

1957 - 2007

cinquant'anni di collaborazione
cinquant'anni di crescita

Testo

Chiara Domenici

Impaginazione e grafica

Lucia Domenici graphic design

Traduzione

British School

Edizione e Stampa

© EDITASCA s.a.s. - Livorno
editascalivorno@libero.it

Grazie

Nome Cognome

per le foto concesse da pag 46 a 62

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte del libro può essere riprodotta o diffusa con ogni mezzo, fotocopie, trattamento informatico, microfilm o altro, senza l'autorizzazione scritta del possessore dei diritti.

eventuale dedica, o pensiero di Piero

premessa

Cinquant'anni sono solo un soffio nella storia del mondo, una folata di vento che non sembra lasciare tracce.

Eppure il vento, anche quello più leggero, cambia l'ambiente circostante: modifica le dune del deserto, piega gli alberi, diffonde il polline...

Cinquant'anni nell'esistenza degli uomini sono una vita intera.

Sono cumuli di ricordi; sono gioie e dolori dimenticati e presenti; sono soddisfazioni e sacrifici. Sono persone, che ci hanno affiancato, e che continuano a vivere al nostro fianco, o che adesso ci guardano dal cielo, oppure persone che sono entrate a far parte della nostra esistenza solo ad un certo punto di questo cammino, ma che sono riuscite in un attimo a riempire di senso e tenerezza il nostro piccolo universo, come i figli e i nipoti.

Raccontare la storia di un'impresa commerciale

può non sembrare interessante, ma se quella stessa impresa compie cinquant'anni da quando ha iniziato a "funzionare", e se dietro di essa si cela l'impegno costante di un'unica, intera, famiglia allora è un'altra cosa: allora il lavoro non è solo lavoro; allora la crescita del fatturato non è un mero dato numerico; allora tutto diventa ricco di significato.

Il passato diventa storia, il presente diviene realtà, il futuro è un progetto.

Forse –qualcuno penserà –questa è solo una delle tante imprese fondate da una persona e portate avanti dai fratelli, dai figli, dai nipoti, come ce ne sono a migliaia in Italia e nel mondo e questo è vero. Ma per lo stesso motivo, questa impresa non ha certo meno valore di altre e dunque non valga la pena di raccontarne la storia e di celebrarne l'anniversario.

In fondo ogni viaggio inizia con un passo ed il mare è composto da miliardi di gocce: sono le piccole cose che rendono grande il mondo.

E raccontare di uno non significa dimenticare gli altri mille.

Quindi buona lettura, nello spirito gioioso di un compleanno importante, nella prospettiva di un'azienda in crescita e con la benevolenza ad una famiglia che ha saputo dare tanto.

I

È la fine degli anni '50: è il tempo dei primi lanci nello spazio e delle prime scoperte informatiche. La guerra è finita, almeno quella armata, quella ideologica tra est ed ovest è nel pieno del suo corso, e per dimostrare la propria grandezza i paesi investono in tecnologie.

Gli Stati dedicano tempo ed energie alla ricostruzione, ma non disdegnano invenzioni e novità.

In Italia inizia il boom economico.

A Roma nasce la Comunità Economica Europea.

La televisione accende le case degli italiani e per le strade del paese si gira in Cinquecento.

Anche la città di Livorno rispecchia l'andamento del paese. Gran parte dei monumenti sono stati distrutti dai bombardamenti del 1943 e la ricostruzione procede a pieno ritmo, anche se la Fortezza Vecchia ospiterà baracche di sfollati fino agli anni '60.

Il centro cittadino viene pian piano liberato dalle mine,

molti edifici storici lasciano il posto ad altre costruzioni più lineari e adatte ai tempi: Livorno acquisisce il volto di una città moderna.

La fine degli anni '50 è anche il momento in cui riprendono vita i grandi eventi: al Goldoni, l'unico teatro rimasto integro durante la guerra, tornano sulla scena recite e concerti; viene restaurato il palazzo comunale ed il Cisternino del Poggianti ospita la casa della cultura.

Non tutti vivono nell'agiatezza, ma è in questo clima di rinnovata fiducia nel futuro che Piero Poggianti e suo fratello Marino danno ascolto ai loro sogni e sfidano il mercato con una proposta nuova e ricca di prospettive future: la vetroresina.

Marino Poggianti lavora alla Vetreria Italiana Balzaretti Modigliani, fondata negli anni '20 nella sede di Livorno.

Una società che produce lastre di vetro e bottiglie e, che nel 1934, avvia la produzione di fibre di vetro.

Durante la seconda guerra mondiale lo stabilimento livornese era stato distrutto e, solo dopo la sua ricostruzione, compiuta nel 1944, aveva ripreso la produzione di lastre e di fibre di vetro e, dal 1948, delle bottiglie. Nel 1946 la società era passata sotto il pieno controllo della Saint-Gobain, che aveva acquisito partecipazioni azionarie fin dal 1926.

Piero Poggianti invece è un rappresentante di materiale elettrico per una ditta fiorentina. Lavora da solo e ogni giorno viaggia in lungo e in largo la

Toscana, l'Umbria e le Marche per vendere i prodotti dell'azienda.

La vita trascorre serena per i due fratelli anche se le condizioni economiche non sono delle migliori: sono entrambi già sposati, ma il lavoro li tiene impegnati tutta la giornata e costringe Piero ad allontanarsi spesso da casa per i suoi viaggi di rappresentanza.

Sono contenti del loro impiego, ma dietro la tranquillità del quotidiano si rafforza la voglia di dar vita a qualcosa di nuovo, un'ambizione nascosta di realizzazione personale e professionale che cammina di pari passo alle aspettative di un intero paese in crescita.

Ma perché i sogni possano vedersi realizzati occorre pazienza, costanza, e l'occasione giusta.

E a loro si presenta in un assolato giorno di maggio.

Marino, che è caporeparto alla Balzaretti Modigliani, gode della fiducia dei suoi superiori, ed un giorno proprio a lui viene affidata una commissione particolare.

Il panfilo dell'ambasciatore della Svizzera è ormeggiato al porto di Livorno e proprio alla Balzaretti Modigliani viene chiesto di realizzare una boa di ancoraggio in vetroresina.

Quello che esce dallo stabilimento è solo un campione, ma esso rappresenta l'inizio di una grande impresa: la nascita della produzione in vetroresina, una produzione tutta livornese, ma che servirà gran parte dei cantieri navali dell'Italia intera e che sarà all'origine della storia della RETOS.

Il prodotto uscito dalla Balzaretti Modigliani ottiene molti consensi.

Questo inaspettato successo della prima boa di ancoraggio è come una lampadina che si accende nella mente di Marino, che coinvolge subito anche suo fratello facendolo partecipe di un'idea: iniziare la produzione in proprio di complementi in vetroresina. Il progetto sembra impossibile, ma l'ambizione dei due fratelli è forte.

E la decisione è subito presa. Proviamo!

È la sfida di due uomini nuovi, che a mani nude, affrontano la nuova era: quella della tecnologia e dei nuovi mezzi di consumo.

Così, un po' per passione, un po' per scommessa, ma soprattutto con il sostegno del padre Alfredo, il primo a credere in questa nuova strada, anch'egli del mestiere perché dipendente della Vetreria italiana Balzaretti Modigliani, Piero e Marino costruiscono una baracca di lamiera nel giardino retrostante la casa del padre ed in questa "fabbrica in miniatura", in poco tempo e con mezzi di fortuna, realizzano altre boe da ormeggio, boe di segnalazione, fanali per l'illuminazione dei parchi e delle strade pubbliche, ed altri semplici prodotti, che diventano il cavallo di battaglia della nuova impresa.

Sono piccole cose, ma servono ai due giovani per apprendere piano piano i segreti della produzione della vetroresina.

Si tratta solo di accessori, ma ognuno di essi è creato a mano e con cura, quella cura che è rimasta il fiore all'occhiello della RETOS.

Entrambi i fratelli conservano il proprio lavoro e

si dedicano alla nuova attività solo nei ritagli di tempo, per questo la ditta viene intestata al padre Alfredo.

I primi utili vengono impegnati per l'acquisto di altro materiale e strumenti per la lavorazione della vetroresina: l'attività non ha ancora un vero e proprio ritorno economico a vantaggio delle famiglie, ma è in crescita, ed il suo valore più grande è l'investimento nel futuro.

Si decide di chiamarla RETOS, ovvero Rappresentanze Elettrotecniche TOScane.

Un nome che sembra non avere niente in comune con la produzione in vetroresina, ma che si lega a doppio filo con il lavoro di Piero, sarà lui, infatti, durante i suoi viaggi di piazzista a far conoscere la ditta e a vendere i prodotti. E soprattutto un nome che, in caso di fallimento della "sfida vetroresina" avrebbe potuto essere comunque utilizzato per continuare l'attività di vendita di prodotti elettrotecnici.

Ma la storia ha dato ragione alle intuizioni dei due fratelli Poggianti ed il nome RETOS è rimasto stampato addosso a questa ditta anche con l'andare del tempo.

Bastano pochi anni infatti perché i prodotti della piccola impresa si moltiplichino a dismisura e perché quel nome, scelto un po' per praticità e un po' per scaramanzia, diventi un segno di riconoscimento importante, in grado di identificare un team che sa fare il proprio lavoro con serietà e cura.







II

Sono gli anni '60 il mercato della produzione in vetroresina è ancora agli inizi, ma la RETOS di Livorno è tra i pionieri del settore ed è conosciuta in tutta Italia.

La baracca di lamiera non basta più e non bastano più nemmeno i due apprendisti che insieme a Marino e Piero lavorano nell'impresa.

Si decide di dare nuovo spazio all'azienda e la RETOS si trasferisce in alcuni locali di piazza S. Marco, collegati con un altro giardino, quello della casa di Marino, ma questa volta è più grande e coloro che vi lavoreranno saranno molti di più: ben cinque persone insieme ai due fratelli Poggianti.

Adesso la RETOS ha anche un simbolo: è una piccola ranocchietta sorridente che troneggia sopra il nome dell'azienda e sembra quasi pronta a spiccare un salto.

È un'immagine che viene scelta perché ricorda le antiche origini della famiglia.

I Poggianti, di origine senese, erano una famiglia di contadini guerrieri provenienti da Monteriggioni, paese fortezza a protezione di Siena, che, dopo una guerra tra fiorentini e senesi, vinta dai fiorentini, furono da questi deportati in provincia di Pisa, in zone insalubri e paludose.

La ranocchietta diviene così il simbolo di questo passato trascorso nelle paludi, ma anche un marchio portafortuna, sotto il cui buon auspicio si muoverà l'azienda pioniera nel comparto del vetroresina.

Insieme al volume di affari della ditta anche la vita familiare dei due fratelli Poggianti è cresciuta.

Prima arriva Andrea ad allietare l'esistenza di Piero e di sua moglie Marisa, poi nascono le figlie di Marino e Franca: Alessandra ed Erica ed infine nasce Pierluca secondo figlio di Piero.

Seguire la famiglia ed una ditta in rapida crescita è pesante, giorno dopo giorno sembra che il tempo non esista, ma anche se i sacrifici sono tanti, le mogli ed i figli sanno comprendere e restano vicini ai loro cari: in fondo la RETOS rappresenta il futuro, rappresenta tutto ciò che due giovani uomini non hanno potuto avere nella loro infanzia e che invece sperano di assicurare ai loro figli, rappresenta una scommessa vincente su cui è importante investire ogni energia.

Alla fine degli anni '60 neppure il giardino di piazza San Marco riesce più a contenere la lavorazione

RETOS, così in data 1968 Piero e Marino acquistano un terreno in via Salvatore Orlando per costruirvi due capannoni ed una palazzina per gli uffici.

L'ampliamento dei locali è un sacrificio economico enorme per i due giovani imprenditori, ma la lavorazione segue il boom economico, il lavoro è in crescente aumento e per la prima volta i due fratelli riescono anche a dividersi gli utili dell'azienda.

In poco più di dieci anni dall'inizio dell'attività i prodotti sono triplicati e così pure le richieste: l'utilizzo della vetroresina sembra non avere confini.

Negli spazi RETOS si realizzano anche opere per esterni, lavori di rivestimento di coperte di scafi, di celle frigorifere e continuano le commissioni di boe per la delimitazione delle zone bagnanti da quelle di navigazione, spesso costruite ricalcando la forma di grandi bottiglie di Campari, secondo l'ordine di un pubblicitario di Rimini: tutti i porti italiani, da Castellammare di Stabia a Genova, da Molfetta a Trieste, commissionano prodotti alla RETOS.

Iniziano anche le partecipazioni alle prime fiere come quella di Milano e ai saloni internazionali, come quello della tecnica di Torino.

L'Alfa Romeo sceglie la RETOS come azienda leader per presentare a livello internazionale i propri mezzi rivestiti in vetroresina e negli stessi anni anche la Bombrini Parodi-Delfino s.p.a. punta sulla ditta livornese per mostrare al mondo i suoi prodotti.

La RETOS ha ingranato la marcia giusta e Piero ormai crede fortemente nelle possibilità di questa azienda: il lavoro è cresciuto in maniera esponenziale,

ma è anche cresciuto il desiderio di trascorrere più tempo in famiglia, vicino a sua moglie e ai suoi bambini, così nello stesso anno, il 1968, prende una decisione importante: lasciare il suo lavoro di rappresentante, che lo fa viaggiare continuamente, e dedicarsi interamente all'azienda.

Marino invece decide di rimanere dipendente della Vetreria Italiana.

Così, proprio nell'anno clou delle contestazioni e della rivolta, del rifiuto dell'impegno e delle convenzioni, nasce la "RETOS di Piero Poggianti": un atto di coraggio e di fiducia nel futuro.

In fondo il 1968 è anche un anno di grandi scoperte e studi scientifici, solamente pochi mesi dopo il primo uomo sbarcherà sulla luna!

All'alba del cambiamento del decennio anche Andrea e Luca cominciano a "frequentare" la RETOS con l'intenzione di affiancare presto il padre nel lavoro.

Durante le pause estive della scuola iniziano a conoscere i prodotti e le fasi della lavorazione.

Sono degli adolescenti quando il padre Piero li inizia al mestiere e poi li assume come apprendisti, anche in previsione della maturazione dei contributi per una pensione futura.

Costruire un manufatto in vetroresina vuol dire essere artigiani completi: tecnici che progettano gli articoli, che fanno di falegnameria e di meccanica, che conoscono i segreti della tinteggiatura, che hanno

capacità di assemblaggio e visione di insieme.

E allo stesso tempo significa essere anche operai che lavorano in serie, a giornate intere ed anche commercianti, che intuiscono le esigenze del cliente ed accompagnano il prodotto dalla commessa alla consegna.

Così, Andrea e Luca seguono passo dopo passo la produzione e svolgono tutti i lavori ad essa connessi.

Alla fine della scuola superiore, con il diploma di geometra in mano, entrambi entrano a lavorare a tempo pieno nella ditta, che nel frattempo si è trasferita nuovamente.

Dopo i capannoni di via Salvatore Orlando la RETOS sembra aver trovato la sua collocazione ideale in via delle Cateratte (dove si trova ancora oggi) e nel 1979 anche Erica, la figlia di Marino, entra a lavorare come impiegata nella ditta del padre e dello zio.

È guardando crescere i propri figli in saggezza e autonomia che i due fratelli Piero e Marino decidono di comune accordo di separare, in seguito, la ditta in due porzioni, diverse ma complementari, con la riserva di unire le forze in caso di grandi commesse.

Al momento in cui i giovani sarebbero stati in grado di prendere le redini dell'impresa la RETOS sarebbe stata divisa in due comparti: uno riservato all'aviazione, in grado di produrre sfere di segnalazione per il traffico aereo ed altro materiale inerente ed un altro dedicato alla navigazione con i prodotti per le imbarcazioni.

Tutto questo si concretizza nel 1984.

Con una permuta della proprietà, dalla RETOS si stacca un settore e nasce la ERMAPLAST di Erica Poggianti, una ditta per lo stampaggio e la lavorazione del polistirolo, materie plastiche e materiali fibrosi.

La RETOS di Piero Poggianti si trasforma in RETOS di Piero Poggianti & figli e per dare una mano a suo marito e ai suoi ragazzi, Andrea e Pierluca, rimasti da soli, anche mamma Marisa entra a far parte del team e ogni pomeriggio si reca nei locali di via delle Cateratte per dare il suo contributo.

E per rendere i propri figli ancora più forti nel loro impegno, facendo loro sperimentare la responsabilità di lavorare in proprio e di diversificare i loro interessi, Piero fonda la RETOS DUE s.r.l. intestandola solo a loro: un'azienda nuova, completamente diversa dalla RETOS, dedita alla commercializzazione di prodotti per l'edilizia.

È un'azienda di servizio che accoglie le richieste e reperisce i prodotti, mettendo in comunicazione la domanda con l'offerta del settore edile.

La RETOS DUE, è un'azienda tuttora esistente e fiorente che cammina a fianco della RETOS della vetroresina e rappresenta quasi il ricordo di un inizio, ma anche il consolidamento di una dedizione al lavoro e l'amore di un padre che vuole il meglio per i propri ragazzi.







Bembrini Parodi-Delfino

SOCIETÀ PER AZIONI - CAPITALE L. 4.000.000.000 INT. VERSATO

ROMA
SEDE CENTRALE
VIA DEL CORNO, 287 - P. 1°
AZIENDA INDUSTRIALE
VIA DEL CORNO, 287 - P. 1°

FILIALE DI MILANO

MILANO (228)
VIA PALERMO, 2
TELEFONO 79.881
TELEGRAMMI: BOMPARDE MILANO
C.C.I.A.A. DI MILANO N° 276340

20 Giugno 1960

PROT. PI/RE/5556/VG/plm

LE CARTE VELLE MANUSC.

Spett.
R E T O S di
A. POGGIANTI,
Lavorazione Materie Plastiche,
Via Provinciale Pisana, 307,

L I V O R N O.

SALONE INTERNAZIONALE DELLA TECNICA DI TORINO.

Memori della cortese collaborazione da Voi prestataci in occasione della recente Fiera Campionaria di Milano, veniamo a Voi per informarVi che abbiamo intenzione di partecipare alla prossima manifestazione di Torino, che avrà luogo alla fine del prossimo mese di Settembre, esponendo, oltre al resto, manufatti in resine poliestere-fibre di vetro.

Ci auguriamo che anche questa volta Voi vogliate collaborare con noi e Vi informiamo della cosa con un notevole anticipo affinché Voi possiate con tutta calma allestire un manufatto del tipo già da Voi presentato, la cui preparazione noi siamo sicuri effettuerete con estrema cura, tenuto conto che al Salone Internazionale della Tecnica vengono esposti i manufatti dei migliori operatori del settore.

In attesa di Vs. conferma e, nel frattempo, Vi porgiamo i nostri saluti.

SP. BEMBRINI PARODI-DELFINO S.p.A.
Milano.

Bembrini Parodi-Delfino

SOCIETÀ PER AZIONI - CAPITALE L. 4.000.000.000 INT. VERSATO

ROMA
SEDE CENTRALE
VIA DEL CORNO, 287 - P. 1°
AZIENDA INDUSTRIALE
VIA DEL CORNO, 287 - P. 1°

FILIALE DI MILANO

MILANO (228)
VIA PALERMO, 2
TELEFONO 79.881
TELEGRAMMI: BOMPARDE MILANO
C.C.I.A.A. DI MILANO N° 276340

2 Maggio 1960

PROT. PI/RE/5275/VG/plm

LE CARTE VELLE MANUSC.

Spett.
R E T O S di
A. POGGIANTI,
Lavorazione Materie Plastiche,
Via Provinciale Pisana, 307,

L I V O R N O.

MANUFATTI IN RESINE POLIESTERE.

Vi abbiamo rispedito il materiale da Voi consegnatoci per essere esposto nel ns. Padiglione alla Fiera di Milano.

I Vs. manufatti, come ci auguriamo Voi abbiate potuto rilevare personalmente, hanno in buona misura contribuito alla riuscita della ns. esposizione; desideriamo quindi Vi pervengano i nostri saluti per la gentile collaborazione da Voi prestataci.

In attesa di Vi porgiamo i nostri saluti.

SP. BEMBRINI PARODI-DELFINO S.p.A.
Milano.

Uff. Kelly He

III

Tra la fine degli anni '80 e l'inizio degli anni '90 il lavoro principale della RETOS diventa quello della realizzazione di componenti per le costruzioni navali. L'aumento smisurato delle commesse costringe infatti la famiglia a selezionare la tipologia di prodotti e di lavorazione.

Così, dopo aver fabbricato particolari per il Cantiere Navale Fratelli Orlando di Livorno, la RETOS si apre al nazionale ed il principale partner diventa Fincantieri di Trieste. Nel giro di pochi giorni viene firmata una convenzione per 35 articoli di componenti in vetroresina e 24 panchine, a corredo di tutte le navi.

Papà Poggianti per la contentezza della firma dell'ordine Fincantieri, mentre corre a raccontare questo piccolo grande successo alla moglie rimasta in macchina, scivola dalle scale e cade.

Fortunatamente non subisce danni fisici, ma l'entusiasmo è alle stelle e pur di essere a casa presto,

per condividere la gioia anche con i propri figli, si mette subito al volante, incurante della nebbia fitta, nel viaggio da Trieste a Livorno.

Il 70% della produzione è concentrata sui prodotti per il settore navale e gli articoli livornesi vengono distribuiti anche a tutti gli altri cantieri del gruppo.

Un'opportunità unica per una "piccola azienda di provincia" e la RETOS non si lascia sfuggire l'occasione.

Studia per conto di Fincantieri e con Fincantieri nuove tipologie di prodotti e le diverse possibilità di migliorare la qualità degli articoli, spesso realizzando una serie di campioni a proprie spese fino all'approvazione definitiva.

Tutte le società di navigazione che ricevono i materiali RETOS a loro volta contattano la ditta per aggiunte e nuove richieste anche per i cantieri esteri.

Il lavoro aumenta ancora e la RETOS ancora si trasforma; davanti al notaio cambia forma giuridica diventando una società in nome collettivo: RETOS di Piero Poggianti & figli snc.

Ma ben presto i vantaggi connessi ad una produzione così vasta e così esclusiva si trasformano in un grosso inconveniente.

Per effetto di manovre governative e a causa del crollo dell'IRI anche Fincantieri entra in crisi: viene meno il sostegno dello Stato ed il settore navale è ritenuto maturo per aprirsi alla concorrenza dei paesi asiatici.

Per far fronte alla nuova emergenza, Fincantieri

riconverte la produzione al mercato delle navi da crociera, ma l'acquisizione di un numero di commesse maggiore rispetto alle proprie capacità industriali non fa che acuire la condizione difficile in cui è caduto il comparto.

Le imprese artigiane dell'indotto subiscono tutti gli effetti della crisi e la RETOS è una di quelle: i tempi di consegna delle commesse vengono allungati a dismisura e la merce si accumula nei magazzini; il ritardo nei pagamenti è tangibile e inarrestabile e la mancanza di liquidità impedisce la retribuzione dei lavoratori.

Ma nessuno dei dipendenti viene mandato a casa.

Mai nessuno dei lavoratori della RETOS in tanti anni di attività è stato licenziato.

Il rapporto tra Piero, i suoi figli, ed i loro dipendenti è stato in passato ed è ancora oggi un rapporto di rispetto e onestà, che si è sempre dimostrato un plusvalore dell'azienda, un elemento che negli anni si è rivelato vincente.

Certo, in cinquant'anni di attività, momenti di crisi e di incomprensioni tra datori di lavoro e dipendenti ce ne sono stati, come accade in ogni azienda; così come tra la dirigenza della RETOS e le organizzazioni sindacali, e lo testimoniano anche alcuni scritti di Piero indirizzati proprio ai suoi lavoratori, che ancora oggi vengono conservati negli archivi storici della ditta. Ma i contrasti si sono manifestati in episodi isolati e ben presto il confronto sincero e la voglia di lavorare di

entrambe le parti hanno messo fine agli screzi.

Con la crisi di Fincantieri è difficile andare avanti in quegli anni.

Per non licenziare alcun dipendente: né i padri di famiglia che sostengono mogli e figli, né i più giovani, che la famiglia devono ancora costruirselo e sperano nel futuro, Piero decide di ridurre temporaneamente tutti gli stipendi, compresi il suo e quello dei suoi figli, e di ridurre l'orario di lavoro: tutti devono lavorare e tutti devono guadagnare, ma in maniera minore, per far fronte alle difficoltà del momento.

“La crisi generale in corso ha toccato anche noi – scrive Piero ai dipendenti nel 1992 – ormai abbiamo preparato e messo a magazzino anche parte delle consegne previste per il 1993.

In attesa che arrivino nuovi ordini dobbiamo ricorrere a chiedervi di programmarvi ed usufruire subito delle ferie previste per questo anno [...] ci spiace di tutto questo ma dobbiamo rimanere in piedi per i tempi migliori che ci auguriamo siano vicini”.

Nel 1993 scriveva: “Visto il perdurare della crisi; vista la mancanza di ordini; vista la difficoltà di riscuotere; vista la mancanza di ore di ferie, ormai ampiamente usfruite; vista la diminuzione del fatturato, nel tentativo di rimanere a galla, vi preghiamo di sospendere la corresponsione dello scatto di aumento della paga come previsto da contratto [...] tutto questo per non trovarci costretti a rinunciare a parte del personale...”

E ancora alla fine del '93 comunicava ai

dipendenti: "Al fine di evitare licenziamenti chiediamo l'applicazione del *contratto di solidarietà* per un periodo di due mesi con una giornata in meno per ogni settimana..."

I mesi trascorrono e la situazione sembra peggiorare invece di migliorare.

Tutti i sacrifici del passato sembrano inutili.

Neppure dalle istituzioni possono arrivare gli aiuti economici.

Per coerenza e serietà la famiglia Poggianti non ha mai mischiato lavoro e politica, ma a volte questa linea non ha premiato.

Piero ed i suoi figli tentano ogni strada.

Ma le richieste di fondi tornano indietro accompagnate da una lunga serie di risposte negative.

Ma non tutto è perduto.

A sostenere la RETOS interviene l'Ente Bilaterale Regionale Toscano per l'Artigianato, l'EBRET, fondato proprio in quegli anni, che destina un finanziamento alla ditta per far fronte alle difficoltà del periodo.

Così mentre altre imprese dell'indotto di Fincantieri chiudono e falliscono, la RETOS stringe i denti e quella stessa forza che l'aveva caratterizzata all'inizio della sua esistenza torna prepotente a farsi sentire, sotto la spinta del carattere della famiglia Poggianti.

Fincantieri nel frattempo supera la crisi.

Il comparto delle navi da crociera si rivela una scelta indovinata.

Accanto alla ripresa del settore, nuove valutazioni di

produzione con l'eliminazione di sprechi e inefficienze premiano Fincantieri e le imprese dell'indotto iniziano a tirare il fiato.

Arrivano le nuove commesse, il lavoro riprende a ritmo sostenuto nell'arco di pochi mesi.

Ma la crisi ha segnato un'epoca, le difficoltà hanno messo in luce in punti deboli: lavorare al 70% con un unico partner è rischioso e riduttivo.

Per questo la RETOS inizia a diversificare la produzione, ad interessarsi all'universo dei particolari per trasporti su strada e su rotaia e studia la possibilità di concentrare nei suoi spazi tutte le attività connesse alla sua produzione, come il montaggio e la verniciatura.

Aumentano i contatti con i privati e con alcune grandi aziende.

Le ditte armatrici come la Carnival, P&O Cruises, Costa, Holland America line e la Tirrenia navigazione iniziano a conoscere la ditta livornese e ordinano direttamente i materiali.

La crisi è alle spalle, la tempesta ha lasciato il posto al sereno e lo sguardo è di nuovo rivolto al futuro.

Ma a volte le difficoltà non vengono mai sole.

Nel 1994 un ictus cerebrale costringe Piero al ricovero in ospedale e all'inattività per diverso tempo. Sono mesi di angoscia per Piero che è ricoverato in ospedale e per i suoi familiari, divisi tra le preoccupazione del lavoro e quelle per la salute del capofamiglia.

Ma il carattere e la tempra di papà Poggianti vengono

fuori anche in questa situazione e scongiurato il pericolo più grave piano piano inizia la ripresa.

La convalescenza a casa, accudito dalla moglie Marisa, è come una dolce prigionia per un uomo che è abituato a lavorare e a farlo tutto il giorno fuori casa.

L'ictus a Piero toglie la capacità di parlare e questo rende la situazione ancora più difficile.

Se non riuscirà a riacquistare la parola, una volta tornato in fabbrica, gli sarà impossibile trattare con i clienti e intendersi con gli operai.

Il suo ruolo nell'azienda potrebbe cambiare definitivamente.

Ma anche questo problema lentamente sembra risolversi e questa volta con un aiuto inaspettato: quello del nipote più grande, Gerardo.

Giorno dopo giorno quando va a trovare il nonno lo aiuta a "fare ginnastica" con la voce, facendogli articolare il più possibile le parole.

Gerardo è ancora solo un bambino, ma in questa riabilitazione di nonno Piero è un vero maestro e con pazienza e determinazione riesce a restituirgli la parola.

Ci vuole quasi un anno prima che Piero riprenda ad occuparsi della ditta.

I suoi figli, che ormai sono padroni del lavoro, hanno preso in mano la situazione portando avanti la RETOS in questi mesi di attesa.

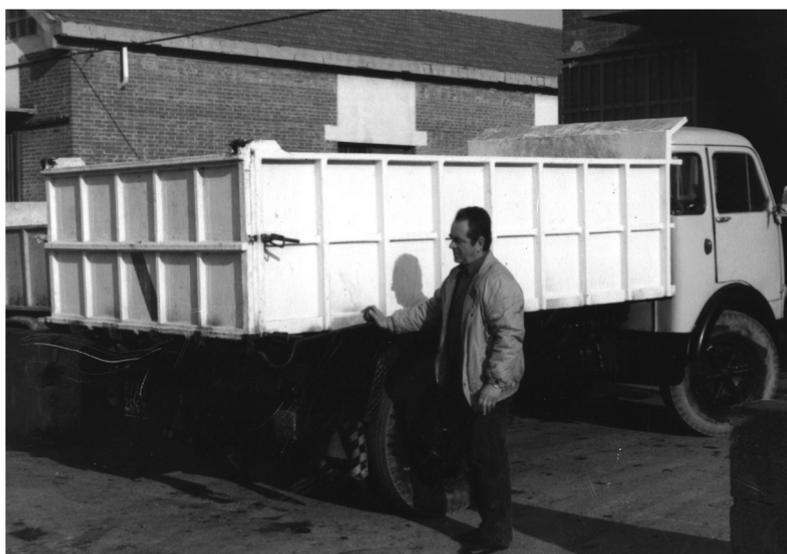
Ed è proprio al suo rientro che papà Piero matura l'idea di intestare l'azienda interamente ai figli.

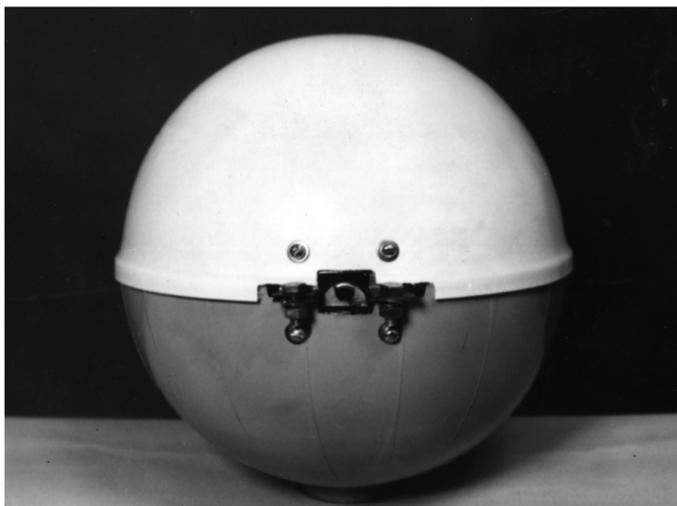
E con il nuovo millennio nasce la RETOS ITALIA

srl di Andrea e Pierluca Poggianti, la RETOS snc resterà proprietaria degli immobili.

Apparentemente è solo un cambio di nome, perché coloro che ci lavoreranno saranno le stesse persone, ma i tempi sono maturi per dare una nuova spinta alla produzione in vetroresina.

Innanzitutto si punta ancora di più sulla qualità ed in pochi anni vengono richieste ed ottenute certificazioni importanti a livello mondiale, a garanzia del sistema di produzione, di gestione dell'azienda e delle sue risorse, nonché a garanzia del prodotto: Certificato LLOYD'S REGISTER; Certificato RINA; Certificato MED; Certificato UNI EN ISO 9002. Attestati di qualità, di affidabilità e promesse di miglioramento costante che permettono alla RETOS ITALIA di aprirsi al mercato internazionale.







IV

C'è chi crede alle premonizioni e chi pensa che certi accadimenti siano solo coincidenze; c'è chi ritiene che il destino di ognuno e di ogni cosa sia già scritto da tempo e chi confida nel fatto che ogni persona si crei la propria vita ed il proprio futuro.

A metà tra questi e questi altri c'è Andrea Poggianti, che una notte sogna di parlare di lavoro in giapponese con un americano ed il giorno dopo, quasi a conferma del sogno, arriva in ditta un fax dell'Hotel Okura, una ditta satellite della "Mitsubishi Heavy Industries" (MHI), che chiede alla RETOS la fornitura di particolari per due navi della "Princess Cruises" del gruppo "Carnival Corporation & plc" in fase di costruzione nel cantiere navale "Nagasaki Shipyard & Machinery Works" di Nagasaki.

Per la RETOS ITALIA inizia una nuova era.

La collaborazione con la multinazionale giapponese si trasforma in un'occasione unica per gestire la qualità

dei propri prodotti e per investire sulle capacità e sulle potenzialità dei propri dipendenti.

Il personale è spinto a dare di più giorno per giorno, non senza un compenso anche economico.

Si studiano nuove modalità di lavorazione per rispettare gli alti standard richiesti; si organizza un corso di apprendimento e perfezionamento di inglese, perché tutti possano comunicare direttamente con il cliente e con gli ispettori: anche il lavoro per la Mitsubishi si rivela una buona opportunità per rivolgere attenzione ai propri impiegati e la condizione favorevole per collaborare insieme a loro ad un grande progetto.

Una buona azienda è anche quella che oltre a soddisfare il cliente soddisfa i propri dipendenti, dando loro fiducia e credibilità, spingendoli a dare il meglio delle proprie capacità e corrispondendo loro un giusto stipendio.

La qualità diventa la parola d'ordine ed ogni partita viene controllata e ricontrollata; nel numero e nella qualità, prima dalla RETOS e poi dagli ispettori giapponesi e inglesi.

È stato l'ispettore in persona della "P&O Cruises", che già aveva avuto contatti con l'azienda livornese, ad indicare la RETOS ai costruttori nipponici per la fornitura di cassoline in vetroresina e la fiducia concessa non deve in alcun modo essere tradita.

Niente viene lasciato al caso.

Ed è grande la soddisfazione quando al termine della fornitura l'ispettore dell'azienda giapponese comunica che la RETOS è stata la ditta italiana da cui sono riusciti ad ottenere il contributo migliore, per la qualità del

prodotto e la tempistica delle consegne.

Un apprezzamento importante, che premia il team Poggianti e che può rivelarsi un semplice ma efficace volano per commesse future.

Niente è meglio del passaparola nel lavoro ed in questo lavoro soprattutto, dove le garanzie di qualità della merce sono il marchio di fabbrica più importante.

Ed è significativo che dal 2003, anno in cui si è chiusa la collaborazione con la Mitsubishi, la RETOS ITALIA riceva ancora ogni anno gli auguri per le festività natalizie, dai responsabili e dagli ispettori della multinazionale giapponese.

La fine degli anni '90 e l'inizio del nuovo millennio significano anche altri cambiamenti per la RETOS. La qualità è l'obiettivo principe di tutta la produzione e si è disposti a perdere anche alcune commesse pur di non rinunciare alla pregevolezza del risultato, ma i ritorni di questa strategia sono consistenti.

È proprio in questi anni e sempre a garanzia della qualità che vengono introdotte le etichette di identificazione per ogni pezzo che esce dalla fabbrica. È un codice a barre, accompagnato da un numero identificativo, assegnato da un software interno all'azienda.

Si tratta di un marchio di riconoscibilità e di rintracciabilità, che consente di risalire a ritroso tutto il percorso della lavorazione del pezzo, dalle materie prime usate, alla tipologia di trattamento, fino al controllo finale e al cliente che l'ha ordinato.

È il dna dell'articolo e digitarne il codice sul computer

significa conoscerne la storia e le caratteristiche e dunque verificarne l'origine ed eventualmente riprodurne uno identico, o ancora intervenire su altri pezzi simili, per correggerne certe proprietà.

Si concede nuovo spazio alla lavorazione con alcuni investimenti immobiliari: un nuovo magazzino per raccogliere i pezzi e le scorte ed un capannone che accoglie il lavoro di stampaggio e verniciatura, finora affidato a carrozzerie esterne; una strategia che permette di controllare meglio il prodotto finito perché realizzato interamente all'interno degli spazi dell'azienda.

Si continua poi nella diversificazione della produzione: la RETOS si apre al settore dei trasporti su strada con gli accessori per i fuoristrada ed i rivestimenti dei caravan e inizia il lavoro per le Ferrovie austriache e israeliane con la realizzazione di box autoestinguenti, ignifughi e impermeabili per gli strumenti e gli attrezzi delle carrozze dei treni.

Nel giro di pochi anni anche le commesse per i caravan triplicano e nomi noti come Laika, Rimor e Giottiline si rivolgono alla RETOS ITALIA per particolari e rivestimenti.

Sono Andrea e Pierluca ormai a gestire interamente il lavoro. Papà Poggianti è il direttore generale della RETOS ITALIA, ma per sua precisa volontà lascia ai figli piena libertà di azione: a loro ha affidato la sua impresa, la sua "creatura" e, a volte anche con sacrificio, sceglie di mettersi da parte, pur di vedere i suoi ragazzi prendere decisioni, trattare con i clienti e con i dipendenti, organizzare il lavoro.

Il personale è di quelli "fedeli": alcuni lavoratori sono alla Retos da più di trent'anni, come Vito Cateni e Stefania Trecci, altri da almeno venti: Flavio Benedetti, Daniele Di Fraia, Dario Migliussi, Massimo Filippi e Rodero Beyar Francisco detto Paco. Poi ci sono Stefano Fiorani e Marco Barghi, arrivati nei primi anni '90; Riccardo Possenti, assunto nel 2001 e Alfredo Sequieros e Samuele Cateni che hanno firmato il contratto nel 2006.

Insieme a loro altri giovani che giungono dalle agenzie interinali.

Molte sono anche le ditte dell'indotto che lavorano per la RETOS o semplicemente collaborano per alcune commesse, per un totale di quasi 50 lavoratori che gravitano intorno all'impresa livornese.

Ogni anno Andrea e Pierluca inviano a tutti i clienti un questionario per saggiare la loro soddisfazione sui prodotti e sui rapporti umani e capire quali aspetti siano da cambiare o da migliorare. Ma anche la soddisfazione dei propri impiegati è preziosa come l'oro per un'azienda ed a questo proposito è indispensabile che l'ambiente dove si lavora sia sicuro e controllato.

Come ogni altra azienda che lavora con materiali come resine poliestere, strumenti di falegnameria, attrezzature, gru e camion, anche la RETOS pone grandissima attenzione alle norme di sicurezza per i dipendenti e dopo corsi di formazione e adeguamenti tecnici e logistici, si può realmente affermare che l'azienda è in regola con tutte le norme vigenti.

Anche la tecnologia sembra venire incontro all'aspetto sicurezza.

È infatti allo studio la possibilità di installare alla RETOS il nuovo sistema di produzione RTM light. Si tratta di una tecnica di produzione derivante dal processo chiamato Resin Transfer Molding, che in pratica consiste nell'iniettare della resina nella cavità tra stampo e controstampo: un tipo di lavorazione sottovuoto che permette di evitare emissioni in atmosfera. Il RTM light rappresenta dunque il futuro della lavorazione in vetroresina perché garantisce miglorie non solo al prodotto, ma anche alla qualità del lavoro stesso.

Giunti al giorno d'oggi, nell'epoca di Internet e dei cellulari ipertecnologici, negli anni del lavoro precario e dei contratti a progetto, dei giovani che non vogliono "sporcarsi" le mani e cercano solo lavori d'ufficio con orari ridotti e tante ferie a disposizione, cosa resta da raccontare di un'impresa nata con mezzi di fortuna, che ha puntato sui sacrifici, sul lavoro indefesso e sul coraggio dei propri fondatori? E cosa rimane ancora da aggiungere nelle referenze della giovane RETOS ITALIA di Andrea e Pierluca Poggianti, per presentarne le caratteristiche principali di qualità e affidabilità? La costanza di un impegno, il carattere e le capacità intellettuali ed umane degli uomini del clan Poggianti, sostenuti dalle loro rispettive famiglie, hanno saputo infondere carattere a questa impresa tutta livornese e italiana.

A cinquant'anni di distanza da quella boa di ancoraggio costruita artigianalmente per il panfilo dell'ambasciatore svizzero ne è passato di tempo... Eppure lo spirito che ha sempre caratterizzato la RETOS e che la caratterizza ancora oggi nel 2007 sembra non aver perso il sapore della "sfida": ogni mattina una scommessa da giocare, ogni giorno una partita da vincere, ogni volta qualcosa da imparare e da mettere in pratica.

E se la storia della RETOS è solo una delle tante storie di imprese fondate da una persona e portate avanti dai fratelli, dai figli, dai nipoti, come ce ne sono a migliaia in Italia e nel mondo, questo non significa che abbia meno valore e che non valga la pena di essere tramandata. In questo compleanno importante, è dunque giusto rendere onore al merito di chi ha investito la propria vita in un sogno e lo ha fatto, e lo farà anche negli anni a venire, per i propri figli.

Sì, perché le prospettive per il futuro ci sono, ce ne sono perlomeno quattro e si chiamano: Gerardo, Tommaso, Gregorio e Giulio. E come una leitmotiv che si ripete anche loro, i figli di Andrea e Pierluca, un'estate, forse neppure troppo lontana, se vorranno in piena libertà di scelta, inizieranno a "frequentare" la RETOS.

Forse non ameranno questo lavoro e decideranno di percorrere altre strade, seguendo le loro doti naturali, o forse si innamoreranno di questa azienda e dedicheranno a lei la loro vita, così come hanno fatto i loro padri ed il loro nonno, ma indubbiamente non potranno non rendersi conto di avere tra le mani un







A tu per tu con il capofamiglia Piero Poggianti

vero e proprio tesoro.

È difficile scrivere un libro senza far parlare i diretti interessati, per questo al termine della pubblicazione abbiamo pensato di inserire una piccola intervista al capofamiglia Piero Poggianti, colui che ha dedicato 50 anni della sua esistenza, tempo, energie e dedizione ad un'impresa pionieristica come la RETOS.

La RETOS compie 50 anni, mezzo secolo! È un anniversario importante e significativo per lei che l'ha fondata. Cosa prova nel celebrare questo compleanno?

“Sicuramente una grande emozione, anche se il mio carattere tende a non manifestarla all'esterno. Sento una grande riconoscenza per tutto ciò che ho avuto, e per questa piccola grande creatura che mi è cresciuta tra le mani.

Provo un'immensa gratitudine per coloro che mi sono stati vicini, a partire da mio padre e da mio fratello che oggi non sono più con noi e non possono gioire per questo anniversario; per mia moglie che mi ha accompagnato in questa avventura e pazientato le mie assenze, i miei malumori, i miei ritardi; per i miei figli che sono stati *orfani* di padre, quando il lavoro mi sottraeva alla cura della famiglia, ma che sono anche i miei eredi in tutto e per tutto, sono stati per me alunni

ed insegnanti, ottimi consiglieri e grandi spalle a cui aggrapparmi nei momenti di crisi; per le mie nuore Paola e Giulia che hanno saputo capire il nostro lavoro e pazientare spesso anche loro e che mi hanno donato ciò di cui un uomo alla mia età ha più bisogno: i miei quattro nipoti, la mia discendenza, il mio futuro!

Ed un grazie va anche a tutti coloro che hanno lavorato e lavorano al mio fianco: la RETOS non sarebbe quella che è e non avrebbe raggiunto questi traguardi, senza i suoi lavoratori.

Un grazie a coloro che sono stati e sono i nostri fornitori, che ci hanno sostenuto anche nei momenti di crisi; ai nostri collaboratori esterni e a tante altre figure di fiducia su cui abbiamo sempre potuto contare e a cui abbiamo spesso chiesto consiglio.

Un grazie infine lo meritano anche i nostri clienti, che hanno creduto e credono in noi ed apprezzano il nostro modo di lavorare ed i nostri prodotti.

Questa dei 50 anni della Retos vuole essere una festa, ma anche un'occasione per ringraziare; un anniversario da celebrare, ma anche un momento per fare il bilancio del passato e del presente e per guardare al futuro".

Cosa cambierebbe del passato? Ha rimpianti?

"Tornassi indietro, non cambierei niente, non ho alcun

rimpianto. Di errori certo ne ho fatti e ne abbiamo fatti, insieme ai miei figli, ma se guardo alla RETOS oggi vedo un risultato finale ottimo, cosa potrei desiderare di più...sarei un irricoscente”.

In tanti anni di difficoltà e di sacrifici, c'è stato un momento in cui ha pensato di mollare tutto?

“I dissensi con i dipendenti sono stati un momento difficile, così come il periodo in cui non avevamo lavoro, ma io dico sempre che le rogne quando arrivano vanno prese di petto e così ho fatto in questi 50 anni; ogni difficoltà è stato uno stimolo a dare di più, a fare meglio, però quando ho avuto l'ictus, quando mi sono sentito veramente male, confesso che l'ho pensato.

Ma non potevo lasciare i miei figli da soli, non ancora perlomeno...piano piano mi sono ripreso, ed oggi eccomi qui”.

Qual è stato invece il momento più bello di questi anni?

“Quando la RETOS è diventata giuridicamente proprietà dei miei figli. È stato come l'avverarsi di un sogno. Questa ditta l'ho creata per loro, perché potessero avere migliori possibilità di quante ne avevo avute io. L'affetto e la riconoscenza per mio fratello è

un sentimento che non ho mai smesso di provare, ma quando, dopo la divisione dell'azienda, un comparto è divenuto a tutti gli effetti di Andrea e di Pierluca, sono stato un uomo che aveva raggiunto lo scopo della sua vita. E adesso, guardandoli lavorare ogni giorno, posso ritenermi veramente soddisfatto”.

Se dovesse dare un consiglio ai suoi nipoti, che un giorno potrebbero anche loro lavorare nella RETOS, cosa direbbe?

“Li inviterei innanzitutto a venire ogni tanto, già da subito, qui negli stabilimenti, come fecero i loro padri anni fa... Senza costrizioni, mi piacerebbe che prendessero coscienza di questo lavoro, la passione – se ci sarà – arriverà dopo. I più grandi sono già venuti qualche volta, si sono messi le tute degli operai, hanno “lavorato” ed hanno ricevuto anche una piccola “paghetta”...è stato molto bello vederli qui.

È difficile però dare un consiglio, anzi forse potrebbe essere controproducente se intendessero le mie parole come un'imposizione: Gerardo, Tommaso, Gregorio e Giulio sono liberi di decidere con la loro testa, ma sappiano che la RETOS li attende a braccia aperte”.



momenti





















