

IL RETTORE DELL'UNIVERSITÀ DI UDINE RICORDA ANDREA PITTINI

Ingegno friul-italico

di ALBERTO FELICE DE TONI



Lo scorso 14 ottobre 2016 è mancato Andrea Pittini, cavaliere del lavoro e titolare delle Ferriere Nord, all'età di 85 anni. Nel 2002 l'Università di Udine gli aveva conferito la laurea honoris causa in Ingegneria meccanica per sottolineare i suoi grandi meriti come capitano d'industria.

Con il cavaliere se ne va una delle figure storiche dell'imprenditorialità friulana. Ma anche una delle più amate: lo testimonia la folla che ha voluto essere presente al suo funerale lo scorso 17 ottobre a Osoppo in un capannone stracolmo di persone e attraversata da una commozione vera, avvertita, profonda.

In questa stessa rubrica nel gennaio del 2011 gli avevo dedicato la pagina di Meta Management per illustrarne il pensiero originale e orientato al cambiamento. Il pezzo - dal titolo evocativo di una sua massima ormai storica "L'uomo è camion o rimorchio" - viene ripubblicato in suo omaggio in questo numero della rivista.

Avevo fatto fatica a valorizzare in 4.000 caratteri la sua straripante energia ricca di intuizioni, coraggio imprenditoriale, saggezza intrisa di aneddoti mutuati dall'esperienza e riassunti in folgoranti aforismi.

A lui mi ero affezionato molto per il suo entusiasmo, la sua passione, la sua positività, la sua curiosità intellettuale, la sua immediatezza, la sua capacità di sintesi, il suo porsi senza vanità, il suo orientamento al bene comune delle persone e del territorio. Tutte doti che ammiravo molto e che ne facevano per me una persona esemplare, unica, irripetibile.

Nello spazio che rimane voglio ricordarlo con altre sue riflessioni, che a suo tempo non avevano trovato spazio.

Addio Cavaliere. La commozione ci avvolge. La tua vita è stata una grande testimonianza.

detoni@uniud.it

L'UOMO È CAMION O RIMORCHIO

PERSONA DI UNA STRARIPANTE ENERGIA RICCA DI INTUZIONI E CORAGGIO IMPRENDITORIALE. ECCO IN FOLGORANTI AFORISMI LA SUA SAGGEZZA MUTUATA DALL'ESPERIENZA



Andrea Pittini

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".



I PROBLEMI SONO FATTI PER ESSERE RISOLTI

PITTINI NON SI FERMAVA E NON SI ARRENDEVA MAI, NEANCHE DAVANTI AGLI INSUCCESSI. È PER I SUOI COLLABORATORI AVEVA UN OCCHIO DI RIGUARDO. PUBBLICHIAMO LE SUE CONVINZIONI



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 creare 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 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.

INNOVAZIONE

Mai fermarsi. Il prodotto cambia velocemente. Anche se produciamo acciaio, basta fermarsi sugli allori un anno o due e si vede che gli altri corrono di più.

Creare dà soddisfazioni immense. Io cerco di proporre idee e quando vengono realizzate sento le macchine come mie. Il creare dà soddisfazioni personali immense.

I problemi vanno risolti. Spesso affermo: i problemi sono fatti per essere risolti. Quando si presenta un problema non bisogna stare lì a piangerci sopra, bisogna affrontarlo, per avviare a una cosa che non va.

Tentare per riuscire. Per caso ho acquistato una trafila da un artigiano che me l'ha venduta perché non sapeva farla funzionare. Neanche io ne ero capace, ma dopo molti tentativi ci sono riuscito.

Alcuni insuccessi sono il prezzo dell'innovazione. Le Ferriere Nord nella loro storia, come tutte le aziende, hanno avuto idee strepitose ma a volte anche insuccessi. Questo è il prezzo da pagare per chi come noi cerca di innovare in un settore non facile come quello dell'acciaio.

L'ingegno friul-italico: concretezza e fantasia. Il brevetto che sfruttavo era il traliccio 'Bausta', utilizzato in tutti i solai. Per poter utilizzare questo brevetto sono riuscito - nonostante una serie incredibile di difficoltà doganali - a portare in Italia una macchina. È stato un successo. Le dirò di più: usufruendo dell'ingegno friul-italico, friulano nel senso di concreto e italico nel senso di fantasioso, dopo due anni e mezzo o tre abbiamo creato nostri impianti che abbiamo poi rivenduto in Germania.

L'impresa vale per quello che crea. Le Ferriere Nord hanno un certo nome nel mondo che non vale per le migliaia di tonnellate prodotte, ma per quello che ha creato nelle tecnologie e nella ricerca.

PERSONE

Dirigenti: li ho creati generali. Il dirigente per me è importante: è uno che inventa, che crea, che decide, che propone. Il dirigente non è un esecutore, non è un maresciallo: "Io li ho creati generali", affermava qualcuno.

Costruire relazioni a tavola. I nostri dirigenti vanno a mangiare gratis tutti i giorni, paga l'azienda: a pranzo o a cena possono anche portare senza problemi fornitori e clienti; è un modo poco costoso per responsabilizzarli e dar loro autonomia.

Il valore sociale della stima. Non si può avere amicizia se non c'è stima.