

L'uomo è camion o rimorchio



Andrea Pittini



UNA LEZIONE DAL 'PITTINI PENSIERO'

SECONDO IL DECANO DELL'INDUSTRIA FRIULANA L'IMPRENDITORE È COLUI CHE VIVE IL DOMANI PRIMA DEGLI ALTRI; ALLA BASE CI DEVE ESSERE LA PASSIONE PER LE NOVITÀ E IL CAMBIAMENTO, VOGLIA DI IMPARARE CON UMILTÀ E CONCRETEZZA

di ALBERTO FELICE DE TONI

Desidero sintetizzarvi il pensiero di Andrea Pittini, cavaliere del lavoro e titolare delle Ferriere Nord di Osoppo, così come me lo ha comunicato in una recente intervista. Lo farò in modo telegrafico, per punti. Il contributo apportato è la sola attribuzione di un titolo di sintesi a ciascuna affermazione.

LA VISIONE

L'imprenditore vive il domani prima degli altri. L'imprenditore è un animale da lavoro, è uno che vive il domani prima degli altri.

Rubare con gli occhi per vedere la fabbrica di domani. Le relazioni sono fondamentali per arricchire il proprio patrimonio di conoscenze. I vecchi dicevano che bisogna "rubare con gli occhi", cioè carpire i segreti degli altri. Non mi interessa la fabbrica di oggi, voglio vedere quella di domani!

Affascinati dal nuovo, terrorizzati dall'immobilismo. Sono solito affermare: siamo affascinati dal nuovo quanto siamo terrorizzati dall'immobilismo. Tutti i prodotti invecchiano; chi per primo, a forza di ricerche, di intuizione o di fortuna innova e crea un prodotto nuovo, ha un mercato che gli permette di venderlo al doppio del suo valore perché è l'unico che ha qualcosa di innovativo. Le faccio un esempio:

quando il caffè normale costava 140 lire, l'Hag ne costava 400. Adesso il decaffeinato costa quasi come il normale.

Appagati dal creare. Provo più piacere nel sentire 'cantare' le fabbriche piuttosto che andare in barca a Lignano, soprattutto se le macchine sono prodotte da noi. Per me sentire il rumore dei macchinari della mia acciaieria è come sentire una grande orchestra diretta da Riccardo Muti. Non è importante solo il guadagno: la barca la si compra perché è uno status symbol. C'è una soddisfazione nel creare, è una soddisfazione che paga tutti i sacrifici.

RELAZIONI INTERNE ED ESTERNE

Le persone sono la nostra ricchezza. Io affermo spesso: "Milioni di metri quadri la nostra realtà, 1.000 persone la nostra ricchezza". Gli uomini che formano la mia impresa sono fondamentali. E mi riferisco a tutti i livelli.

L'orgoglio dell'appartenenza. Il dirigente o l'operaio Pittini se vanno al bar entrano a testa alta dicendo: "Io lavoro alle Ferriere Nord". C'è l'orgoglio di lavorare alle Ferriere Nord.

La voglia di imparare: pass-par-tout per l'assunzione. Smontandolo il motorino, i giovani aguzzano l'ingegno. Quando li assumo io chiedo loro se hanno mai smontato il motorino: se dicono sì sono contento, perché hanno la voglia di imparare.

Trovare soci 'di testa'. Bisogna cre-

are alleanze, trovando soci 'di testa', intelligenti.

Apprendimento on the road. Avevo anche trovato un aggancio in Germania. Mentre andavo là in Topolino caricavo sempre qualche autostoppista, a quel tempo andavano di moda, e così ho anche imparato il tedesco.

I PROPRI VALORI

La famiglia come scuola d'impresa.

Diventare imprenditori dipende moltissimo dal contesto in cui si nasce. Io provenivo da una famiglia benestante, di quelle che aveva il sale tutti i giorni e a Pasqua anche le banane. Nella mia famiglia c'erano mio papà e mio zio imprenditori e tutto il giorno vedevo autisti, carradori e taglialegna che il sabato venivano a prendersi la paga. A sette anni andavo con la bicicletta a cercare i carradori, perché ne servivano centinaia ogni giorno. In estate alle cinque del mattino c'era già lavoro; poi, a mezzanotte, a volte venivano i contadini a pesare il maiale. A casa mia c'erano un centinaio di persone che ogni giorno entravano e uscivano, e la sera si parlava di lavoro. I piccoli fino a tre quattro anni mangiavano in cucina, io poi sono andato a mangiare con i grandi. Lì si parlava di cambiali, di assegni, di affari. La mia prima scuola è stata la famiglia.

L'uomo è un camion o un rimorchio. Io dico sempre una cosa: l'uomo è un camion o un rimorchio. Il camion è quello che trascina, mentre il rimorchio viene appeso a esso e trascinato chissà dove. L'imprenditore è un camion.

Bisogna parlare a dadi e non a brodo. Bisogna parlare a dadi e non a brodo. Le faccio un esempio: noi ci siamo dati due ore per l'intervista. Lei va veloce, io vado veloce: è un dialogo perfetto. Se lei fa un discorso con certi politici, va avanti 20 minuti, ma senza dire niente. Bisogna parlare a dadi, essere concreti. I brodi sono i discorsi tipici di certi politici, oppure di qualche presuntuoso.

La miseria come agente del cambiamento. La necessità acuisce l'ingegno, ma la miseria ti costringe davvero a operarti per cambiare la tua situazione.

detoni@uniud.it

La vera ricchezza di una azienda sono le persone che vi lavorano