



Luigi Altini, titolare della O.R.I. sas.

Se si chiede a Luigi Altini di presentare la sua azienda, la O.R.I., in modo sintetico, la sua risposta è pronta e spiazzante. "Siamo carradori dal 1700". Più di duecento anni di vita per un'azienda che, costruendo carrelli rimorchio e piattaforme elevatrici, carri stradali e carri ferroviari, nello stabilimento di Granarolo, alle porte di Faenza, ha raccolto fra i suoi clienti nomi prestigiosi come Siemens o General Electric e istituzioni di fama come il Cern di Ginevra, cliente consolidato dai tempi di Carlo Rubbia, o il Centro Ricerche Nucleari di Ispra.

Adesso però vogliamo sapere qual è la chiave di tanto successo.

Non ci sono segreti, sa? Basta stare dalla parte del cliente. E questo significa soprattutto costruire prodotti buoni e affidabili, non "vendere dieci se due sono sufficienti" e garantire la migliore assistenza. Ovunque nasca un problema, sulle macchine corrono sempre i nostri uomini migliori, possibilmente quelli che le hanno progettate.

Avrà allora un segreto per quelle sue due figlie che hanno studiato, una, ingegneria meccanica e, l'altra, economia e commercio e che hanno deciso di dedicarsi all'azienda di

Una storia lunga più di due secoli

famiglia? Come le ha convinte ad affrontare una realtà così lontana dall'immaginario femminile?

Hanno fatto quello che hanno voluto e sono contente di aiutarmi oggi a dirigere a pieno titolo quest'azienda.

Non ha qualche forma di prevenzione?

Guardi che voi donne, quando volete, siete molto migliori di noi uomini. Siete precise, puntigliose e di voi ci si può sempre fidare. È lusinghiero quello che dice.

Avremo così in futuro due donne alla guida di ORI. Pensa mai a quando sarà arrivato il momento di lasciare?

Mai. Ho svolto il mio lavoro con tanta passione da metterlo spesso davanti a tutto il resto. Andrei via solo se vi fossi costretto.

«Il segreto del successo? Basta stare dalla parte del cliente»

Chi Le ha trasferito tanto entusiasmo?

Ho avuto un nonno favoloso, Ercole Altini, che, pur insegnandomi la durezza del lavoro, mi ha fatto innamorare di questo mestiere. Mi ha insegnato che, lavorando, si può superare ogni ostacolo.

Il modello di azienda familiare può ancora avere successo?

In azienda sono sempre di più quelli che la pensano diversamente. Io continuo a chiedermi: perché dovrei abbandonare un modello che continua a funzionare, non solo nei confronti del mercato, ma anche al nostro interno? I nostri collaboratori sono con noi da quando hanno terminato

gli studi e oggi hanno famiglia. Significa che stanno bene. Dunque perché cambiare? Fra i molti prodotti che ha visto nascere ce n'è uno in particolare di cui oggi è orgoglioso?

In tutti i prodotti "ci mettiamo la vita" così poi è difficile fare una graduatoria. Per citarne uno di cui siamo fieri, posso dire che abbiamo consegnato da poco in Kuwait una piattaforma certificata della portata complessiva di 370 tonnellate!

Come acquisite nuovi clienti?

Esclusivamente con il passaparola. Partecipiamo a due fiere, il Movint e il Cemat, ma non abbiamo mai fatto vere campagne promozionali. Puntiamo sulla serietà e l'affidabilità, due doti che non si promuovono, ma si conquistano con i fatti. La pubblicità vera ce la fanno i clienti soddisfatti.

Finora di Lei abbiamo conosciuto l'uomo d'azienda, ma ha una vita privata?

Molto poca, purtroppo. Il guaio è che il lavoro che faccio mi diverte, mi permette di viaggiare e mi dà l'occasione di conoscere tante persone.

Come si giudica come manager?

Dicono che sono un accentratore, ma mi pare che ognuno in azienda, nel proprio campo, abbia la libertà di muoversi secondo i propri criteri. Riconosco in coloro che mi circondano il vantaggio della preparazione scolastica, di quella teoria che a me è mancata. Ho sopperito con la pratica e l'esperienza e la curiosità, ma, lo dico sempre, una buona formazione è indispensabile e sono pronto a riconoscerle tutto il valore che merita.

Come vede il futuro della Sua

azienda?

Impegnativo. I nostri non sono prodotti che puntano a battere la concorrenza sul prezzo. La qualità che dobbiamo garantire per mantenere alto il valore del nostro marchio ci impone costi che non possiamo tagliare. I concorrenti agguerriti non mancano quindi dobbiamo continuare a migliorare.

In che direzione va l'innovazione?

Siamo famosi per la qualità dei nostri componenti elettromeccanici ed è in questo settore che si muove la nostra ricerca. L'elettronica farà sempre più la parte del leone, ma su questo fronte continueremo ad affidarci agli esperti e a esternalizzare le attività di ricerca, sviluppo e produzione.

La globalizzazione La spingerà a visitare nuovi paesi?

No, lascio il compito alle mie figlie. Per quel che mi riguarda, viviamo nel più bel paese del mondo, e, anche se lo conosco bene perché l'ho percorso in lungo e in largo, da Trieste a Santa Maria di Leuca, so di avere ancora tanto da scoprire. Anche qui nella mia Romagna.



di Daniela Giacomelli