

Le grandi case di moda s'affidano a un'azienda che batte i cinesi offrendo stipendi di un terzo più alti rispetto al contratto

di Stefano Lorenzetto



L'atrousse chiusa da un lucchetto, con catena di sicurezza collegata a un bracciale, il tutto in oro, valore stimato 2 milioni di euro, sfoggiata a

Toronto dall'attrice Angelina Jolie, moglie di Brad Pitt, durante la presentazione del film *Moneyball*? «Non ne so nulla». E gli accessori prodotti per Cartier, Louis Vuitton, Hermès, Prada, Gucci, Bulgari, Christian Dior, Céline, Fendi, Yves Saint Laurent? «Idem». Non ci sono soltanto *non-disclosure agreement*, i rigorosi patti legali che vincolano a mantenere il riserbo sui nomi dei committenti e sulla natura dei contratti, a rendere invalicabile il muro di protezione eretto da Marco Bartoletti, 51 anni ad aprile, industriale fiorentino, a tutela dei suoi clienti. C'è anche la serietà schiva dell'operaio che non ama parlare di sé.

Allora perdonerete se potrò darvi per sicure solo una serie di altre informazioni, attinte da varie fonti, che rendono pressoché unico quest'uomo e la sua fabbrica e che da sole valgono un viaggio fino a Calenzano. Prendete un'azienda che in 12 anni è passata da 2 a 240 dipendenti, un incremento dell'11.900% (undicimila, avete letto bene), e che nello stesso periodo ha accresciuto il suo fatturato in misura quasi pari (+10.964%), da 700 milioni di lire a 40 milioni di euro. Aggiungeteci che in piena crisi economica planetaria ha messo a segno un +37% nel 2011, un +54% nel 2012 e conta di fare persino meglio nel 2013. Considerate che il suo titolare riserva una corsia preferenziale, nelle nuove assunzioni, ai malati di tumore, agli autistici, ai disabili psichici e agli ex tossicomani e che una parte del bilancio serve a finanziare ricerche scientifiche sulla sindrome di Duchenne, una rara forma di distrofia muscolare. Tenete conto che le sue porte sono aperte agli ultrasessantenni, magari richiamati dalla pensione, ma che nel contempo riesce a mantenere l'età media dei dipendenti intorno ai 26 anni. Vogliate considerare che la metà esatta di costoro sono donne, così come il 50% dei dirigenti è rappresentato da personale femminile, motivo per cui il titolare ha stabilito che se una lavoratrice rimane incinta abbia subito diritto all'astensione precauzionale dal lavoro per maternità e possa ritornare non prima di un anno dal parto, usufruendo in pratica di una ventina di mesi, contro i 5 di congedo parentale previsti dalla legge, mantenendo però lo stipendio pieno. Non trascurate il fatto che qui il salario base è di norma un terzo più alto rispetto a qualsiasi altra industria metalmeccanica d'Italia e in taluni casi arriva a essere il doppio.

Un po' città del Sole vagheggiata da Tommaso Campanella, un po' isola di Utopia descritta da Tommaso Moro, la BB holding di Calenzano è una concretissima impresa etica controllata al 100% da Bartoletti, sposato, due figli. Comprende sette aziende al servizio degli stilisti e ha per capofila una ditta che realizza componenti per le griffe dell'alta moda mondiale: ornamenti, fibbie, ganci, bottoni, cerniere, chiusure, manici, catenelle, tacchi, fino alle



tipi italiani

MARCO BARTOLETTI



UNITI Marco Bartoletti con un gruppo di dipendenti alla BB di Calenzano. L'età media è di 26 anni, il 50% sono donne (Maurizio Don)

L'ex operaio fa borse d'oro e assume malati di tumore

Fatturato e dipendenti (da 2 a 240) cresciuti dell'11mila per cento in 12 anni
Porte spalancate anche a disabili psichici e pensionati: «Sono una ricchezza»

casse per orologi. Ciascuna creazione rappresenta un pezzo unico, che nasce da un prototipo e viene poi prodotto in serie nei più disparati materiali: acciaio, alluminio, titanio, carbonio, ottone, bronzo, rame, alpaca, legno, osso, plexiglas, teflon. È un lavoro di precisione fatto con torni, frese e macchinari per il taglio, l'incisione e la saldatura laser, completato da bagni galvanici a base di oro, argento, rutenio, palladio e rodio.

Malei ha frequentato una scuola di moda?

«No. Sono un ragioniere. Per un lustro ho fatto l'agente dell'Ina Assitalia. In questa veste ho conosciuto la Vignoli, una piccola officina meccanica di Firenze che occupava marito, moglie e due operai. Non ha mai stipulato una polizza, però mi ha consentito di passare interi pomeriggi a osservare estasiato il ciclo produttivo. Scultori del metallo. Mi sono appassionato. Ho mollato le assicurazioni e mi sono fatto assumere come tornitore dai fratelli Rigacci di Calenzano, che producevano accessori per l'automotive. Ho lavorato lì dal 1985 al 1990 e poi mi sono messo in proprio, fondando

la BB Mec. Avevo un solo operaio e un socio. Facevamo le impugnature di metallo per i rasoi artigianali. Poi siamo passati alle forniture per la Piaggio e la Ducati».

Chi le ha dato i capitali per iniziare?
«Nessuno. Ho investito tutti i risparmi: 7 milioni di lire. Ho sempre lavorato con i miei soldi e non ho mai chiesto aiuto alle banche. I primi due tornieri usati, altri tre li ho recuperati in una discarica. Applicandoci di notte, li abbiamo rimessi in funzione. Sgobbando 24 ore su 24, il primo bilancio, nel 1991, s'è chiuso con un utile: 100 milioni di lire. L'officina misurava appena 150 metri quadrati e aveva un tetto di plastica dal quale pioveva dentro. Nel

2000 ci ha cercato una grande maison. E da lì è cominciata l'ascesa».

Oggi che cosa siete?

«Una famiglia, un'impresa che mette al centro la persona».

Che significa?

«Che qui non ci sono rappresentanze sindacali e non abbiamo mai avuto un'ora di sciopero. La mia porta è sempre aperta. Se adesso entrasse un operaio che ha bisogno di me, quest'intervista finirebbe qui: la salutarei perché vorrei occuparmi di lui».

Cerco di sbrigarli, allora.

«Era solo un esempio. Finché i dipendenti sono rimasti sotto il centinaio, il rapporto era ancora più stretto. Oggi, dove non arrivo io, sopperisce una psicologa. È in azienda tutti i giorni per sei ore. Chi ha un disagio, può rivolgersi a lei e mettersi in analisi anche durante l'orario di lavoro. Se c'è bisogno di me, la dottoressa mi avvisa».

Di quali disagi stiamo parlando?

«Parlo delle emergenze umane di qualsiasi natura. Le peggiori riguardano lo stato di salute di un familiare, il costo delle cure, la necessità di un intervento chirurgico, il bisogno di assistenza domiciliare. Una signora venne da me per un colloquio di assunzione. Parlandoci insieme, capii che il suo datore di lavoro l'aveva licenziata perché aveva il problema di un figlio affetto dalla sindrome di Duchenne, di cui non sapevo nulla. L'ho subito assunta. E da lì è nato l'impegno di BB a favore della Parent project onlus che lotta contro questo tipo di distrofia».

Davvero assume malati di cancro?
«Di più: li cerco. Chiunque si presenti con questa patologia, trova non solo un accesso privilegiato ma quasi sempre viene automaticamente assunto».

I suoi concorrenti diranno cinicamente che lei lo fa solo perché ha la ragionevole certezza di non dovergli pagare a lungo lo stipendio.

«Liberi di dirlo o di pensarlo. Sta di fatto che, grazie a Dio, finora non ho mai perso un malato neoplastico. Anzi, due sono guariti. Non per merito mio, sia ben chiaro. È che l'impegno quotidiano aiu-

ta, li fa stare meglio, forse alza le loro difese immunitarie. Il lavoro è fondamentale. Non sentirsi un peso né per la famiglia né per la società è terapeutico. Chi è malato può suonare il campanello di BB senza timore e troverà ascolto».

Di solito chi è malato corre il rischio d'essere licenziato.

«Noi la pensiamo diversamente e la cosa bella è che sull'accoglienza siamo tutti d'accordo, nessuno si sognerebbe di recriminare. Vede, nel nostro lavoro, che è in qualche modo artistico, le competenze non sono soltanto quelle scritte. La disabilità nasconde facoltà che noi neppure conosciamo. Inoltre fare prodotti molto belli e molto costosi comporta due rischi».

Quali?

«Il primo è che il titolare perda il contatto con la realtà, finisca col preferire le sfilate di moda alla fabbrica. Da Parigi a Milano, avrei un posto in prima fila in tutti i défilé, ma al massimo li seguo in videoconferenza, perché so che dev'essere fra la mia gente. Lo stesso vale per i lavoratori, che potrebbero sentirsi una spanna sopra i colleghi solo per il fatto di costruire gioielli ricercatissimi. Insomma, la vicinanza delle persone svantaggiate ci mantiene con i piedi ben piantati per terra, dà la giusta misura alle cose».

Un «memento mori» aziendale.

«La vita è questa, ricordiamocelo. Il resto è solo lavoro. Importantissimo, per carità, non ci sputiamo sopra, ci dà da mangiare. Ma non può essere il metro d'ogni cosa. Ecco perché mi piace presentarlo ai clienti rivestito dai valori in cui crediamo. Gli mostro che cosa sono capaci di fare i nostri disabili. La Caritas me ne ha appena mandati altri cinque. In passato, sbagliando, me ne vergognavo, li nascondevo».

Ma se un dipendente proprio non ci arriva, che fa?

«Gli do il tempo per crescere. Occorre

pazienza. Questo non è un mestiere che s'impara in tre giorni. Ciascuno viene adibito a una funzione che è proporzionata alle sue effettive capacità, ma spesso è anche superiore, perché credo sia giusto tenere alta l'asticella per tutti, a cominciare da me. Poi tocca ai capireparto istruire, adattare, accompagnare».

Poveri capireparto.

«Fa parte dei doveri: del resto arrivano a guadagnare fino al 100% in più rispetto alla paga prevista dal contratto nazionale dei metalmeccanici. Alla BB ogni stipendio è negoziato col singolo lavoratore. Tutti i mesi si fa un'analisi e vengono premiate le eccellenze. Agenaio ci sono state otto promozioni».

L'operaio più anziano che età ha?

«È una signora di 65 anni, una smaltatrice, che era già in pensione. L'ho assunta nel 2011. Mi riprometto di reclutare altri anziani che abbiano conoscenze approfondite di certe lavorazioni».

Ha mai licenziato?

«Solo una volta: un capireparto che guadagnava 2.800 euro netti, era in malattia da sei mesi e però andava a caccia tutte le notti».

Continua ad assumere?

«Quattro persone anche la scorsa settimana. Quaranta nel 2012 e quest'anno altrettante, penso. Finché avrò coraggio... Certo che i nostri governanti ce la stanno mettendo tutta per farlo passare. Non ho mai chiesto un euro allo Stato. Soltanto una volta ho avviato una pratica per un finanziamento, ma c'erano talmente tanti ostacoli che ho rinunciato».

Chissà quanti giovani in cerca del primo impiego busseranno alla sua porta.

«Decine ogni giorno. A parità di merito, do la precedenza a chi ha più bisogno. L'unico requisito che cerco nei candidati è la passione, la volontà di mettersi in gioco. È così che un pasticciere è diventato il responsabile della logistica e un ex muratore oggi è uno dei dirigenti di prima fascia».

Ha distinzioni di nazionalità?

«No. Quasi un terzo dei miei collaboratori è formato da filippini, peruviani, marocchini, romeni, indiani, pakistani. Non assumo cinesi, lo confesso».

Le copierebbero i brevetti.

«L'ha detto lei».

Ma come fa a battere la concorrenza cinese pagando stipendi più alti?

«Col cervello. Noi non sappiamo fare i cinesi e i cinesi non sanno fare gli italiani. Per qualità e fantasia siamo i primi al mondo. Le griffe si rivolgono a BB perché sanno che la nostra percentuale di rotture è bassissima. Rincorrere i cinesi nel prezzo è un tragico errore».

Ai suoi colleghi che non ce la fanno che consigli darebbe?

«Internazionalizzare con persone che sposino l'impresa. Proporre alla clientela cose che non si trovano in giro per il mondo. Riscoprire le abilità dell'uomo rinascimentale. Soprattutto posticipare l'interesse personale. Ho invece l'impressione che molti imprenditori si siano dati tre soli obiettivi: farsoldi, trasmettere la ricchezza ai propri figli e mantenere i privilegi acquisiti».

Che cosa rappresenta per lei il profitto?

«Una voce di coro».

Che rapporto ha col lusso che l'ha arricchito?

«Ottimo. Non lo demonizzo. Sono uno dei pochi italiani che, alla faccia del redidometro, hanno ancora il coraggio di guidare una Bentley, sia pure di seconda mano. Ho trovato molta più etica nel mondo della moda che in quello delle assicurazioni. Ora che ho un po' di tempo a disposizione, mi piacerebbe coinvolgere gli stilisti nell'aiuto alle persone in difficoltà. Non posso desiderare niente di più di quanto ho già».

(639. Continua)

stefano.lorenzetto@ilgiornale.it