



Kong, da 200 anni in vetta



Indice

- 01 .** Le origini come Bonaiti
- 02 .** La nascita dell'alpinismo
- 03 .** La nascita di Kong
- 04 .** Strategie di ampliamento dei mercati
- 05 .** Il sistema Key Lock
- 06 .** Il Frog
- 07 .** La nautica
- 08 .** Il soccorso
- 09 .** Il golf
- 10 .** Gli anni del boom
- 11 .** Curiosità
- 12 .** Il decentramento commerciale in Paesi strategici
- 13 .** Le strategie future
- 14 .** Case History, alcune innovazioni che hanno fatto scuola
- 15 .** L'esperienza, il legame col territorio e le scelte imprenditoriali

Vendita
fatta dal S^{co} Giacomo Orzi ai S^{co} Giuseppe Bonajoli e Gio: Battista
Radoni di un fondo in comune di Rancio detto Giambellino per prezzo di
Mil. abrup. L. 3410, e un'operazione
Divisione
del sudd. fondo fatta fra i S^{co} padetti Bonajoli e Radoni
Ispezione
regata dal S^{co} Pietro Mauri il giorno 9. Xbre 1837. —
Copia autentica per S^{co} Bonajoli



01 . Le origini come Bonaiti

Nei registri dei battesimi di Laorca (rione di Lecco) del settecento, sono state trovate tracce della famiglia Bonaiti, ma il primo atto d'acquisto relativo al fondo del “Giambellino”, risale al 1827. La trafileria Bonaiti, per la lavorazione del filo di ferro, fu costruita nella Valle del Gerenzone allo sbocco della strada della Valsassina, chiamata «strada del ferro e del legname».

Il primo opificio della famiglia Bonaiti risale al 1830, quando furono acquistati i primi edifici ad uso trafileria e le quote di proprietà (dodicesimi), della fucina grossa chiamata la “Gallina” a Laorca, e di quella a San Giovanni alla Castagna detta la “Piana”.

La struttura produttiva locale aveva come elemento centrale la fucina grossa, dove dalla ghisa si ottenevano i masselli e i pani per i magli, nei quali attraverso un processo di battitura, venivano ridotti in verghe rotonde, quadrate o piatte. Poi vi era una serie di officine di seconda lavorazione, specializzate nella produzione di articoli derivati dal filo di ferro, prodotto dalle trafilerie: chiodi, fibbie, catene, attrezzi agricoli e articoli di questo genere.

I processi produttivi della trafileria Bonaiti erano gli stessi degli artigiani della vallata, che riducevano le verghe prodotte dai magli in filo di ferro. Dalla vergella ottenuta si producevano alcune tipologie di fibbie ed anelli utilizzati in agricoltura.

Ditta Giuseppe Bonaiti

FABBRICHE FERRAMENTA * FORNITORE DEL R.R. ESERCITO E DELLA R.R. MARINA

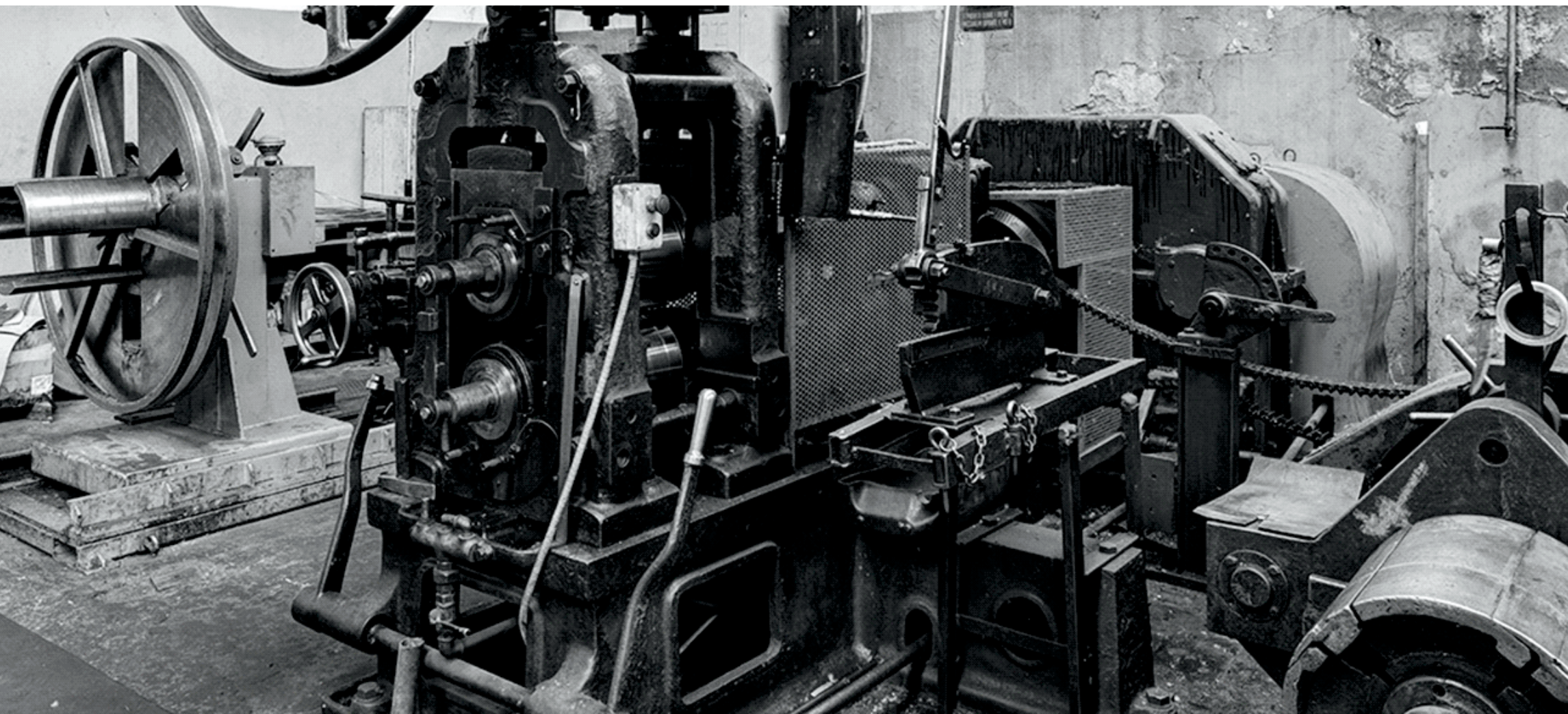
— * SEDE IN CASTELLO LECCO * —

TELEFONI:
CASTELLO LECCO N° 23
PADOVA N° 5-51 ...
NAPOLI N° 2-78 ...

TELEGRAMMI:
GIUSEPPE BONAITI LAORCA
GIUSEPPE BONAITI PADOVA

Filiali: { PADOVA - Via Nicolò Tomaseo, 56.
NAPOLI - Via della Libertà, 26.

Castello Lecco, 24/11 1911



01 . Le origini come Bonaiti

Nei primi anni del Novecento, la famiglia Bonaiti in condizione di grande liquidità, ampliò il reparto produttivo e diventò uno dei principali gruppi siderurgici della vallata controllando, tra partecipazioni dirette ed indirette, il 35-40% del capitale dell'Acciaieria del Caleotto.

La società Giuseppe Bonaiti, utilizzando le riserve di capitale accumulate negli anni della grande guerra e sfruttando le sinergie produttive del gruppo Caleotto, introdusse nuove tipologie di prodotti da offrire al mercato. Acquistando i laminati dal Laminatoio d'Arlenico, la società si specializzò nelle lavorazioni a freddo del nastro e della reggetta. Alcune di queste lavorazioni furono trasferite nel nuovo opificio di Padova, dove si producevano coppiglie, ribattini e filo spinato. Venne anche ampliata la rete di vendita, aprendo a Napoli una filiale con la funzione di piattaforma di stoccaggio dei prodotti destinati ai mercati del centro-sud Italia.

Nel 1937 Giuseppe, Felice ed Eros Bonaiti, costituirono la Giuseppe e Fratelli Bonaiti S.p.a., a Calolzio, circa dieci chilometri a sud della Valle del Gerenzone.



catalogo
moschettoni

s. p. a.

**giuseppe &
f.lli bonaiti**

calolziocorte (bergamo)

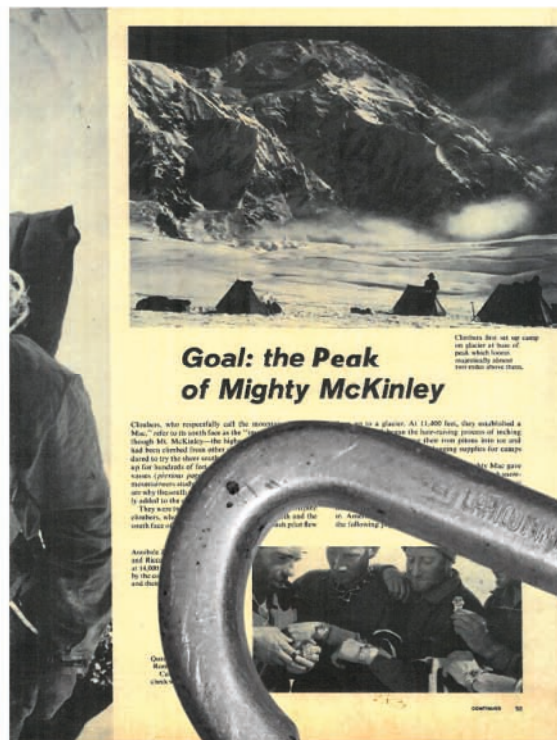
GARICO MIN. ROTT. KG. 2200

CARICO MINIMO DI ROTTURA Kg. 18

01 . Le origini come Bonaiti

Negli anni cinquanta la Giuseppe e Fratelli Bonaiti, iniziò la produzione di un moschettone di acciaio per l'alpinismo. Con la collaborazione di Riccardo Cassin, fu realizzato il primo moschettone a «D» per uso alpinistico che veniva realizzato dal reparto fibbiera ed era destinato ad un nuovo settore, nel quale la Giuseppe e Fratelli Bonaiti restò l'unico produttore nazionale fino al 1986.

La ristrutturazione aziendale della Giuseppe e Fratelli Bonaiti negli anni settanta portò allo sviluppo di tre aree strategiche d'affari: del nastro e filo, delle serrature e dei moschettoni, che assicuravano delle economie di scala nella fase di approvvigionamento e prima lavorazione del prodotto.

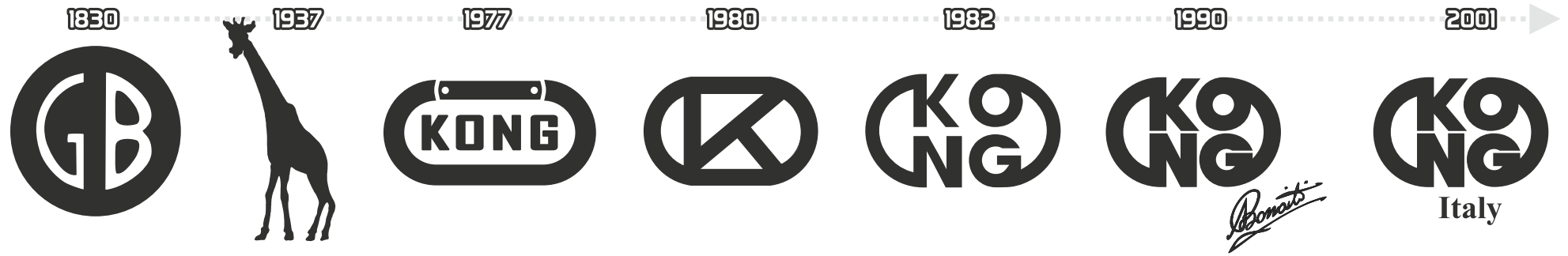


02 . La nascita dell'alpinismo

L'alpinismo diventò una disciplina sportiva nella seconda metà dell'ottocento quando le vette più difficili furono domate, persino delle vie ritenute fino ad allora impossibili. I primi manuali di alpinismo descrivevano le attrezzature che lo scalatore doveva portare con sé per affrontare l'ascensione in sicurezza. L'utilizzo del moschettone per superare le difficoltà dell'ascesa risale al 1914, quando O. Herzog ed il fratello Willi, scalarono la parete sud dello Schüsselkarspitze, utilizzando alcuni ganci a forma di pera dei vigili del fuoco di Monaco.

Nel mercato nazionale la Società Bonaiti, era l'unica a produrre un moschettone specifico per la montagna. La consulenza tecnica e pratica di Cassin fu determinante per migliorare il moschettone a «D». Per la vendita in Europa, il nome del famoso alpinista fece conoscere quello di Bonaiti agli importatori stranieri di attrezzatura per la montagna. La distribuzione nazionale era garantita dagli stessi rappresentanti degli articoli di fibbiera che vendevano il prodotto ai negozi di ferramenta.

Negli anni sessanta furono fabbricati i primi moschettoni in lega leggera per l'alpinismo estremo, che riducevano il peso da 200 a 65 grammi. Questi moschettoni erano molto apprezzati dai rocciatori anche per questioni estetiche, dato che i diversi colori, ottenuti attraverso un processo di anodizzazione, si abbinavano al resto dell'attrezzatura.



03 . La nascita di Kong

L'accresciuto dinamismo della domanda di moschettoni, unitamente alle problematiche di spazio interno, spinsero la Direzione a decentrare alcune fasi della lavorazione.

Negli anni settanta il reparto per la produzione dei moschettoni, confinato in uno spazio ristretto, necessitava di un'area maggiore per l'organicità delle operazioni e per il suo sviluppo. I capannoni della Giuseppe e Fratelli Bonaiti non si potevano ampliare per i vincoli amministrativi imposti dal Piano Regolatore di Calolziocorte. Nel 1977 si acquistò un terreno di 30 mila mq a Monte Marengo (in provincia di Lecco), per costruire un nuovo complesso produttivo dove trasferire la lavorazione dei moschettoni.

Proprio qui a Monte Marengo, nel 1977 nacque la Kong S.p.a., unica sede produttiva dove ancora oggi si continua a produrre gli oltre 3000 articoli distribuiti e venduti in tutto il mondo.

Per creare un'immagine societaria che fosse riconoscibile nei Paesi in cui si esportava, nel 1982 si era provveduto al deposito del nome e del marchio Kong in diverse nazioni, l'attuale e ben conosciuto ovale che richiama la sagoma di un moschettone.



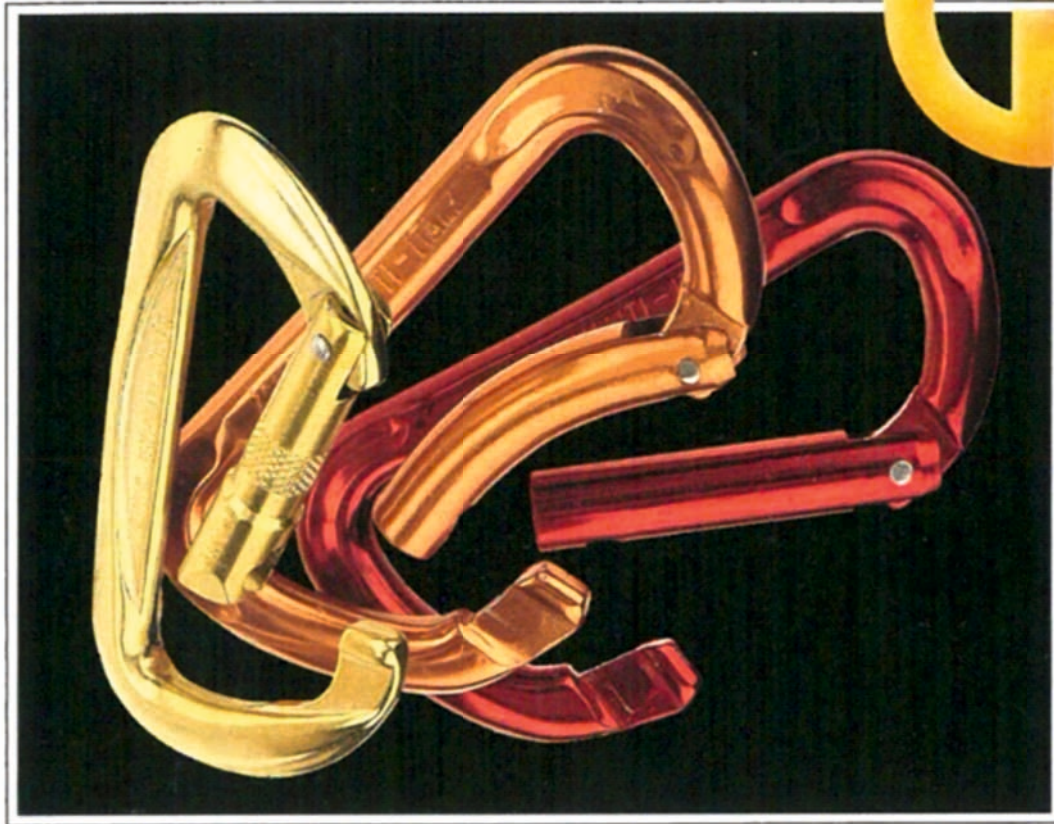
04 . Strategie di ampliamento dei mercati

A questo punto le strategie di sviluppo della Kong prevedono un cambiamento d'immagine agli occhi del consumatore: non solo offerta di connettori ma soprattutto sicurezza.

La gamma di prodotti si ampliò notevolmente proponendo carrucole, discensori e bloccanti per corda, caschi, imbragature ma soprattutto si cominciò a produrre articoli specifici per il soccorso in montagna come barelle, pali pescanti e vari attrezzi specifici di derivazione alpinistica ma adattati alle esigenze di chi viveva la montagna, non solo per attività ricreative ma per motivi professionali.

Agli inizi degli anni ottanta, la Kong era l'unica società italiana che produceva moschettoni per l'alpinismo, mentre nel mercato mondiale i fabbricanti erano cinque: Simond e La Prade francesi, Faders spagnolo, Stubai austriaco e Chouinard statunitense.

Sul mercato mondiale erano presenti circa diciotto differenti marche di connettori da roccia, ma dieci di queste facevano produrre a Kong.



KNO

dal
1830

Bonatti



05 . Il sistema Key Lock

Nel 1986 fu costituita la società Aludesign, che iniziò anch'essa a produrre moschettoni da roccia. La concorrenza di un nuovo produttore portò ad introdurre dei moschettoni altamente sofisticati. L'immagine di prodotto conveniente ed economico fu abbandonata per passare ad un articolo tecnologicamente avanzato.

Nel 1987 la Kong depositò il brevetto relativo ad un nuovo sistema di chiusura dei moschettoni, per eliminare ogni punto che potesse impigliare la corda. Questo particolare sistema denominato "Key Lock", traeva il suo nome dalla forma dell'incastro tra la leva ed il corpo del connettore, che ricordava il buco della serratura. Il suo scopo era di eliminare dal corpo e dal dito ogni asperità che potesse usurare la fune od ostacolare il suo inserimento e sgancio.

Questa chiusura, in confronto agli altri moschettoni, offriva il vantaggio di una sufficiente sicurezza anche se la leva era aperta di circa 2 mm.



06 . Il Frog

Qualche anno dopo con lo stesso spirito innovativo è nato il FROG, un rivoluzionario connettore unidirezionale per ancoraggi specifici a chiusura automatica.

Progettato in collaborazione con il Politecnico di Milano, FROG è un connettore assolutamente nuovo sia nella forma che nel meccanismo di funzionamento: FROG cambia completamente il concetto di moschettone inteso come gancio.

L'inserimento è straordinariamente rapido e sicuro anche in ancoraggi non facilmente raggiungibili con connettori classici.

Il FROG è stato brevettato e viene tuttora conosciuto in tutto il mondo come prodotto simbolico della produzione Kong.



07 . La nautica

Nel frattempo Kong cominciò a farsi conoscere anche nel settore della nautica grazie alla fornitura di accessori metallici, grilli, anelli e moschettoni, necessari al completamento dell'attrezzatura di un'imbarcazione.

I prodotti più famosi e apprezzati erano i giunti fissi o girevoli, in acciaio al carbonio oppure in inox, utilizzati per collegare la catena all'ancora; la gamma di questi articoli fu implementata con nuove misure e versioni ed è tutt'oggi presente nei cataloghi dell'azienda.

Alla fine degli anni ottanta fu poi brevettato uno speciale grillo, il «Chain Gripper», che veniva usato per unire tra loro le catene che si usavano in marina, aventi una dimensione variabile tra i 5 e i 12 mm. Inoltre furono realizzati degli articoli complementari a quelli in produzione: un supporto per motori fuoribordo di grande potenza, che era un accessorio già noto sul mercato americano, mentre in Europa non vi erano fabbricanti, e uno speciale moschettone per il traino di sci d'acqua dotato di sgancio rapido.

Le tecnologie produttive della nautica specializzate nei trattamenti anti-corrosione, vengono quindi applicate anche su anelli e moschettoni venduti all'industria chimica e alimentare, dove il prodotto deve avere delle elevate resistenze superficiali.



08 . Il soccorso

Nel frattempo la produzione di moschettoni e dispositivi per la protezione individuale fu affiancata da articoli più complessi destinati al soccorso in montagna e in mare.

Con la collaborazione dei corpi di soccorso, furono realizzati il palo pescante “Stelvio”, il treppiede “Cevedale” e l'innovativa barella “Lecco” che grazie alla caratteristica unica di poter essere smontata e trasportata facilmente a spalla divenne lo standard per tutte quelle situazioni di emergenza in cui l'elicottero non poteva alzarsi in volo a causa delle cattive condizioni meteorologiche.

Grazie a questa intuizione, Kong nel giro di poco tempo divenne un riferimento per lo sviluppo e la produzione di articoli dedicati all'emergenza e al soccorso, aprendosi la strada in un settore tuttora fertile e di grande soddisfazione sia economica che morale.



09 . Il golf

A lato di questi nuovi settori, verso la fine degli anni '80 fu individuata una nuova disciplina sportiva per diversificare la produzione.

La scelta di produrre articoli per il golf, che non erano in concorrenza con quelli prodotti dalla Kong, ripercorreva una strategia di espansione della famiglia Bonaiti: differenziare la produzione in un settore indipendente, che successivamente, poteva essere scorporato dalla società.

Nel 1989 la Kong iniziò a commercializzare tutta l'attrezzatura necessaria per praticare il golf con un nuovo brand denominato «MC Creation Made nel Principato di Monaco» o più semplicemente «Montecarlo». Alcuni articoli, come le mazze e le sacche, erano assemblati su misura per i clienti che facevano delle richieste specifiche per esigenze tecniche ed estetiche.

Per pubblicizzare la nuova gamma produttiva si stipularono dei contratti di sponsorizzazione con giocatori professionisti, un nome tra tutti, il noto Costantino Rocca.

Questa avventura continuò fino ai primi anni 2000 quando l'azienda decise di abbandonarla definitivamente per dedicarsi a nuovi settori.

ATTACCATI AL KONG!



10 . Gli anni del boom

A questo punto, forti di una gamma di prodotti innovativi ed unici, fu attuata una politica commerciale e di marketing molto aggressiva.

Molte le fiere a cui partecipava l'azienda, sparse in tutto il mondo e legate a settori differenti tra di loro, dall'alpinismo al soccorso, dalla nautica all'industria.

Dal 1982 al 1990 i costi pubblicitari salirono del 400% e servirono a consolidare l'immagine della società a livello mondiale.



11 . Curiosità

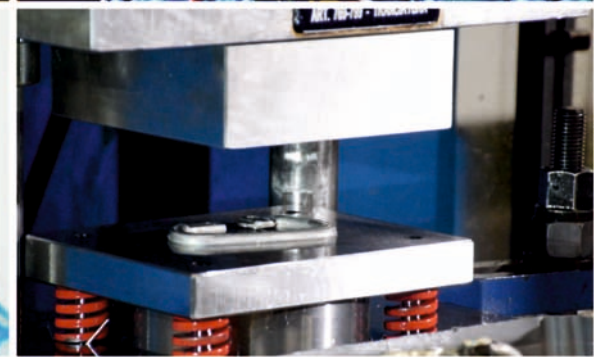
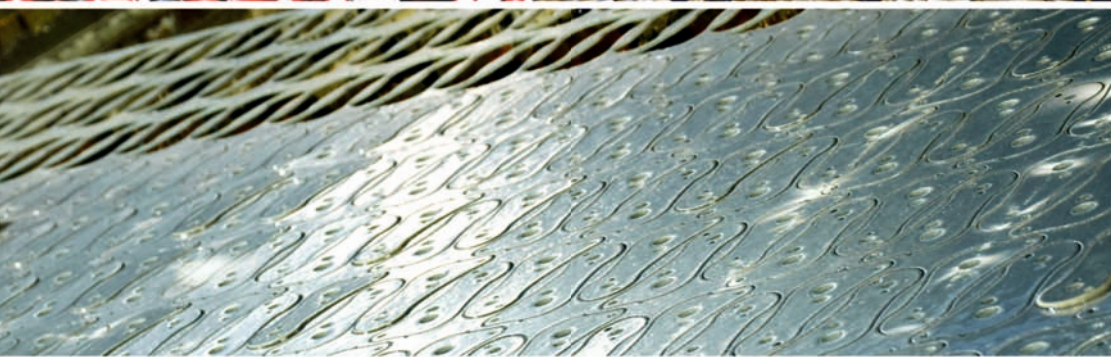
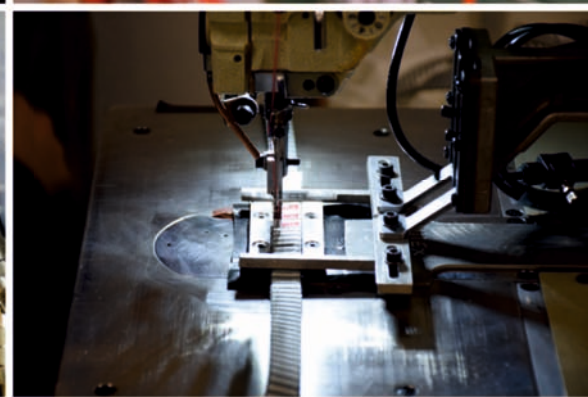
Nel 1978 la ghiaia, utilizzata durante l'edificazione del nuovo stabilimento per assestare il terreno paludoso, fu ammassata a valle dello stabilimento per creare una spinta dinamica che bilanciassero la struttura degli immobili.

Questo terrapieno, lungo 300 metri, nel 1986 fu asfaltato e regolarizzato come pista aviosuperficie non in pendenza segnalata A.N.P.S., sotto la circoscrizione dell'aeroporto di Malpensa.

Oggi questa pista è anche utilizzata dagli elicotteri della Protezione Civile e del Soccorso Alpino per le esercitazioni di calata e recupero con le barelle.

Attualmente oltre al Volo Club Lecco Kong con circa una cinquantina di soci e una ventina di velivoli, è presente una scuola di volo ULM molto attiva, che forma qualche decina di nuovi piloti di ultraleggeri ogni anno.

Dal 2017 è presente anche la prima scuola italiana di droni, certificata ENAC.



12 . Il decentramento commerciale in Paesi strategici

A partire dai primi anni novanta Kong cominciò a costituire società con fini commerciali e non produttivi in Paesi emergenti; questo al fine di avere un controllo e una presenza dirette in Paesi che cominciavano ad offrire sviluppi e opportunità molto interessanti.

Kong Deutschland (1992), Kong Russia (2007), Kong USA (2009), Kong America Do Sul (2013) e l'ultima nata Kong Far East (2017) sono realtà che hanno portato nel giro di pochi anni la Kong ad avere un approccio globale con dinamiche da “multinazionale”.

La sede produttiva resta comunque una sola, quella di Monte Marenzo in Italia, dove in una superficie coperta di 10.000 m², lavorano circa ottanta persone tra operai, progettisti, designer, impiegati amministrativi e commerciali.

Particolarmente importante è la funzione svolta dallo staff di progettisti e designer, attenti ad analizzare, interpretare ed anticipare le esigenze del mercato.



13 . Le strategie future

Oggi la Kong ha come core business la sicurezza ed il soccorso. Le tecniche alpinistiche sono state adottate nel campo dell'edilizia dove, per rispettare le normative antinfortunistiche, si utilizzano attrezzature di derivazione alpinistica opportunamente modificate. La gamma dei prodotti è stata adeguata agli standard richiesti per i lavori in quota.

Negli anni duemila è stata attrezzata un'area dello stabilimento per offrire formazione professionale; non più solo prodotti quindi, ma anche servizi di assistenza pre e post vendita.

Nel 2014 Kong s.p.a. diventa un ente iscritto all'albo regionale dei soggetti accreditati per i servizi di istruzione e di formazione professionale.

Nel 2016 viene accreditata come società per la formazione IRATA (Industrial Rope Access Trade Association), membro n°5058/T.

Ad oggi sono diverse decine di migliaia le ore di formazione erogate che hanno riguardato personale delle Forze armate, del Pronto Soccorso d'Emergenza (VVFF, Protezione Civile, ecc.) e del Soccorso sanitario ordinario e straordinario (118, Croce Rossa e Opere varie di Assistenza) nonché operatori di parchi acrobatici, liberi professionisti e lavoratori di imprese private.



14 . Case History, alcune innovazioni che hanno fatto scuola

La capacità e la volontà di innovare, di trovare soluzioni originali a problemi comuni è sinonimo di buona salute di un'azienda. In Kong questo è sempre stato un cardine fondamentale per approcciarsi al mercato e negli anni molti sono stati gli esempi:

- Il primo moschettone con sagoma asimmetrica a "D"
- l'impiego di alluminio stampato a freddo
- la chiusura a due spine
- il colore da plastificazione o anodizzazione
- il primo set da ferrata pre-assemblato
- la piastrina Gi-Gi
- il semplicissimo ma geniale sistema KEY-LOCK
- il CLAMP SYSTEM del connettore FROG
- la prima tavola spinale da soccorso in carbonio X-TRIM
- la prima maniglia di risalita che lavora in asse sulla corda FUTURA
- la prima barella galleggiante concepita per il soccorso fluviale 911 CANYON
- il primo stabilizzatore elettronico per barelle da elisoccorso KARS

Nel 2016 in azienda sono stati allestiti una sala espositiva e un piccolo museo con l'obiettivo di raccogliere queste memorie e tenerle vive come stimolo e motivo di orgoglio per i dipendenti di fronte a clienti e visitatori.

"Chi più alto sale, più lontano vede;
chi più lontano vede, più a lungo sogna".

di Brunotti

15 . L'esperienza, il legame col territorio e le scelte imprenditoriali

La crisi economica del 2009 ha messo in ginocchio molte realtà imprenditoriali nazionali e anche il ricco territorio lecchese ne ha risentito. Kong ha fatto fronte al duro colpo con una serie di scelte imprenditoriali degne di nota, in primis quella di internalizzare alcune lavorazioni in precedenza appaltate a società esterne.

Un nuovo reparto tessile, nuovi macchinari, il centro di formazione e nuove sedi commerciali hanno dato lavoro al personale interno evitando il ridimensionamento dell'organico.

Oggi a distanza di quasi dieci anni possiamo vantare una situazione di crescita costante, sia dal punto di vista del fatturato che dal numero di assunzioni.

Ha sempre fatto parte della filosofia aziendale avere un approccio alpinistico anche nello sviluppo del business, una camminata lenta ma costante, che da quasi duecento anni sta portando Kong in vetta.

Come scrisse Marco Bonaiti su un vecchio catalogo:

«Chi più in alto sale, più lontano vede; chi più lontano vede, più a lungo sogna»

