iniziò davvero la nostra avventura».

### +10% nel 2013

Energia, impegno, entusiasmo e una naturale propensione al rischio. «Rischiare non significa buttarsi nel vuoto in manie-

### Tracciabilità brevettata dei capi in cachemire

Proteggere il consumatore dalle contraffazioni e salvaguardare il vero made in Italy. È iniziato tre anni fa il progetto per la tracciabilità dei capi di maglieria in cachemire firmati Lorena Antoniazzi. Attraverso un microchip inserito nell'etichetta è possibile risalire a tutte le fasi produttive: filatura, tessitura, rimaglio, trattamenti, e inoltre date, spostamenti e luoghi di produzione del capo.

Digitando un codice a barre o fotografando con uno smartphone il codice Qr indicato nell'etichetta, è possibile visualizzare, da una schermata del sito dell'azienda, tutte le informazioni relative alla storia e al processo produttivo del capo. Alla base la tecnologia R-Fid, inserita nell'etichetta grazie a un chip, unica al mondo e realizzata con il supporto di due aziende informatiche perugine.





**La famiglia Mirabassi al completo. Da sin. Nicola e Andrea, figli di Luca Mirabassi e Lorena Antoniazzi, nel quartier generale della Sterne International Spa a San Sisto, Perugia**

**Cresciuta in una famiglia di sarti, Lorena Antoniazzi, "La regina della treccia", sperimenta tecniche sempre nuove, molte realizzate a mano. Qui a destra, la piccola stella portafortuna ricollegata al nome della Sterne International Spa. In alto a destra, solo filati prestigiosi, materie prime esclusive e tecniche innovative, in più un forte legame con l'Umbria, dove avviene tutta la produzione dei capi di maglieria Lorena Antoniazzi**

ra sconsiderata, sperando di non farsi male», dice Mirabassi, «ma continuare a far correre il pensiero, puntare sempre su idee nuove e innovative, provare a realizzarle anche in mancanza della certezza che vadano a buon fine».

E i successi ottenuti dalla Sterne International la dicono lunga sulla validità delle idee di Mirabassi: «Nel 2013 la nostra società conferma il trend di crescita iniziato nel 2011: il fatturato si è chiuso con un +10% e per il 2014 prevediamo un'ulteriore crescita». Un successo reso possibile da una strategia che ha puntato su alcuni elementi fondamentali. «I nostri prodotti hanno 2 certificazioni: la prima sulla tracciabilità del processo produttivo, la seconda sulla non nocività dei prodotti utilizzati rilasciata dall'Associazione tessile e salute».

Altro tassello importante, l'innovazione: «formazione continua dei giovani, brevetto microchip, strutture produttive moderne e all'avanguardia, metodi che si modificano in funzione delle continue evoluzioni del mercato di riferimento», spiega Mirabassi, che aggiunge: «conoscere i propri clienti è fondamentale, per questo viaggio continuamente per incontrare di persona i miei buyer. Solo nel 2013 ho speso più di centomila euro in biglietti aerei e ho volato in giro per il mondo quasi tutto l'anno. Questo è valso a Sterne un

export di circa l'85% del fatturato e la previsione di un aumento dei ricavi a 18 milioni di euro nel 2014».

### **Nuove partnership e la difesa dei mestieri**

Mirabassi fa sapere che, anche per il futuro, è prevista un'importante crescita oltre i confini europei: «Continueremo a stringere nuove accordi con importanti par-





tners coreani, taiwanesi, giapponesi e russi, ad investire in nuovi flagship store, show-room, temporary store, e in nuovi impianti e sistemi di produzione sempre più eco-sostenibili.

Un altro asset su cui non smetteremo mai di puntare è la "difesa dei mestieri", un progetto già in essere dedicato ai giovani talenti che intendono specializzarsi e riscoprire le antiche virtù e conoscenze artigianali coniugate con i più avanzati processi industriali». «Tutto questo», conclude Mirabassi, «un attimo prima di scappare ai fornelli a spadellare per noi, «per salvaguardare il vero Made in Italy e riportarlo al livello che merita». ■



Adler Spa Resorts Dolomiti Val Gardena

## LUCA MIRABASSI IN VIAGGIO, PER PIACERE E PER LAVORO

### Parlando di viaggi, si sposta più per lavoro o per piacere?

«Viaggio principalmente per lavoro, da quasi dieci anni volo in giro per il mondo per conoscere i miei clienti e capire i loro gusti. Solo nel 2013 ho speso più di centomila euro in biglietti aerei»

### Le aree di maggior interesse per il suo business?

«Negli ultimi tempi l'Asia e la Russia»

### Quando non lavora dove si rifugia?

«Vado in barca a vela, adoro ascoltare il silenzio del mare»

### Che tipo di viaggiatore si considera?

«Sono un avventuroso fin dai tempi in cui, giovane e inesperto con la "valigia di cartone" in mano, ho iniziato la mia attività in giro per il mondo»

### Parlando di alberghi, quali ha nel cuore?

«L'Adler Spa Resort di Ortisei, un posto incantevole sia d'estate che d'inverno, dove vado con la mia famiglia per godere dello spettacolo delle Dolomiti e per la Spa dell'albergo: nella grotta sotterranea



The Puli Hotel Shanghai

con lago salino mi rigenero grazie agli effetti benefici del sale himalayano».

### Il viaggio che custodisce nel cassetto della sua memoria?

«A Shanghai, una metropoli in continua trasformazione. Ci sono stato pochi mesi fa, ma son certo che quando tornerò la troverò cambiata»

### Dove ha dormito?

«Al The Puli Hotel Resort and Spa, uno dei miei alberghi preferiti, tradizionale e allo stesso tempo moderno: qui il fascino del vecchio mondo cinese incontra i comfort e le comodità del presente»

### Il suo prossimo viaggio?

«Tornerò in Giappone»

### Il viaggio che consiglia ai lettori di Master Meeting?

«A Tokyo: qui ho trovato una comunità di giovani eleganti, attenti alla moda, al buon gusto e interessati alla qualità. Se saremo bravi, noi imprenditori italiani del Made in Italy, potremo continuare a fare ottimi business in questi mercati»