

CNA INDUSTRIA

Magazine



BUONLAVORO CNA
La nostra professione
è l'incontro tra imprese
e persone

OSCAR ROSSI
Curiosità,
intraprendenza
e passione:
tre ingredienti
per il successo

RIPARTIRE DA OUI
Rapporto Unioncamere 2011
sull'economia regionale

RIPARTIRE
VERSO NUOVI
MERCATI



Industria Rimini

“ Essere curiosi, intraprendenti e capire cosa c'è nel mondo sono gli ingredienti che ogni azienda dovrebbe avere! ”



CURIOSITÀ INTRAPRENDENZA E PASSIONE TRE INGREDIENTI PER IL SUCCESSO

Intervista con Oscar Rossi di Rossi Oleodinamica S.r.l.

di Beatrice Piva

“**E**ssere curiosi, intraprendenti e capire cosa c'è nel mondo, sono gli ingredienti che ogni azienda dovrebbe avere!”

Si apre con questa riflessione la chiacchierata con Oscar Rossi al timone, assieme al fratello Galiano, della Rossi Oleodinamica, azienda di successo specializzata nel settore dell'igiene urbana, con sede a Riccione. E negli uffici del nostro intervistato la curiosità per il mondo e le sue bellezze trapela con sorprendente vivacità ovunque cada lo sguardo; una parete affrescata con un meraviglioso panorama tropicale, collezioni di oggetti eleganti e raffinati, accesi toni azzurri accompagnano e arricchiscono la routine e il quotidiano lavoro. “Quando si pensa anche al proprio benessere si affrontano i problemi diversamente” si sottolinea, con un moto di passione verso la vita.

Da dove nasce tanta intraprendenza e versatilità? Spesso il motore, la spinta che porta al successo di oggi nasce e affonda le sue radici nel passato, nella storia dei padri e di chi ha aperto la strada, indicando giusti valori e giusta direzione, è il suo caso?

«Mio padre Lazzaro Rossi, con la sua ingegnosità e spirito innovativo, ha creato e influenzato sicuramente le nostre scelte lavorative accompagnandoci fin da piccoli, con il suo esempio, verso le regole del commercio. Ha incominciato con l'attività di fabbro nel 1940, affermandosi come l'artigiano più considerato e valente di Riccione e zone limitrofe. Mio padre era un inventore, una fucina di idee! Dal lavoro di “bottega” si indirizza all'agricol-

tura, con la progettazione della prima mietilega della storia, una macchina per mietere il grano. Tra le sue invenzioni più importanti: la macchina per spennare i polli, il miscelatore per vernici abrasive, la cucitrice per soles da scarpe, la costruzione di fucili da caccia; e ancora tra le realizzazioni più prestigiose il ripristino del vecchio orologio dell'ospedale Ceccarini di Riccione, tutt'ora funzionante.»

Successivamente lei e suo fratello affiancate nel lavoro vostro padre. Quale è stato il vostro contributo e come nasce l'attuale attività imprenditoriale, da quale nuova intuizione?

«Negli anni 60 la “bottega” si iscrive alla Camera di Commercio e prende il nome di “Officina meccanica Lazzaro Rossi & Figlio”. L'inserimento, prima di mio fratello poi il mio, ha portato nuove idee e strategie, portando l'azienda a cimentarsi nell'attuale attività: la manutenzione delle macchine operatrici per la raccolta dei rifiuti. Anche questa ultima idea, decisiva per il prosieguo della nostra impresa, nasce da un brevetto: la prima attrezzatura trasporta rifiuti montata su motocarro Ape Piaggio. Dagli anni '70 questo rimane il nostro principale impiego e, dopo qualche anno di esperienza in tale settore, l'attività aziendale incrementa ulteriormente con la realizzazione di veicoli di maggiori dimensioni; nel 1980 nasce il primo minicompattatore della storia per raccogliere e comprimere i rifiuti, montato su autotelaio di piccole dimensioni. Questo nuovo brevetto ci permette di entrare a pieno titolo nel settore dell'igiene urbana, affermandoci tra le ditte più

specializzate e note a livello nazionale. È l'anno del nostro apice di successo. In quell'anno è mancato nostro padre.»

Quanti siete nell'organico oggi?

«La ditta ha assunto negli anni dimensioni sempre più rilevanti, oggi contiamo 32 unità interne e ci avvaliamo della collaborazione di numerose ditte esterne specializzate nella produzione di componenti per attrezzature. Il fatturato raggiunto è di circa 6.9 milioni di euro. Nel 1994 entra a far parte integrante dell'azienda Omar, primogenito di mio fratello Galiano; in questo modo prosegue la gestione dettata dal nonno Lazzaro e l'azienda si rinnova con nuovi progetti e obiettivi. Nel 1996 arriva mia figlia Eleonora, che completa il quadro della gestione aziendale della Rossi Oleodinamica S.r.l.. Attualmente i nostri figli se ne occupano con orgoglio e passione, come noi, i loro padri, occupandosi di sviluppo tecnico, gestione produttiva, qualità commerciale, superandoci sempre più spesso in genialità e velocità!»

Per le vostre ricerche vi affidate a studi esterni, Università, laboratori specializzati? In che modo innovate?

«Dal 1996 compiamo ricerche e progettiamo attrezzature per la raccolta differenziata dei rifiuti con tecnologie innovative, apprezzate e conosciute su tutto il territorio nazionale. La ricerca avviene internamente, mio fratello ha ideato e progettato personalmente fino all'anno 2.000, ora possiamo contare anche su suo figlio Omar e progettisti interni.»

A quali mercati vi riferite?

«Ci rivolgiamo principalmente a Enti Pubblici di tutta Italia ed Europa. L'espansione avvenuta negli ultimi anni ha reso possibile la collaborazione ufficiale con Piaggio e la vendita dei nostri prodotti alle più importanti ditte private del settore. Le attrezzature Rossi sono presenti in Spagna, Francia, Grecia, Croazia e Macedonia. Attualmente tutta la produzione viene realizzata nel rispetto delle disposizioni dettate dalle normative CE e si avvale di tutti i supporti tecnologici più moderni che garantiscono una maggiore concretezza a tutto lo sviluppo aziendale. Nel 2003 abbiamo ottenuto la certificazione ISO 9001:2000. Di recente abbiamo siglato un contratto interessante con un'azienda olandese che ci ha scelti tra numerose realtà del nostro settore, questo accordo ci apre importanti possibilità di sviluppo.»

Avete risentito della crisi? In che modo la state affrontando?

«A differenza di altre situazioni imprenditoriali, la crisi nel nostro settore la subiamo per la troppa concorrenza e non per la mancanza di lavoro! Al Sud d'Italia ci sono aziende che riescono a proporre i mezzi per la raccolta rifiuti a prezzi altamente competitivi e questo pregiudica sostanzialmente i nostri risultati. Per far fronte alla crisi abbiamo fatto ricorso agli ammortizzatori sociali. Stiamo inoltre risentendo sempre più dei ritardi nei pagamenti da parte degli Enti Pubblici. Oggi, a differenza di ieri, si vive per la



sopravvivenza. Stiamo affrontando il mercato cambiando la gamma dei prodotti, ricercando materiali diversi per riuscire a contenere i costi. Facciamo sempre innovazione cercando di spendere meno. Occorre reagire e non entrare nel vittimismo, questa è la prima regola per sconfiggere ogni male. Sono molto positivo sul futuro della nostra impresa, sono certo che uscirò a testa alta da questo momento poco felice.»

Che consigli si sente di dare ai giovani che vivono questi anni di difficoltà economica?

«Penso che oggi sia cambiato il modo di lavorare in tutti i settori economici e che sia sempre più difficile inserire nuove leve nelle strutture aziendali: il consiglio che rivolgo ai giovani è di rimboccarsi le maniche e di reinventarsi una occupazione. Ba-



sta poco, a volte un minimo investimento, ci sono lavori umili ma dignitosi che assicurano indipendenza economica, spesso però non si accettano mestieri che non siano conformi al livello di studio raggiunto e questo blocca ogni possibilità di inserimento nel mondo del lavoro. Fortunatamente nel nostro territorio abbiamo la stagione estiva che, in parte, ci salva e ci mette a disposizione diverse alternative di occupazione.»

Con la sua azienda riesce a creare sistema con altre imprese del territorio? Pensa che unirsi sia elemento di forza?

«Sarebbe molto vantaggioso ma è difficile unire gli intenti tra realtà imprenditoriali. Penso venga a mancare sempre più il contatto umano, rubato dalla tecnologia. Il progresso ci ha portato tanti benefici ma ci ha privati dell'aspetto relazionale più puro, diretto, a tu per tu. Noi riusciamo a mantenere il contatto umano grazie al rapporto che abbiamo instaurato con le Cooperative Sociali del territorio, sono loro i nostri nuovi clienti. Si creano nuovi rapporti grazie alla reciproca conoscenza. Sono gli operatori che operano sul territorio per la raccolta dei rifiuti che ci forniscono preziose informazioni e suggerimenti fondamentali per la realizzazione dei nostri macchinari.»

Una realtà imprenditoriale di spessore come la vostra come si rapporta con il tessuto economico sociale che la accoglie? Ha una nota, un commento su questo aspetto?

«Il nostro territorio è bello e ha una ricchezza in più: il mare, la stagione balneare e da qualche tempo, il turismo congressuale. Il mio rammarico è che tra la realtà imprenditoriale e il comparto turistico c'è poca sinergia e collaborazione. La ricezione turistica vive oramai tutto l'anno grazie a convegni, gruppi di imprenditori, attività economiche che trovano nella nostra costa il luogo ideale per riunirsi. Sarebbe giusto che il settore imprenditoriale che aiuta a incrementare la destagionalizzazione avesse qualche attenzione in più e magari venisse consultato per incentivare l'operato di entrambi i settori.»