

# Piolanti

**Una storia  
di impegno e ingegno**





Il volume nasce dal desiderio di **Livio, Angelo e Giacomo Piolanti** di celebrare l'importante traguardo dei 40 anni di attività dell'azienda raccontandone la genesi e il percorso e immaginandone il futuro.

Nel 2019 **Casa Walden** ha raccolto, dalla loro voce, testimonianze, racconti e ricordi che sono stati il cuore e la base di partenza per scrivere il testo di questo libro.

*Progetto editoriale ideato da Casa Walden Comunicazione*

*Direttore artistico Cosetta Gardini*

*Ideazione grafica Silvia Carraro*

*Testi e editing Sara Pignatari*

*Fotografie Archivio Piolanti*

*Fotografie di copertina e di pagg 2, 4-5, 9, 14, 22, 24, 56 e 79 di Gianluca Camporesi*

Finito di stampare nel mese di dicembre 2020 presso Grafiche MDM S.r.l. Forlì

*A mamma Oriana,  
l'altra parte della storia dietro le quinte*

*e ai ragazzi di ogni età  
che ancora credono nei loro sogni.*



Angelo, Giacomo e Livio Piolanti



# 1

**le basi  
e l'avvio**

# prima dell'inizio

Lui si chiama Livio Piolanti.

Questa storia è parte della sua vita, e tanti sono i racconti che la compongono, testimonianze del succedersi degli accadimenti, tappe fondamentali di una vita di lavoro dei protagonisti di oggi e di domani. Questa storia appartiene a lui, ai suoi figli, alla sua azienda, al suo territorio.

Questa storia racconta di un "io" diventato "noi".

È una storia che inizia prima dell'inizio ufficiale, e comincia con Livio ragazzo nel 1967. Livio è un perito agrario, un diplomato con un pallino fisso. Alla classica domanda "che cosa vuoi fare da grande" non ha mai dubbi nel rispondere. Non è una professione specifica o un lavoro particolare. No, lui risponde sempre "voglio aprire un'attività mia, voglio fare da solo".

E quel desiderio rimane nel tempo, fermo, nonostante le difficoltà dei primi anni, le incomprensioni con il padre, le prime esperienze lavorative come dipendente, nel settore a lui più affine, quello dell'agricoltura. Vuole raggiungere quell'obiettivo, ma non sarà né semplice né immediato.

La prima occasione, da giovanissimo, si presenta a Predappio, città natale, dove la famiglia ha dei terreni, ideali per intraprendere un'attività agricola. Purtroppo, la mancanza di fondi e le titubanze del padre lo convincono ad abbandonare l'idea e a tornare a "farsi le ossa" come dipendente prima per un consorzio agrario, poi in cooperative tra l'Emilia e la Romagna.

L'obiettivo c'è sempre, ma non è il momento giusto... ancora.

**non è  
il momento  
giusto**



Livio Piolanti

# frutta o ricambi

Nei primi anni '70, aprire una cooperativa in Sardegna è complicato. Se a farlo, poi, è un sanguigno romagnolo, diventa una bella sfida. Con moglie e figli piccolissimi, Livio si trasferisce ad Arbatax con il mandato di aprire una cooperativa ortofrutticola. La Sardegna di quel tempo, compresa la zona dove vive, Tortolì e il porto di Arbatax, rispecchia anche il carattere dei suoi abitanti, ancora chiusi e forse un po' diffidenti verso lo "straniero". Lo straniero in questione è un giovane temerario e intraprendente, socievole e propositivo, venuto a lavorare nella loro terra. Ne parlano perfino i giornali, Livio è la notizia del momento. Tutto si infila bene. Livio avvia l'attività con le difficoltà normali e tipiche di ogni professione. Bene nel lavoro, meno nella vita privata. Dopo i primi tempi, la famiglia decide di fare ritorno in Romagna e per Livio la lontananza dai figli si fa sentire subito. È un disastro, è una sofferenza.

E allora anche lui decide di lasciare la Sardegna e tornare a casa. Ma deve ricominciare da capo, di nuovo. A volte sono i casi della vita o le fortunate coincidenze a dirigere la storia e a determinare il futuro. Per Livio, il caso della vita si chiama Pino Frattini, titolare della Casa del Ricambio, un'azienda di ricambi per camion nel ravennate. Pino offre un lavoro come venditore di ricambi a uno scettico Livio che lo accetta per guadagnare qualcosa e passare il tempo, ma non pensa assolutamente che quello sarà il suo lavoro vero. E invece gli riesce, e bene. Ama stare a contatto con la gente, coltivare relazioni e rapporti con le persone, parlare e confrontarsi su prodotti o servizi. Inoltre è bravo e la curiosità innata lo spinge a conoscere ogni pezzo che vende e a chi lo vende.

Ecco. La prima intuizione di Livio. Quel mondo può diventare il suo futuro e adesso è il momento di scommettere su di sé.

## il fascino della Sardegna

Sono a bordo di una Ferrari e ho solo 6 anni.  
Mica l'avevo mai vista un'automobile così!  
Fuori è caldo, d'altronde in Sardegna il clima è sempre piacevole, in qualunque stagione dell'anno. Ma oggi, oggi è una gran giornata. Giorgio Mazzella mi ha promesso che mi porta a fare un giro per le strade di Arbatax e Tortolì.  
I miei genitori, mio fratello Giacomo e io viviamo nella dependance della villa della loro famiglia, perché il mio babbo è venuto dalla Romagna per aprire qui una cooperativa.  
Le strade sono tutte sconnesse, piene di ghiaia ma la Ferrari romba e va, e da ogni parte si vede il mare, e da ogni parte si sente il mare. È un'emozione incredibile...  
Purtroppo ci siamo stati poco in Sardegna, ho frequentato solo la prima elementare e poi siamo ritornati a Predappio, ma il ricordo di quei due anni è sempre vivido in me e ancora oggi ho tanti amici di quelle zone.

**Angelo**

**è arrivato  
il momento**

# 1979

Livio è capace e vuole costruire qualcosa. La parola *imprenditore* sembra ancora lontana, per ora è un venditore che ama lavorare con le persone e offrire loro il servizio giusto e la garanzia di un'ottima professionalità.

La prima esperienza in proprio è la società con il fratello Filippo, la **R.P. dei Fratelli Piolanti. R come Ricambi. P come Piolanti.** Il capannone agricolo del nonno a San Savino di Predappio è la sede del deposito della società, l'abitazione in via Tina Gori a Forlì è la sede dell'ufficio. Vende ricambi di ogni genere, dedicati prevalentemente al trasporto di calcestruzzo e inerti, ricambi nei cantieri del settore calcestruzzo, movimento terra e cave. Grazie all'esperienza precedente può contare su un nutrito numero di rappresentanti da contattare e un bacino di territorio per iniziare. Livio fa tutto, prende i contatti e parte per acquistare nelle fabbriche in Piemonte e Lombardia, dove forte è la presenza di ditte che ruotano attorno all'indotto del colosso FIAT.

Torna a casa, sistema i prodotti, li ordina e riparte per consegnarli ai clienti. La zona è la stessa. È un romagnolo alla conquista del Nord Ovest. A volte compra anche 20/30 motori diesel in una volta, è sicuro che li rivenderà facilmente. È fuori per lavoro dall'alba del lunedì al tramonto del venerdì e aggiorna il fratello dei suoi spostamenti, delle vendite e degli ordini. Le tasche sono piene piene di gettoni telefonici e le cabine telefoniche sono uffici estemporanei e itineranti del suo lavoro.

Nel 1979 è pronto per il salto, il passo ulteriore è andare da solo.

È talmente pronto che la mancanza di fondi e di liquidità non lo spaventa e non lo farà desistere. È talmente pronto da vendere la sua abitazione pur di avere il denaro necessario per partire. Livio torna ad abitare con la sua famiglia nella casa dei genitori a Predappio, lì sarà il suo ufficio, mentre a Forlì in via Balzella stabilisce il suo primo magazzino. È la fine del 1979, nasce la **R.P. di Piolanti Livio.**

Incoscienza? Audacia? Poco importa.

Perché questo è l'inizio di questa storia.

**andare  
da solo**





Angelo, Livio e Giacomo Piolanti

## una sera speciale

Non è una sera come le altre.

Lo si capisce da come entra in casa.

Io e Giacomo siamo poco più che bambini, ma conosciamo bene nostro babbo. Ha una cosa da dirci e vuole che ci raduniamo tutti e quattro a tavola. Non la tira troppo per le lunghe, ha bisogno di liquidità per partire con la sua azienda, l'inflazione è al massimo storico e i tassi di interesse per i prestiti delle banche sono inavvicinabili.

L'unica soluzione è vendere l'appartamento di Forlì ereditato dai genitori e tornare ad abitare a Predappio nella casa di famiglia.

È un passo importante, delicato e decisivo e vuole che la sua famiglia lo appoggi. E noi lo facciamo, ci sentiamo tutti parte del progetto e con lui vogliamo vivere il suo sogno.

**Angelo e Giacomo**

# primi passi a Forlì

Da Predappio si trasferiscono definitivamente a Forlì, prima via Balzella, poi via Pasteur angolo via Pascal. La ditta cresce, piano piano. Prima un dipendente, poi due, un magazziniere, una segretaria...

La rete di vendita si amplia e servono dei commerciali.

Angelo Camerani e Giuliano Cappelli sono giovanissimi e diventano i primi venditori della rete commerciale della R.P.

Angelo, cugino di Livio, inizia come magazziniere poi eredita la zona che era stata di Livio in origine, regioni come Piemonte, Lombardia, Liguria dove i contatti sono ben avviati e le aziende sono note.

Giuliano invece si sposta nel versante opposto, dedicandosi a Friuli, Veneto ed Emilia in una prima fase e poi allargandosi anche a Umbria, Abruzzo e Marche.

Sono gli anni della crisi del 1982-1983, anni di crescita di debito pubblico, anni di crisi petrolifera e Livio intuisce che per rimanere sul mercato e far fronte al lavoro deve smobilitare parte del magazzino.

Solo così può resistere con la sua attività e salvaguardare il lavoro suo e dei suoi dipendenti.

**la crisi  
del 1983**





## **mio padre**

Nel 1980 viene a mancare mio padre.

E troppo presto perdo il mio punto di riferimento importante, colui che mi sprona e con il quale mi confronto sempre nonostante le immancabili discussioni. Ho imparato molto da mio padre, lui fattore con tante persone da gestire, vedevo come si muoveva, cosa diceva e come lo diceva, le tattiche per condurre le trattative, i gesti e le parole per far crescere saldi rapporti e proficue relazioni.

A neanche un anno dall'avvio, ho ancora bisogno di lui, i passi da fare e le decisioni da prendere sono innumerevoli e mi manca un supporto, una spalla sulla quale appoggiarmi nei momenti critici e in quelli felici. Anche indirettamente mi ha aiutato moltissimo e vorrei che i miei figli oggi potessero contare sulla mia figura di padre come io, purtroppo per mancanza di tempo a nostra disposizione, non ho potuto contare sulla sua.

Non ho fatto in tempo a fargli vedere dove sono arrivato, non ho fatto in tempo a dimostrargli che aveva visto bene nel darmi fiducia e aiutarmi ad avviare una ditta in proprio.

Sicuramente sarebbe stato orgoglioso di me e dei miei figli.

*Livio*

# Angelo e Giacomo

Fin da bambino, Angelo gioca con i modellini di camion, di ruspe e di escavatori. Possono passare ore e ore ma lui è sempre lì, a giocare. E se non gioca, per passione alleva galline o coltiva l'orto di casa, a San Savino a Predappio. È innato in lui il desiderio di creare e gestire qualcosa di suo, di vederlo crescere.

E sogna di guidare un camion. Invece di andare al mare d'estate eccolo in magazzino con il padre pronto a scaricare il materiale appena arrivato e spuntarlo dalla bolla di trasporto oppure in giro con il furgone, sempre con il padre, a vendere i ricambi percorrendo autostrade deserte abitate da camion rumorosissimi e fumanti.

Piemonte, Liguria... in ogni tappa c'è qualcosa da imparare, una tecnica di vendita, un pezzo nuovo da studiare, un ingranaggio da capire.

Quel mondo lo affascina e vuole farne parte al più presto. E così è.

Angelo non ha ancora 18 anni ed eccolo in strada dopo aver convinto Roberta, amica di famiglia e ragioniera della ditta, ad accompagnarlo in giro per prendere i ricambi. È il 1984.

Ma deve guadagnarsela, e, soprattutto, non gli basta vendere e comprare i materiali, lui vuole capire a che cosa servono, come sono fatti, perché si rovinano. Ha una passione per la meccanica e comincia a lavorare in ditta partendo dall'officina, poi passa al magazzino, all'ufficio acquisti e finalmente all'ufficio commerciale. Con in mano la patente da un giorno, parte alla volta della Valle d'Aosta per scaricare i tantissimi ricambi che ha nel furgone. La sua prima notte fuori, questo ragazzo adolescente, la fa in un motel di camionisti e, tra un misto di paura e adrenalina, dorme pochissimo.

Da quel momento è un venditore e insieme agli altri tre commerciali divide le zone di lavoro. La sua zona è la Toscana.

L'entusiasmo e la voglia di lavorare di questi ragazzi è il vero motore della **Piolanti**: partono il lunedì e stanno via fino al venerdì.

Visitano più di dieci clienti al giorno, cantieri, cave, magazzini, consegnano i ricambi e prendono ordini per la settimana dopo.

E trovano anche il tempo di sfidarsi come miglior venditore alla "tentata vendita". Il furgone è abbastanza capiente da contenere non solo i pezzi degli ordini ma viene allestito come un magazzino ambulante fornito dei pezzi e ricambi più richiesti che all'occorrenza sono proposti e venduti direttamente. E scatta la competizione.

Trasportano, per i primi tempi, tutto loro e quello che non riescono a caricare sul furgone lo mettono su ferrovia perché i corrieri e gli spedizionieri sono costosissimi.

Nel 1988, Giacomo subentra ad Angelo, partito per i militari.

La Toscana è la sua zona, ma presto intuisce che ci sono ancora molte città e regioni dove **Piolanti** può intervenire e farsi conoscere.

E quando, al ritorno di Angelo, Giacomo si trova a un bivio, decide di continuare a lavorare in ditta, archiviando così definitivamente un futuro universitario.

Lo spirito imprenditoriale, la voglia di lavorare e l'audacia di trovare nuovi clienti, nuovi spazi dove espandersi... c'è troppo da fare e lui vuole essere protagonista insieme al padre e ad Angelo.

Riconsegna la Toscana al fratello e si spinge in alta Emilia, da Modena a Reggio Emilia, da Parma fino ai confini della provincia piacentina.

Un anno di leva militare non lo distoglie dal suo progetto di ramificazione in tutta Italia. Si muove anche al sud e arriva nel Lazio.

A Roma in quel periodo lavorano le più grosse imprese nel settore del calcestruzzo e nei settori di edilizia civile e industriale e in quelli stradali, ferroviari e dei grandi movimenti di terra. Imprese come la Astaldi S.p.A., la Grandi Lavori S.p.A., la Società Condotte d'Acqua, la Salini Costruttori S.p.A. e tantissimi imprenditori produttori di calcestruzzo dominano il panorama delle grandi opere. Dopo Roma, ci sono Frosinone e Latina e dal di là verso il Molise, Isernia e Campobasso fino al foggiano, in alta Puglia. Giacomo è il primo che sceglie di prendere l'auto per spostarsi, è più scattante e più veloce.

Non usa più il furgone. Adesso i corrieri hanno prezzi buoni e la tentata vendita non è più un business. Adesso quello che conta è macinare chilometri, incontrare quanti più clienti possibile, raccogliere ordini e siglare contratti. E con l'auto si raddoppiano i numeri.

**R.P. di Piolanti Livio diventa Piolanti & figli S.r.l.**

Sono passati poco più di 10 anni ed è conosciuta e lavora in quasi tutta Italia.

**decisione  
di rimanere**

**passione  
per la  
meccanica**



Angelo Piolanti

## **l'incubo della naja**

1988. Lavoro a pieno regime con mio padre, ho i miei contatti, ho la mia zona. Intorno a me il lavoro cresce, i cantieri sono attivi, opere straordinarie per edilizia e infrastrutture stanno per essere realizzate e noi siamo dentro tutto questo. Sono entusiasta. La lettera per il servizio militare è un fulmine a ciel sereno. Un piccolo disturbo diagnosticato in vari controlli sembrava escludere la possibilità di essere chiamato, e invece... e invece, eccola lì, arrivata in un giorno di luglio, inaspettata e spiazzante. Devo partire a settembre. La partenza per i militari è un trauma, in azienda non c'è nessuno che possa sostituirmi. I primi momenti sono uno shock, quell'anno fuori da casa e dal lavoro significa abbandonare una parte importante di me. Mio fratello Giacomo si è appena diplomato perito agrario e si è iscritto a Economia e Commercio, ma è l'unico che in questo momento può prendere il mio posto. Respira la mia stessa aria da quando è bambino e sono sicuro che può farcela. Anche lui lo sa e per il bene dell'azienda decide che l'università può aspettare un anno. In un attimo siamo in Valdarno, seguo alcune ditte impegnate nella costruzione della Direttissima Firenze-Roma, la linea ferroviaria ad alta velocità e la **Piolanti** è tra i fornitori di grandi imprese impegnate nella costruzione. Giacomo ha il suo battesimo di fuoco. È un perfetto sostituto. Posso partire tranquillo. Almeno dal punto di vista del lavoro. Nell'anno di naja, ringrazio la mia capacità di adattamento e la conoscenza del settore macchine e macchinari, meccanica e motori perché riesco a trascorrere quel periodo come caporal maggiore istruttore di guida di camion militari. Ottengo tutte le patenti di guida militari per ogni genere di mezzo e, al mio ritorno, le converto immediatamente in patenti civili. A conti fatti è un anno molto positivo, e finalmente posso tornare al lavoro.

**Angelo**



Giacomo Piolanti

## il mio inizio

È cominciato tutto per caso e, soprattutto, molto velocemente. Fresco diplomato del 1988, dopo una vacanza estiva con gli amici, mi godo gli ultimi giorni prima di intraprendere la carriera universitaria. Ho scelto Economia e Commercio a Bologna, non so ancora se dopo la laurea lavorerò in azienda da mio padre e mio fratello o se farò qualcosa di mio, magari all'estero. Da adolescente ho lavorato qualche settimana nel periodo estivo alla Piolanti, ma non mi sono mai interessato più di tanto.

A fine luglio, invece, la mia vita prende una direzione ben definita. Angelo deve partire per il servizio di leva, subito a settembre. Mio padre sa di chiedermi un grosso sacrificio ma sa anche che sono l'unico che può sostituire Angelo per quel periodo e poi, "non ti preoccupare, è solo un anno... potrai iscriverti l'anno prossimo...". Accetto. L'azienda è importante anche per me e mio fratello lo è ancora di più. Andiamo diretti in Valdarno perché devo conoscere il giro dei clienti di Angelo, le zone e i cantieri aperti, devo capire come è il lavoro. Abbiamo due settimane per passarci il testimone. A me ne basta una per essere già autonomo e operativo.

**Giacomo**

# il partner di sempre

Siamo a metà degli anni '80, il mercato dei ricambi procede spedito e si cercano collaborazioni, clienti e fornitori con i quali costruire un rapporto di lavoro duraturo.

C'è la WAM, azienda produttrice di componenti per gli impianti di produzione del calcestruzzo con sede a Cavezzo, nel modenese.

Il titolare è Vainer Marchesini, coetaneo di Livio Piolanti.

Quello che nasce tra Piolanti e WAM è un rapporto schietto, diretto, personale, una sinergia e un sodalizio umano e lavorativo con basi così solide che le due aziende mantengono stretta e proficua la collaborazione anche oggi con continui confronti di idee.

Anche Angelo e Giacomo sono coinvolti, giovanissimi, in questo rapporto e WAM diventa uno di famiglia; ogni occasione è preziosa per incontrarsi, cenare insieme e parlare tra veri amici.

Nonostante, negli anni, il mercato della componentistica sia stato aggredito da multinazionali cinesi e turche, a volte con miraggi di ritorni economici, Piolanti si è sempre affidato alla qualità del prodotto e alla serietà del partner di sempre, riuscendo a essere un valido supporto a garanzia del gruppo WAM, diventato oggi una multinazionale con filiali ovunque e migliaia di dipendenti.

Non capita spesso di essere così affiatati, ma quando succede dura per sempre.

## rapporto schietto

## lavoro e amicizia

Conosciamo Vainer da sempre, da quando nostro padre lo incontrava i primi anni per discutere di ricambi. C'eravamo anche noi quando la collaborazione è iniziata e avevamo capito che questa unione sarebbe stata qualcosa di più. Lo si leggeva negli occhi di tutti noi, lo si percepiva quando Vainer accoglieva Giacomo e me come se fossimo di famiglia e a cena si parlava, allora come oggi, di libri, di viaggi, di vita privata. E di lavoro, soprattutto di lavoro, naturalmente. Insieme abbiamo studiato nuovi impianti di aspirazione e di lavaggio del calcestruzzo. L'idea di fornire al cliente un kit completo di ogni componente è stata vincente e ne abbiamo venduti veramente tantissimi. C'è sempre stata molta attenzione nei nostri confronti e moltissima disponibilità ad ascoltare le nostre esigenze e i nostri consigli nello sviluppo di progetti.

Scambi di vedute, condivisione di approcci per il mercato, strategie per superare le difficoltà. Come nel 2009, anno terribile per l'economia. Siamo tutti e 3 da Marchesini. Dobbiamo capire come affrontare questa valanga che rischia di abbattersi sulle nostre aziende.

Ed ecco la decisione. Potenziamo il magazzino Piolanti anche con molta componentistica del gruppo WAM e aggrediamo il mercato garantendo materiale a pronta consegna e non facendoci trovare impreparati quando tutto ripartirà. E vinciamo la scommessa.

*Angelo*

# decidere

/de-cì-de-re/  
transitivo

1. Risolvere, definire in seguito a un giudizio o a un accordo. "d. una controversia"
2. Scegliere tra cose o possibilità; stabilire: d. la data dell'incontro; + che e ind. o + di e inf.: ho deciso che partirò domani (o di partire domani); con prop. interr. indir. "non ha deciso che cosa farà". Deliberare, decretare. "il presidente ha deciso di sciogliere le camere" Proporsi di attuare o eseguire. "d. l'acquisto di una partita di cotone".



Fiera SAIE, Bologna fine anni '90  
i Piolanti con responsabile ufficio estero e clienti finlandesi

/im-pé-gno/  
sostantivo maschile

1. Obbligo assunto nei riguardi di altri, a proposito del proprio atteggiamento o comportamento, oppure di una corresponsione o prestazione: mantenere un i.; avere molti i.; mancare a un i.; liberarsi da un i. Senza impegno, di promessa fatta o ricevuta senza alcuna formale assicurazione o garanzia.
2. Impiego incondizionato di tutta la propria buona volontà e delle proprie forze nello svolgimento di un compito individuale o collettivo.
  - D'impegno, di azione cui si accompagna o che richiede un notevole sforzo. "lavorare d'i"
  - Assunzione di una precisa posizione ideologica e pratica nei confronti dei problemi politici e sociali del momento, spec. da parte degli uomini di cultura.



Primo pilastro della nuova sede di via Domenico Martoni, 2006

/co-ràg-gio/  
sostantivo maschile

1. Forza d'animo connaturata, o confortata dall'altrui esempio, che permette di affrontare, dominare, subire situazioni scabrose, difficili, avvilenti, e anche la morte, senza rinunciare alla dimostrazione dei più nobili attributi della natura umana: un c. da leone; dar prova di c. di fronte a una disgrazia; andare con c. incontro alla morte; avere il c. di dire la verità.

# costanza

/co-stàn-za/  
sostantivo femminile

Tendenza a conservare invariate determinate caratteristiche fondamentali; stabilità, continuità. "un motore che ha una notevole c. di rendimento"

In senso morale, perseveranza, fermezza. "Ei si fa, contro a i mali, De la costanza sua scudo ed usbergo"

In senso giuridico, permanenza, durata. "in c. di matrimonio"

Nel linguaggio scient., invariabilità di una grandezza al variare dei parametri dai quali a priori si può presumere che essa dipenda.



Fiera SaMoTer, Verona 1991  
Giacomo e Angelo Piolanti con la forza vendita della Piolanti



ANDREOLI

VALICELLI

8-10  
L. 3072



**la crisi  
e la svolta**

# tangentopoli

È il 1992. L'Italia è travolta dall'inchiesta Mani Pulite.

Il sistema Tangentopoli rileva un utilizzo sistematico di tangenti nell'aggiudicazione e gestione degli appalti relativi a strade e autostrade, aeroporti e metropolitane, istituti penitenziari ed enti pubblici di varia natura.

Decine e decine di imprese pubbliche e private vengono coinvolte.

Di questa crisi che porta all'immobilità dei lavori, alla difficile esigibilità dei crediti per spese sostenute e ordini effettuati, ne risente anche la **Piolanti & Figli**. Ne risente, ma fino a un certo punto perché i tre soci hanno una capacità e un'intelligenza imprenditoriale talmente forti che chiudono l'anno in positivo.

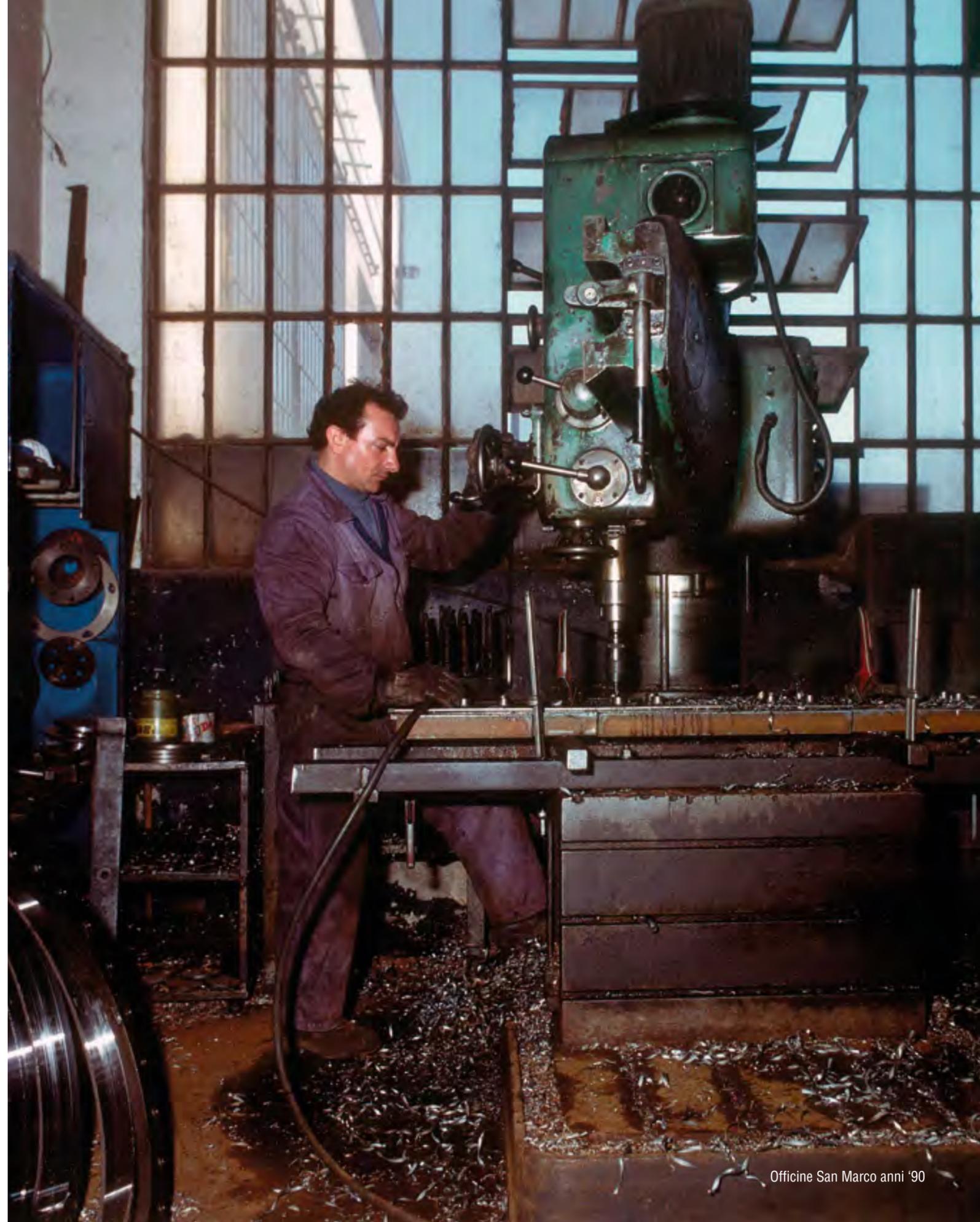
Il buon insegnamento del nonno Giacomo, padre di Livio, a risparmiare e a non sperperare mai il denaro ma a utilizzarlo in maniera oculata e cosciente e, soprattutto, a reinvestirlo sempre nell'azienda permette alla **Piolanti** di avere buone marginalità anche in questo periodo terribile e nonostante una flessione del 45% del fatturato.

Due sono gli indicatori di quanto la gestione sia stata efficace: i dipendenti non percepiscono alcuna riduzione del loro stipendio o alcuna modifica al loro lavoro nonostante fuori si assista a un evidente calo di ordini e di fatturato e la **Piolanti** ha la forza di investire e di aprire nuovi mercati fuori dall'Italia.

Oculatezza e coraggio, intuito e determinazione sono le doti che contraddistinguono Livio, Angelo e Giacomo.

Tre caratteri completamente diversi. Tre modi di lavorare differenti. Ognuno di loro ha la propria visione per ogni lavoro e per ogni progetto. Tre visioni che si completano e si rafforzano. Tre visioni che non possono prescindere le une dalle altre. Tre visioni ma un unico obiettivo: svilupparsi, migliorare e non fermarsi mai ma andare sempre un po' più avanti.

**reinvestire  
nell'azienda**



# un'idea di impresa

L'Italia è in crisi? Allora è il momento di andare all'estero e in Spagna e Portogallo aprono le prime filiali e costruiscono un commercio internazionale.

Ben presto Giacomo intuisce che il business dei ricambi, che a metà degli anni '90 ha fatto conoscere **Piolanti** ovunque, non può essere l'unico settore di attività per un'azienda così intraprendente.

I veicoli in circolazione sono migliori dei precedenti, i pezzi si rompono e si usurano meno facilmente e le grosse ditte produttrici si inseriscono nel mercato in maniera diretta senza bisogno di intermediari.

Inoltre, il mondo dei ricambi si ferma alle officine o agli uffici acquisti, mentre i Piolanti vogliono sedere al tavolo delle decisioni, vogliono parlare e contrattare con i manager delle aziende importanti, vogliono essere punti di riferimento nel loro campo di attività.

Ed è qui che nasce l'idea di commercializzare i veicoli usati.

Non sono nuovi a questo tipo di mercato.

Angelo e Giacomo si erano affacciati al mondo dell'usato come mediatori tra ditte che vendevano e ditte che volevano acquistare i mezzi usati, ma si erano verificati alcuni episodi spiacevoli in cui non veniva riconosciuto e pagato il loro lavoro.

Allora perché non proporsi come rivenditori diretti?

Comprano ogni genere di macchinario specializzato per calcestruzzo e movimento terra, pompe, betoniere, camion, autocarri. Lo portano nella loro officina e lo rimettono a nuovo. Lo mettono sul mercato.

I contatti li hanno. In più, la loro grande forza è quella di offrire anche un ottimo servizio di officina meccanica specializzata, di manutenzione, di assistenza e di ricambistica. Trattano il veicolo a 360 gradi, curano ogni dettaglio.

Un unico referente per le aziende. Una garanzia.

## veicoli usati

È il 1984 e da via Pasteur si trasferiscono in via Grigioni, in un edificio grande e spazioso, spostano uffici, direzione, officine. **Piolanti** cresce anche come personale, altre figure lavorative si aggiungono: magazzinieri, meccanici, sabbiatori, venditori...

In società con una famiglia di commercianti in ferro e lamiera di Ravenna, acquisiscono le Officine San Marco, un'importante azienda nel settore degli allestimenti e ricambi betoniere.

In Umbria, con la famiglia Moretti, avviano Service Pompe, un'azienda specializzata nella riparazione e assistenza di autobetoniere e pompe per il calcestruzzo in centro Italia.

Poi accade che un giorno, Livio riceve una telefonata dal dr. Scognamillo, amministratore delegato di Astra Veicoli Industriali di Piacenza.

I Piolanti conoscono bene l'azienda, leader nel settore degli autocarri e veicoli cava-cantiere, e ne sono uno dei clienti più grossi. Scognamillo li vuole tutti e tre a colloquio da lui. C'è un po' di apprensione da parte di tutti e tre, motivata dal fatto che la **Piolanti** sta crescendo anche nel settore dell'usato e non ha esclusivamente mezzi Astra.

Con non poca incertezza si recano all'appuntamento.

L'incontro dura relativamente poco e riserva una grossa sorpresa.

La direzione di Astra propone alla famiglia Piolanti di diventare concessionari dei veicoli Astra. Veicoli nuovi, marchiati Astra. Un capo area, il migliore a disposizione di Astra, li seguirà e affiancherà nei primi tempi. Un primo territorio dove cominciare, Pesaro e Ancona.

Una nuova sfida da vincere.

È la svolta. Siamo a metà degli anni '90.

## Astra

## la svolta



## Astra BM21

Siamo seduti al tavolo con il dr. Scognamillo.

Ci ha convocato a Piacenza, nella sede storica di Astra, ha chiesto un incontro con tutti e tre. Non sappiamo ancora perché e una velata preoccupazione aleggia su di noi. Lavoriamo da anni con Astra, ma forse non gradiscono che commercializziamo anche altri veicoli usati che non sono loro, forse vogliono interrompere il rapporto di lavoro...

Sensazioni altalenanti pervadono tutti e tre e ci passiamo solo qualche scambio di sguardi tra di noi. Non una parola.

Scognamillo invece è tranquillo e sorridente e con fermezza ci propone di diventare concessionari di veicoli nuovi Astra a Pesaro e Ancona.

Per noi è un bel salto e sinceramente siamo un po' perplessi.

Orgogliosi dell'opportunità ma timorosi di non essere all'altezza.

In pochi minuti, il responsabile Astra fugge ogni nostra remora, si fida ciecamente di noi, sa come lavoriamo e non ha un mezzo dubbio sulla riuscita. Vede nel nostro modo di lavorare e di svilupparci, le stesse qualità riscontrate in una precedente esperienza con una famiglia di Rimini.

Usciamo da quella riunione da concessionari Astra.

Il primo mezzo, un Astra BM21 mezza cabina, rosso con la betoniera gialla. Unico e solo nel nostro piazzale. La prima pietra di un'altra nuova attività. Il segnale della svolta. Un'emozione indescrivibile.

**Angelo e Giacomo**

# sempre più competenti

Gli anni Novanta sono importantissimi per la **Piolanti**.

Livio è il primo a prendere in mano la vendita dei nuovi mezzi Astra, poi piano piano il timone passa in mano a Giacomo.

Intanto Angelo segue lo sviluppo di ulteriori settori dell'azienda. Prima fonda un'altra società, la **TRP Trasmissioni Ricambi Piolanti**, per gestire tutta la ricambistica del gruppo Bonfiglioli, e compra un immobile nella zona industriale di Forlì dove trasferire la nuova società che, per una decina di anni, sarà il collaboratore principale della grande impresa di riduttori e pompe.

Poi si sposta in Toscana e, insieme a Etruria Macchine di Arezzo, il più forte venditore Astra d'Italia, apre **Etruria Ricambi** per dare ricambi e assistenza al concessionario di Astra della zona Toscana e Umbria e la gestione di tutte le sub officine del territorio.

L'esperienza di Etruria Ricambi, durata pochi anni, segna un ulteriore accrescimento nello sviluppo e nella competenza dell'azienda **Piolanti & Figli** e si rivela propizia quando è il momento di superare l'ennesima piccola crisi italiana della fine degli anni Novanta e farsi trovare pronti e forti abbastanza da acquisire un intero parco macchine, miliardi di lire di valore dei macchinari, di una notissima azienda di Roma.

Angelo e Giacomo affinano ancora di più la loro preparazione commerciale sui macchinari grazie agli insegnamenti dei soci di Etruria Macchine, più anziani di loro e famosissimi nel loro settore in tutta Italia.

Anche se l'esperienza finisce presto a causa dello scioglimento della società, la formazione acquisita dai ragazzi Piolanti nel campo dei macchinari e del commercio dei veicoli è preziosa e spalanca le porte a nuovi sogni e nuove intuizioni future.

**Toscana  
e Umbria**



# l'acquisto più importante

Concessionari Astra, esperienze di società in giro per l'Italia, filiali all'estero.

L'avanzata nel mercato mondiale di Cina e Turchia, grossissimi produttori di ricambi a prezzi bassissimi, destabilizza gli equilibri e ancora una volta convince la famiglia Piolanti a diversificare i servizi e le offerte perché il loro settore originale della ricambistica è destinato ad affievolirsi e a non essere più competitivo come un tempo.

I Piolanti non si fermano. E si sentono stretti in via Grigioni.

Hanno bisogno di un nuovo spazio per una nuova sede, più grande, adatta per ampliare il discorso dei macchinari.

Non si accontentano di trovare un immobile, no, loro lo vogliono costruire esattamente come lo stanno pensando.

Comprano un terreno, nel 1998, in una zona ben visibile e di passaggio, dove altre note aziende si stanno insediando con le loro grosse attività. Hanno già un disegno chiaro in mente, la divisione degli spazi, le metrature delle officine, il reparto macchine nuove e veicoli usati.

È un disegno a lungo termine che mira a definire e rendere permanente quello che sarà l'azienda Piolanti.

Una visione che delinea un futuro da leader del settore.

Livio e Angelo sono quelli che seguono di più il progetto, mentre Giacomo è quello impegnato a tenere le fila della rete commerciale, è sempre in giro per l'Italia. Sono anni di boom economico e si lavora dalla mattina alla sera.

Ci vorranno quasi 10 anni prima di inaugurare la nuova sede, anni di burocrazia, di appalti, di ditte, di lavori. Livio è quello che più di tutti si dedicherà alla costruzione e a seguire tutte le pratiche e i lavori, mentre Angelo e Giacomo si concentrano sulla gestione degli affari, quelli consolidati e, ovviamente, quelli futuri.

**realizzare  
un sogno**

## abbiamo già tutto in mente

A vederlo così, un immenso pezzo di terreno, sterminato, fa quasi timore. Ancora fatico a rendermi conto che è tutto nostro.

Qui costruiremo la concessionaria, il magazzino, le officine, il capannone e poi un piazzale per tutti i nostri veicoli.

Abbiamo già tutto in mente, sono talmente tanti anni che ci ragioniamo e ne discutiamo che sappiamo perfettamente dove e cosa collocare.

Il disegno è già sulla carta, lo abbiamo fatto noi tre, studiando quello che oggi è Piolanti ma soprattutto immaginando quello che vogliamo che diventi in futuro.

Sto camminando in un cantiere aperto, in una mano i picchetti e nell'altra le cordelle. Mio padre mi segue, dietro, con la staggia e il metro. Misuriamo e segniamo, più volte.

È stato un investimento importante, il più importante, e per questo non dobbiamo tralasciare nessun aspetto, provare a vedere cosa saremo tra venti e trenta anni e costruire quel progetto.

**Angelo**



azienda

giovane

team

voglio di crescere

energia

cantiere della sede di via Martoni

# la festa

Aprile 2008. Finalmente la **Piolanti & Figli** inaugura la nuova sede. E lo fa con una bellissima festa. È un momento da condividere con le persone più care, le persone che ogni giorno lavorano nell'azienda, le persone che fanno parte di questa grande famiglia. Le immagini scorrono, le parole e i discorsi si susseguono. Sorrisi, abbracci, brindisi. Il colpo d'occhio è incredibile. Il ricevimento è stato allestito all'interno di un'ala del capannone. Decine e decine di tavoli.

In quel momento, quando tutti prendono posto a sedere, Livio, Angelo e Giacomo hanno la reale percezione di quello che sono diventati. Un onore e una grande responsabilità.

10.000 metri quadrati di sede, in via Martoni, nella zona industriale di Forlì, a due passi dal casello autostradale. Al centro gli uffici direzionali, gli uffici commerciali e acquisti, contabilità e amministrazione. Salette per le riunioni all'avanguardia e dotate di tecnologie elettroniche e informatiche.

Al piano di sopra un'ampia sala conferenze, perché per i Piolanti non si finisce mai di imparare quindi è necessario offrire ai propri dipendenti corsi di aggiornamento e approfondimento.

Hanno curato ogni dettaglio, sono stati attenti ai particolari.

Lo scopo è far sentire a casa chiunque arriva in un ambiente non solo lavorativo e commerciale, ma anche accogliente e familiare. Quindi, nel loro progetto, trovano anche uno spazio per la cucina, una sala professionale e attrezzata, da utilizzare per momenti conviviali e per iniziative particolari. Ma la vera natura dell'azienda e il cuore del lavoro e dell'organizzazione **Piolanti** li si tocca negli edifici e nei capannoni ai lati: spazi altissimi che accolgono un reparto carrozzeria, officine meccaniche per l'assistenza e la manutenzione e il magazzino della ricambistica e lo show room. Dalla strada la cosa che impressiona di più è una lunga distesa di veicoli nel piazzale, tutti in fila con la parte frontale rivolta alla strada. Una lunga fila destinata ad aumentare ancora...

**un luogo  
"abitato"**



Livio Piolanti  
Festa di inaugurazione della nuova sede, aprile 2008



gli ospiti alla festa di inaugurazione  
Randy De Puniet  
Andrea Dovizioso



 **Piolanti**

# la crisi mondiale

Uno dei termini che identifica l'azienda **Piolanti** è sicuramente la parola **dinamismo**, l'altro è **intuito**. Viaggiano sempre insieme le due parole, complementari e parallele.

È di Giacomo l'idea di provare a diversificare ulteriormente il range di azione e i settori di attività del loro business.

Lui è abituato a lavorare fuori, a conoscere gente, a visitare aziende, a tastare altri potenziali terreni di intervento.

Dopo l'ennesimo viaggio in giro per l'Italia, si confronta con Livio e Angelo. Perché loro sono abituati a fare così. Non importa chi ha l'idea perché se ne discute subito insieme e diventa di tutti.

L'obiettivo è affiancare Astra, come concessionaria, con il settore del movimento terra. Ci sono vari tentativi e approcci con aziende di automotive importanti ma non si riesce a concretizzare nulla anche perché esplose la crisi mondiale.

Il 15 settembre 2008, poco dopo l'una di notte, fallisce Lehman Brothers Holdings, la quarta banca d'affari degli Stati Uniti d'America. È uno dei fallimenti più importanti della storia. Gli indici di Borsa iniziarono a crollare. Il Dow Jones quel giorno perde 504 punti, più del 17 settembre 2001, primo giorno di apertura dei mercati dopo l'attentato alle Torri Gemelle. La vicenda non riguarda solo gli americani, ma tutte le banche e quindi tutti i correntisti risentono del colpo.

Il mondo cambia. Grandi colossi imprenditoriali crollano, imprese famosissime falliscono, altri piano piano scompaiono dal panorama commerciale. L'edilizia si ferma, i cantieri si fermano.

L'economia si ferma. Anche in Italia. Anche a Forlì.

Il telefono non suona più neanche da **Piolanti**. I primi 3 mesi del 2009 sono un incubo. È passato poco più di un anno dalla festa nel capannone nuovo, dopo un investimento di tale portata, la terra sotto

i piedi quasi sembra franare. Ma occorre reagire. Hanno un piazzale pieno di veicoli e di macchinari bloccati e, soprattutto, hanno 55 dipendenti che lavorano per loro e vogliono risposte sicure sul loro futuro.

I primi anni 2000 sono stati anni di vero boom economico, si guadagnava tanto e ci si poteva concedere veramente ogni lusso e spendere con leggerezza.

Non però in casa Piolanti.

Abituati da generazioni a essere oculati e attenti a non sperperare, hanno sempre investito gli utili nella società e hanno sempre risparmiato. Ma stavolta la crisi è forte e non si sa quanto potrà durare.

Per prima cosa tagliano drasticamente i loro tre stipendi.

Livio e Angelo prendono appuntamento con i sindacati per conoscere il monte ore di cassa integrazione previsto come ammortizzatore.

La cosa buffa è che i sindacati non li conoscono. D'altronde la **Piolanti** non ha mai avuto vertenze, reclami o altre segnalazioni e questo è un ottimo indicatore della solidità e della coesione che hanno saputo costruire anche con i loro dipendenti.

Infine, chiamano le banche per una ricognizione di eventuale aiuto in termini di liquidità. Ricevono massima apertura da parte degli istituti bancari.

Ma non ci sarà bisogno né di cassa integrazione, né di credito bancario.

**pronti  
alla cassa  
integrazione**

**il mondo  
cambia**



# il marchio di prestigio

Piolanti è pronto per reagire alla crisi e salvaguardare lavoro e lavoratori. Il settore ricambistica è meno incisivo mentre riprende il settore del commercio delle macchine da calcestruzzo. Inaspettatamente. Riprende in seguito alla tragedia del terremoto dell'Aquila. Là, squadre di tecnici, operai, carpentieri lavorano giorno e notte per la ricostruzione. Tutte le pompe per il calcestruzzo che erano ferme nel piazzale partono in direzione dell'Abruzzo, a noleggio per i lavori e qualche betoniera viene subito venduta.

Poi arriva il Gruppo Daimler, con il marchio **Mercedes-Benz**.

Il sogno di Giacomo e della famiglia.

Nell'idea di allargare il campo di azione nelle attività di **Piolanti**, Giacomo desiderava da tempo di lavorare con la casa costruttrice tedesca ma, a quel tempo, concessionaria storica del marchio era l'azienda di un'importante famiglia bolognese. La crisi del 2009 travolge pure questa storica azienda.

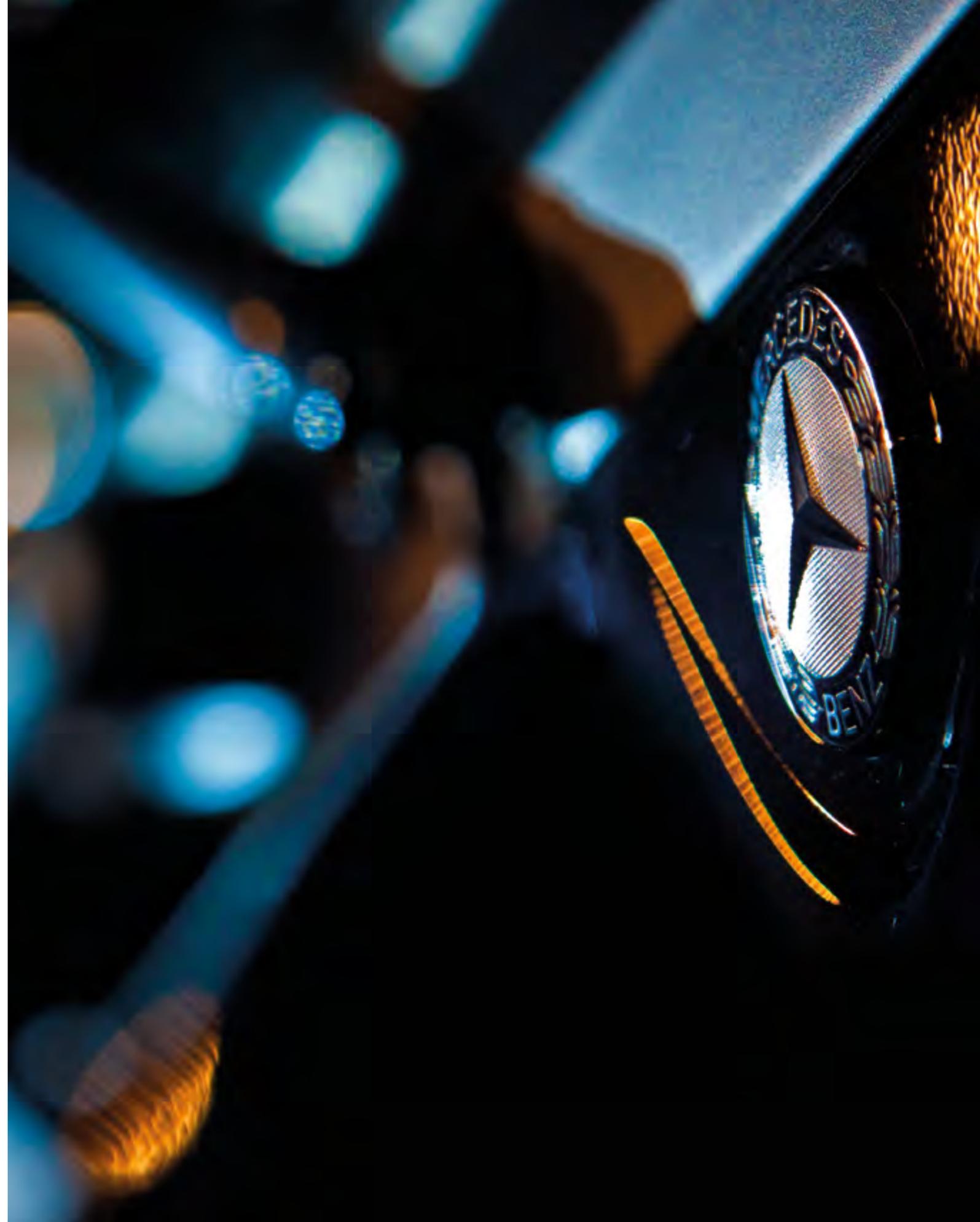
E Mercedes-Benz si presenta una mattina a Forlì, li vuole come concessionari dei veicoli pesanti a tutta gamma. Angelo è il più titubante dei tre. Sono sempre stati impegnati con mezzi da cantiere e non sa se saranno in grado di trattare anche mezzi stradali.

Invece, proprio come era successo con Astra, l'incontro si rivela estremamente positivo. Segue un invito a Roma negli uffici direzionali della sede italiana. Colpiti dalla disponibilità e dalle competenze estremamente qualificate del personale, rassicurati in tutti gli aspetti, escono dalla riunione come concessionari di Mercedes-Benz con il mandato per i truck in Romagna.

Parte Livio come referente principale e negli anni le zone aumentano e le filiali aprono. Parte dei dipendenti viene coinvolta in questa nuova attività. Dopo il mandato per i truck in Romagna, arriverà quello per le Marche nel 2012 e il mandato per i van a Rimini e Pesaro, con l'apertura della filiale a Santarcangelo seguita direttamente da Livio, nel 2013.

È la **Piolanti Truck**, uno dei maggiori concessionari italiani per i truck della "Stella Tedesca".

**il sogno  
della famiglia**





Angelo, Giacomo e Livio Piolanti

## siamo stati scelti

Mercedes è venuta da noi e ha scelto noi.

Non altri. La paura, mista ad adrenalina, c'è. In tutti e tre.

Eppure...

A Roma ci hanno accolto in maniera incredibile, ci hanno fatto conoscere il loro settore, abbiamo visitato un ambiente altamente professionale e qualificato, siamo stati a contatto con manager e collaboratori di valore. Dubbi e incertezze sono svaniti.

Ci hanno garantito che ci staranno accanto e ci seguiranno passo passo.

Fuori, nel mercato, ci danno tutti per spacciati.

“In tempo di crisi, Piolanti ha preso la Mercedes.

Di sicuro chiude rovinosamente tra due anni.”

È la frase ricorrente che sento dire da qualcuno.

Nessuna ha fiducia in questo nostro progetto.

Ma non siamo avventati, non siamo pazzi. Il tempo ci darà ragione.

***Livio, Angelo e Giacomo***

# cavalcare tempi difficili

La crisi non è finita. La nuova linea di business Mercedes-Benz è in espansione, ma il settore tradizionale risente ancora profondamente del blocco di lavori edili, cantieri, pianificazioni urbane e l'economia sembra non voglia riprendersi.

È a una fiera a Verona, il **Samoter**, nel 2010, che ancora una volta i Piolanti fanno una scelta vincente, una scelta coraggiosa proiettata nel futuro.

Allo stand **Piolanti** sono presenti sei commerciali tra cui Angelo e Giacomo. Sono in fiera da qualche giorno, di solito vanno a cena tutti insieme ma quel sabato sera no.

C'è chi è stanco, chi non sta bene, chi vuole rientrare in albergo.

Rimangono solo i due fratelli che si fanno consigliare un buon ristorante di pesce.

A tavola, i due si confrontano sull'andamento della fiera, sul periodo di stallo del mercato, sul futuro.

Giacomo azzarda una proposta. Perché non riscattare i leasing sui macchinari, che molte aziende intorno a loro hanno comperato da un po' di anni e che oggi sono fermi e non stanno lavorando, producendo grossi indebitamenti delle ditte? Ha già avuto qualche contatto con imprenditori che, pur di levare il debito contratto, sono disposti quasi a svendere i macchinari.

Sono veri affari, sono mezzi che valgono una fortuna e adesso si possono comprare a prezzi molto più bassi. Un imprenditore a Milano, per esempio, vende una pompa che vale molto di più del prezzo che adesso propone ai Piolanti.

Loro devono giocare all'attacco e comprare tutto quello che c'è sul mercato. Giacomo è sicuro che la crisi non può durare in eterno e che il mondo è grande e qualcuno prima o poi avrà bisogno di acquistare questo tipo di veicoli.

Al ritorno dalla fiera, la prima cosa da fare è convocare il padre Livio e il ragioniere ed esporre loro questo piano d'azione. All'inizio i due fratelli non vengono neanche presi sul serio, ma è tale l'insistenza e la portata degli affari che si potrebbero concludere che alla fine strappano la concessione di un plafond ben definito, da utilizzare per il loro progetto.

E loro cominciano, comprano tutto.

Il piazzale si riempie in maniera inimmaginabile.

Alcuni loro clienti che, viaggiando, vedono il piazzale dalla strada, non si capacitano e chiamano per capire che cosa sia preso ai Piolanti e perché stiano comprando in un periodo così nero per l'economia.

Il plafond si esaurisce. I patti erano chiari. Basta comprare.

Il piazzale è stipato di mezzi.

E ancora una volta avevano visto lungo...

Sì, perché nel 2011, in Libia, cade il regime Gheddafi, parte la liberalizzazione e la ricostruzione di un paese che prima era in mano, anche per l'edilizia e le infrastrutture, alla famiglia Gheddafi o ai suoi potenti amici privati.

È tempo di ricostruire, flotte libiche arrivano dirette a Forlì. Hanno bisogno di macchinari, pronti all'uso, si sono documentati su internet e hanno visto che **Piolanti** è fornitissimo di macchinari di ogni genere, immediatamente a disposizione e già revisionati e controllati in ogni aspetto.

Hanno trovato il fornitore giusto.

Dopo la Libia, il Marocco, la Tunisia, poi la Romania.

Tutte le macchine usate, comprate con quel famoso plafond, sono vendute con un guadagno notevole.

**comprano  
tutto**

**si gioca  
all'attacco**



## la cura del cliente

Il nostro modo di lavorare non è mai cambiato. Ci siamo ingranditi, abbiamo diversificato settori e attività della nostra azienda. Ma una cosa è rimasta immutata nel tempo. È la cura che mettiamo nel nostro lavoro, è l'attenzione che riserviamo ai nostri clienti. Quando dobbiamo consegnare al cliente un mezzo, lo accogliamo in azienda, lo facciamo accomodare in saletta con un buon caffè in attesa che arrivi il tecnico specializzato che lo accompagna a vedere il veicolo nel piazzale. Il mezzo è perfetto, tirato a lucido, pulito e controllato ovunque. Si fa salire il cliente nel lato passeggero, si fa un giro per provare e testare il mezzo mentre glielo si descrive bene in ogni funzionalità. Poi è il cliente a mettersi alla guida finché non si rientra nel piazzale e, fermi, si visionano tutti i dispositivi. Infine, parcheggiamo il mezzo davanti all'ingresso, proprio sotto l'insegna Piolanti, noi tre scendiamo e facciamo una foto con il cliente. A vendita stipulata, gadget, portachiavi e documenti vengono consegnati all'acquirente e, nel giro di pochi giorni, direttamente a casa riceverà un quadretto con la foto fatta, a ricordo della giornata. Sono due ore di tempo riservate esclusivamente a una persona fondamentali per trasmettere la professionalità e la competenza che il compratore troverà sempre da noi. Comprare un mezzo è un acquisto importante e costoso per il cliente, per questo gli riserviamo massima disponibilità e attenzione da parte nostra. È un comportamento naturale e, negli anni, ci ha sempre ripagato in termini di lavoro e, soprattutto, di stima.

**Angelo e Giacomo**



# se e quando lasciare

Non solo implementare e rinnovarsi, ma un bravo imprenditore deve sapere anche quando è il momento di lasciare andare qualcosa o tagliare qualcos'altro.

Anche l'azienda **Piolanti**, nel corso della sua storia, ha dovuto fare delle scelte, difficili e sofferte, ma determinanti per la solidità e la tenuta dell'azienda.

Nel 2008, prima della crisi mondiale, Angelo e Livio partono per la Spagna, per il consueto viaggio di fine anno, di saluti e rendiconto annuale, presso la loro società **Piolanti Spagna**.

Devono incontrare il loro socio spagnolo e fare il punto della situazione. **Piolanti** vende a Piolanti Spagna che poi rivende nel territorio spagnolo, ma i pagamenti del socio spagnolo cominciano a essere dilatati nel tempo. Il clima delle ultime riunioni fatte è stato pesante e ingessato quindi nel divano in sala d'aspetto, Angelo, già prima di entrare, ha la percezione che le cose non stiano andando come dovrebbero e propone al padre di chiudere la società subito, entro la fine dell'anno. È dicembre. Riesce a convincere un incredulo Livio ed entrano in riunione con l'intenzione di chiudere o di vendere immediatamente la loro parte.

Detto fatto.

La storia della Piolanti Spagna finisce quel giorno. L'ennesima mossa vincente prima di essere investiti dalla crisi del 2009.

Anche l'avventura iniziata con le **Officine San Marco** si interrompe dopo qualche anno.

Ben presto l'azienda **Piolanti** si trova a un bivio nella gestione delle Officine, la decisione da prendere è scegliere tra un investimento onerosissimo e robotizzare tutte le lavorazioni, fino a quel momento fatte manualmente, oppure chiudere.

Purtroppo si rendono conto di non essere più competitivi con i prezzi per continuare a stare sul mercato.

La lucidità che contraddistingue i Piolanti e la profonda capacità di analisi di ogni attività e di ogni affare li spingono a fare scelte sofferte ma necessarie.

Angelo, Giacomo e Livio sono tre caratteri forti, diversi e complementari. Angelo più razionale e schematico, Giacomo più romantico e irruento. Livio un mix dei tratti salienti dei figli.

Non c'è rivalità né competizione tra i fratelli, solo una profonda sinergia e una visione comune.

Per loro, l'azienda è lavoro e famiglia insieme, sono i primi ad arrivare e gli ultimi a chiudere la porta dell'ufficio.

Descrivono il loro essere imprenditori con parole come **coraggio, passione, serietà e dedizione**.

Sono molto consapevoli del ruolo che oggi la loro azienda si è ritagliata nel mercato e sono altrettanto consapevoli della grandi responsabilità che hanno verso i loro dipendenti. Devono far funzionare il lavoro, devono produrre profitti anche per le 100 persone che, dalla Romagna al Molise, ogni giorno lavorano con loro.

Negli anni hanno affrontato problemi, tagli e scelte importanti, ma hanno sempre avuto la forza di analizzare le situazioni da tutti i punti di vista, confrontandosi e discutendo nell'ottica di non tenere situazioni e attività che non si sarebbero potute gestire nel tempo.

*Buttare avanti la palla*, questo è il loro motto. Stando attenti però a valutare sempre le condizioni del campo e a mantenere coesa e unita la squadra.

**lavoro e  
famiglia**

**mossa  
vincente**

# il motore romba

La passione per i motori è di casa nella famiglia Piolanti. Da sempre. Negli anni '90, l'amore per i motori si combina felicemente con l'attività lavorativa e si apre un ulteriore settore di intervento dell'azienda di ricambi.

Inizia Livio con la **Formula 1**, sponsorizzando i piloti del Minardi Team, squadra automobilistica fondata anch'essa nel 1979. Pilota del team faentino è un giovanissimo Giancarlo Fisichella che nel Gran Premio del Canada nel 1996 arriva all'ottavo posto. A festeggiare ai box e al paddock con tutti i meccanici e la squadra ci sono anche Angelo e Livio Piolanti, ospiti di Gian Carlo Minardi. L'avventura nel mondo delle automobili da corsa prosegue negli anni successivi con la Benetton e Fisichella e con l'Arrows di Pedro de la Rosa per poi essere sostituita, all'inizio del nuovo millennio, dalle sponsorizzazioni per i piloti e i team che gareggiano nel **MotoMondiale** e **MotoGP**.

Dalle 4 ruote si passa alle 2 ruote e la stagione delle motociclette inizia con il romagnolissimo pilota e campione Loris Capirossi, poi è la volta del team Honda Gresini con Sete Gibernau e Colin Edwards e del team LCR Honda di Lucio Cecchinello prima con il pilota tedesco Stefan Bradl e poi con il pilota britannico Cal Crutchlow.

Sono ancora vivi i ricordi di adrenalici Moto GP in Spagna e Portogallo, passati ai box insieme alle squadre di meccanici e ai piloti dei team con gli occhi incollati agli schermi e al circuito.

La **Piolanti** è sempre rimasta legata al mondo del motomondiale e delle corse, non solo a livello di sponsor diretto, ma anche come punto di riferimento per la manutenzione, la riparazione e la verniciatura dei camion, per la personalizzazione dei *Motorhome* dei piloti e per la vendita di vari veicoli ai team sportivi. Ancor oggi, non è inusuale vedere aggirarsi Livio, perfettamente a suo agio, nei box, accompagnato da meccanici o team manager di tutte le squadre motociclistiche.

**dalle 4  
alle 2 ruote**



Giancarlo Fisichella



Randy De Puniet - LCR Honda Team

## le moto, ieri e oggi

Sono sempre stato appassionato di moto e motori. Sono salito sul mio primo minimotorino a 7 anni, libero di scorazzare per la campagna di Predappio a casa dei miei nonni. Poi a 14 anni mi hanno regalato un vero motorino, a 16 anni un altro e a 18 un altro ancora. Ma è stato un amore un po' tormentato tra me e i motori. A 21 anni, in sella a una Honda Dominator 850, di ritorno da un giretto a Premilcuore, in prossimità di una curva cieca vicino a San Cassiano, una macchina decide di fare manovra proprio lì, in curva. Non vado forte, ma, nonostante i tentativi di frenare, rovino frontalmente sulla macchina e, sganciato dalla moto, volo sopra la macchina atterrando di schiena fortunatamente in una siepe che, da cuscinetto naturale e propizio, attutisce il colpo. Sono le 19 di una sera d'estate e per strada ci sono gli anziani che chiacchierano e prendono un po' di fresco. Dopo un minuto di silenzio, quasi frastornati dalla scena, cominciano a gridare di chiamare i soccorsi e corrono da me per vedere come sto. Io non riesco a parlare anche se mi rendo conto di ogni cosa. Incredibile... non mi sono fatto niente. Ma la paura è stata talmente forte che per anni non ho visto neanche da vicino un motore. Poi ho ricominciato, lentamente, prima lo scooter poi le moto da enduro e da 7 anni circa sono tornato in sella alle moto da strada

e ho riscoperto la mia passione e un amore mai veramente sopito. Con una compagnia ormai affiatata di amici motociclisti, mi ritaglio un po' di tempo per viaggiare in giro per l'Italia, dalle Dolomiti agli Appennini e poi in centro Italia. Mi fa bene, viaggiare è come una terapia, uno stacco necessario, una valvola di sfogo che mi permette di estraniarmi dalla frenesia del lavoro che occupa la mia mente giorno e notte. In moto devi rimanere concentrato sulla strada, attento a ogni curva e a ogni rumore, in simbiosi con il tuo mezzo. Ma quello che più mi piace è sentire i profumi, gli odori della natura e dei luoghi che mi circondano mentre guido e poi condividere quei momenti e quelle emozioni con amici veri, capaci di accorgersi se va tutto bene anche solo dal modo di condurre la moto. Per questo, cerco di ricavare tempo prezioso da dedicare solo a me e alla mia passione.

**Angelo**



Cal Crutchlow - LCR Honda Team

# nuove sfide

Nella sua attività di vendita e assistenza per ricambi, la **Piolanti** ha sempre trovato sulla sua strada un colosso aziendale nel settore del calcestruzzo, la **CIFA**.

All'inizio il rapporto è stato un po' conflittuale perché la configurazione dell'azienda era da sempre improntata sullo stile concessionario mentre CIFA in Italia era rappresentata da agenti regionali.

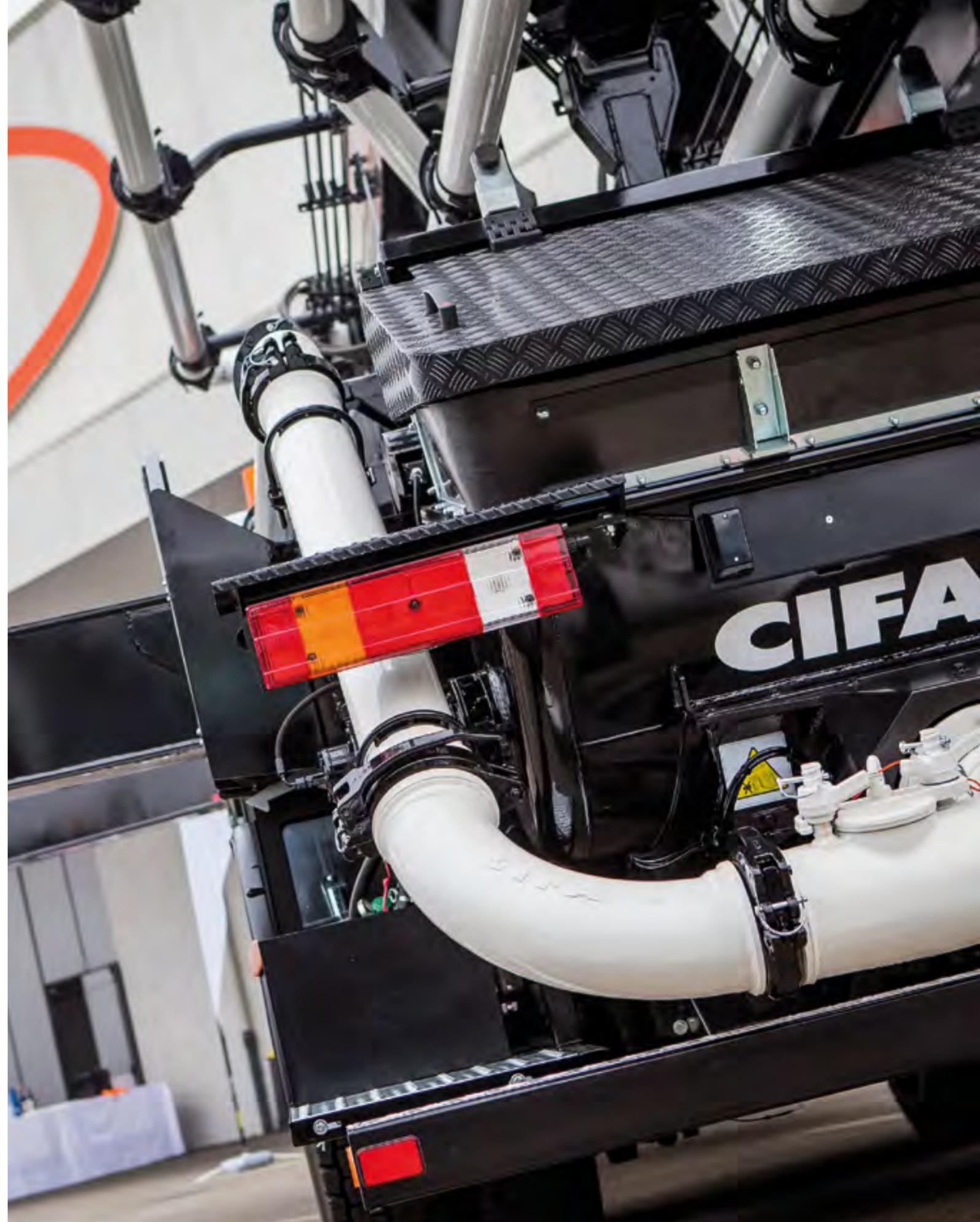
Siamo a metà degli anni '90 quando proprio il Direttore generale di CIFA decide che è il momento di trattare i Piolanti come collaboratori e non da competitor.

Da quel momento inizia una sinergia e un lavoro talmente proficuo per entrambe le aziende che, nel 2013, il nuovo CEO di CIFA, l'ingegner Davide Cipolla, concede ai Piolanti il mandato di distribuzione dei macchinari come vero e proprio dealer e concessionario di mezzi.

Il volto della **Piolanti** è cambiato negli anni, la nuova struttura imprenditoriale e logistica disegna per loro un ruolo da protagonisti nel campo di vendita e concessionaria di mezzi con servizi di assistenza tecnica, manutenzione e riparazione. La vendita pura dei ricambi non è più, come a inizio anni '80, il business preponderante per loro, che hanno avuto la lungimiranza e la perseveranza di percorrere altre strade mettendosi sempre in gioco con impegno, lavoro e tanta determinazione.

Oggi, Livio, Giacomo e Angelo possono a ragion veduta definirsi uno dei partner più importanti per CIFA, con la gestione di un territorio che va da Bologna fino al Molise.

**CIFA**  
**da competitor**  
**a partner**



Dopo Mercedes-Benz e dopo CIFA, un altro grosso marchio entra a far parte del gruppo Piolanti.

Si tratta di **JCB**, leader del mercato mondiale per macchine da costruzione, movimento-terra e a cingoli.

I primi contatti partono nel 2014 con il giovane e brillante amministratore delegato di JCB, l'ingegner Domenico Matrone.

Sin dai primi contatti, i Piolanti vengono colpiti dall'alta professionalità dei responsabili JCB, marchio conosciuto e stimato in tutto il mondo, dall'ampiezza della sua gamma d'offerta e dalla grande capacità organizzativa della struttura aziendale.

Infine, c'è una sorta di affinità tra la Piolanti e la JCB.

Per entrambe sono ancora le famiglie dei fondatori a tenere le redini del comando e della gestione.

Dal canto suo JCB ha bisogno di un dealer e concessionario fidato e competente per la zona che va da Bologna a Rimini e la **Piolanti** si è affermata nel campo e continua a crescere e a svilupparsi.

La decisione di lavorare insieme è un passaggio naturale e dal 1 gennaio 2016 il Gruppo Piolanti è concessionario esclusivo JCB, per vendita, noleggio e assistenza macchine movimento terra e apre punti JCB in regioni come Marche, Abruzzo e Molise.

Il grande piazzale dello stabilimento si riempie di escavatori, terne, pale gommate e cingolate.

Piolanti e le sue divisioni sono in continuo sviluppo e si radicano, in maniera diversificata, solida e con successo lungo tutta la dorsale adriatica con filiali, uffici vendita, officine.

## concessionari esclusivi di JCB





## **l'infarto**

Ci sono anni che vale la pena ricordare e ce ne sono altri che vorremmo cancellare. Il 2013 è uno di questi, racchiude una parte bella e una decisamente spiacevole. È l'anno che ci vede concessionari e mandatari di CIFA ma è anche l'anno del mio infarto.

Sono a Roma con Angelo per una convention di concessionari Mercedes, non sono in forma e stranamente lascio guidare mio figlio. Chi mi conosce sa quanto mi piace guidare e spingere il motore della macchina e lo sa anche Angelo.

Arriviamo, partecipiamo al meeting, cena con premiazioni e poi, a sera, finalmente in albergo. Verso le 3 di notte mi rendo conto che qualcosa non funziona, sto per avere un infarto, ho un mancamento e cado lungo disteso in bagno. Sono svenuto per pochi secondi, ho un bel livido che testimonia il colpo preso nella caduta e piano piano mi rialzo e mi dirigo alla porta della camera di Angelo. Non riesco a parlare quindi busso e picchio nella porta per svegliarlo, più forte che posso. Finalmente apre, devo essere bianco come un cencio perché mi fa stendere immediatamente nel suo letto e chiama la reception per mandare un'ambulanza il più presto possibile. Il nostro hotel dista poco più di 3 km dal Policlinico Umberto I quindi in 5 minuti l'ambulanza mi carica e mi trasporta in ospedale. Lì perdo conoscenza e sento un defibrillatore che va.

**Livio**

Sono in ospedale, nella sala d'aspetto dalle 4 di questa mattina. Mio babbo è dentro, ha avuto un infarto. Non mi stanno dicendo niente. Aspetto e penso, penso e aspetto. Non posso neanche chiamare casa perché non voglio far preoccupare e non ho elementi o informazioni concrete da dare sulla salute di Livio. Un'attesa infinita fino alle 6,30 quando arriva il dottore che mi accompagna in sala operatoria dopo aver attraversato un lunghissimo, o almeno così a me sembra, corridoio. Lui è là in un letto, attaccato ai fili per l'ossigeno e la respirazione. Il dottore mi dice che gli hanno messo 3 stent e mi chiede che razza di lavoro può mai fare una persona arrivata in quelle condizioni, massacrato di lavoro e stress, sfinito.

L'apertura della filiale a Santarcangelo ha messo a dura prova Livio fino a far ribellare il corpo in maniera netta ed esplosiva. Ricordo ancora le parole dei medici, "bisogna volersi bene", e da quel momento ho cambiato anche io il mio stile di vita, vado a camminare, faccio viaggi in moto, mangio equilibrato e mi impongo di mettere sempre al primo posto la mia salute e quella dei miei cari.

**Angelo**



Angelo, Livio e Giacomo Piolanti

# una grande famiglia

Dicembre 2019.

Si chiude il 40° anno di attività della **Piolanti**.

Si festeggia con le persone più care, per sentirsi a casa, per condividere i risultati ottenuti, per ripercorrere i traguardi raggiunti, per ricordare le difficoltà incontrate.

È Natale e Livio, Angelo e Giacomo riuniscono, in una bellissima cena, la loro grande famiglia: oltre 90 dipendenti con i propri familiari, i responsabili di officine, filiali e uffici sparsi nelle varie sedi, dalla Romagna al Molise.

Forlì, Santarcangelo di Romagna, Civitanova Marche, Montecosaro, Mosciano Sant'Angelo, Colonnella e San Salvo, un viaggio lungo la dorsale adriatica dello stivale.

Ogni tappa un anno da segnare, un ricordo, un'avventura, una stretta di mani. Ogni piazzale o mezzo o pezzo di ricambio delinea una grande storia, **una bella storia** fatta di impegno, caparbietà, determinazione e soprattutto di intuito e coraggio.

Una storia che è realtà capace di fatturare al 2019 oltre 65 milioni di euro ed essere tra le prime 300 aziende italiane per crescita di fatturato dell'ultimo triennio.

Una realtà che continua a svilupparsi e crea indotto e lavoro soprattutto per le nuove generazioni.

La storia di un grande amore per la famiglia e per quella terra di Romagna, da dove tutto parte e dove tutto ritorna, sempre e comunque.

**40 anni**





**23**

**i giovani  
e il futuro**

# al passo con i tempi

40 anni di vita per un'azienda non sono pochi.

Se si potesse disegnare su un grafico l'andamento e lo sviluppo della **Piolanti** al pari delle attività e dei settori di intervento cresciuti dal 1979 ad oggi, si vedrebbe una curva in continua salita, una vorticoso crescita in maniera esponenziale di fatturato e di attività, di sedi e di persone.

Il panorama è diverso, la società è cambiata, il modo di lavorare è in continua evoluzione. Nuovi tipi di mercato si affiancano a quello tradizionale, tecnologie all'avanguardia, informatizzazione e nuovi canali di comunicazione e informazione cambiano repentinamente.

E ci si deve adeguare.

Anche le persone sono diverse dopo 40 anni.

Anche Livio, Angelo e Giacomo sono cresciuti.

Hanno lo stesso entusiasmo e la stessa grinta di sempre, ma è difficile mantenere i ritmi frenetici di un tempo. La forza fisica di percorrere centinaia di chilometri in un giorno ed essere comunque sempre in forma non è più quella di una volta.

Per questo e proprio perché è nella loro indole ragionare sul presente con un occhio rivolto al prossimo futuro, di qui a 10 anni, specialmente Angelo e Giacomo stanno ridisegnando l'azienda Piolanti di domani. L'obiettivo è costruire una macchina e un team di collaboratori talmente organizzati da non richiedere la loro presenza fissa, sempre e comunque, per fare andare avanti il lavoro.

Oggi sono 5 le unità di business che il Gruppo **Piolanti** porta avanti: **Area Ricambi**, **Area Mercedes**, **Area CIFA**, **Area JCB** e **Post Vendita**. A queste si aggiungono i servizi trasversali e generali come l'amministrazione, la finanza, il marketing che sono comuni a tutti e tutti li ricomprendono.

**ridisegnare  
l'azienda**

Ognuno dei 5 settori è talmente sviluppato oggi che è impensabile poter gestire da soli tutto il gruppo. Stanno crescendo nuovi referenti e responsabili di Area, che diventeranno presto i punti di riferimento delle singole unità.

Un Consiglio di Amministrazione tecnico, creato ad hoc, vede la partecipazione, oltre ai fondatori, di questi responsabili e si sta formando un gruppo di lavoro forte, coeso e organizzato capace di gestire i lavori. La condivisione è essenziale perché le riunioni sono un momento di scambio e di confronto fra tutti dove ognuno porta il proprio contributo e la propria capacità di leggere i problemi e le nuove opportunità che si affacciano quotidianamente nella conduzione dell'azienda.

Forse i ruoli sono già scritti per i Piolanti.

Livio, il capostipite, il fondatore storico, si sta ritagliando un ruolo da Presidente della società, Angelo consoliderà la propria figura dirigenziale e manageriale e Giacomo seguirà probabilmente tutto il settore commerciale dell'azienda.

Acquisti importanti fatti negli ultimi tempi lasciano immaginare nuovi spazi di business e sedi secondarie. Nuovi servizi sono nati in stretta correlazione con gli sviluppi tecnologici e di ricerca. Il settore del marketing è diventato assolutamente fondamentale per la promozione e per la stabilità sul mercato. Tutto quello che riguarda il digitale e le opportunità che da esso ne derivano implementeranno anche la pianta organica dell'azienda con nuove figure e nuovi mestieri.

Lo sconfinato mondo dell'online accoglierà chi di questo mondo fa parte sin dalla nascita, giovani nativi digitali che stanno studiando oggi i lavori del domani.

**Piolanti** investe molto sulla ricerca e formazione delle persone, sia a livello interno, proponendo e organizzando corsi di aggiornamento per dipendenti e responsabili sia con un interesse al mondo esterno, con l'apertura della propria azienda a studenti di istituti scolastici superiori e di scuole di formazione professionale con open day e momenti di scambio e confronto tra vecchie e nuove generazioni di lavoratori e imprenditori futuri.

**gruppo  
di lavoro**

**ricerca e  
formazione**





Carolina Piolanti



Livio e Gian Maria Piolanti

Gian Maria, Giacomo e Carolina Piolanti



Giacomo, Carolina, Livio, Gian Maria e Angelo Piolanti

## i figli dei figli

Possiamo dire di aver respirato, sin dall'inizio, la stessa aria e di aver vissuto lo stesso momento storico di nostro padre. E, quando negli anni Ottanta, veramente e in maniera sistematica siamo diventati protagonisti di quell'aria e di quel momento, eravamo quasi "coetanei" di nostro babbo. Anche se fisicamente il primo mattone lo ha messo Livio, noi ci siamo sempre stati ed è stato naturale per noi essere coinvolti nella storia della **Piolanti**. Non so se oggi possiamo dire lo stesso per i nostri figli. Sono nati con un'azienda già sulla breccia del successo e dello sviluppo, in tempi decisamente migliori per la qualità della vita e le opportunità per loro. 18 anni lui, 26 lei. Ancora tanto tempo davanti, tempo per capire, per studiare e per decidere quale strada fare intraprendere alle loro vite. È giusto che facciano le loro esperienze e che conoscano il mondo. Possono viaggiare più di noi, confrontarsi con altre culture e altri linguaggi. Noi ci siamo e ci saremo sempre, pronti ad accoglierli in azienda o pronti a sostenere i loro diversi percorsi. È vero, i tempi sono completamente diversi da quelli in cui noi avevamo la loro età e anche se nei loro occhi non brilla ancora la nostra stessa grinta e voglia di appartenere a questo mondo e a questa azienda, in fondo nutriamo la speranza che vogliano entrare a farne parte anche loro. Ma non c'è fretta, noi siamo ancora i ragazzi di un tempo, con la voglia, l'entusiasmo e il coraggio di sempre e siamo pronti a scrivere tante altre pagine importanti della storia della **Piolanti** che poi è la nostra stessa storia.

**Angelo e Giacomo**

# 1979

# 2019

**1979**

**1981**

**1984**

**1988**

**1990**

**1995**

**1998**

**2008**

**2009**

**2013**

**2016**

**2019**

Livio Piolanti vende la sua casa per poter aprire un'attività nel capannone del padre a Predappio

Trasferimento dell'azienda a Forlì in via Pasteur angolo via Pascal

Angelo entra in azienda

Giacomo entra in azienda

Nasce Piolanti & Figli

Concessionario ASTRA

Acquisto di 10.000 metri di terreno per la nuova sede

Inaugurazione nuova sede in via Martoni a Forlì

Nasce Piolanti Truck, concessionario Mercedes-Benz

Concessionario CIFA

Concessionario JCB

I primi 40 anni di attività

**p. 12**

**p. 16**

**p. 20**

**p. 21**

**p. 21**

**p. 36**

**p. 42**

**p. 46**

**p. 54**

**p. 72**

**p. 74**

**p. 80**



## Piolanti, una storia di impegno e ingegno

<b>I LE BASI E L'AVVIO</b>	<b>7</b>
prima dell'inizio	8
frutta o ricambi	10
<i>ricordo</i> il fascino della Sardegna	11
1979	12
<i>ricordo</i> una sera speciale	15
primi passi a Forlì	16
<i>ricordo</i> mio padre	19
Angelo e Giacomo	20
<i>ricordo</i> l'incubo della naja	23
<i>ricordo</i> il mio inizio	25
il partner di sempre	26
<i>ricordo</i> lavoro e amicizia	27
<b>II LA CRISI E LA SVOLTA</b>	<b>33</b>
tangentopoli	34
un'idea di impresa	36
<i>ricordo</i> Astra BM21	39
sempre più competenti	40
l'acquisto più importante	42
<i>ricordo</i> abbiamo già tutto in mente	43
la festa	46
la crisi mondiale	50
il marchio di prestigio	54
<i>ricordo</i> siamo stati scelti	57
cavalcare tempi difficili	58
<i>ricordo</i> la cura del cliente	61
se e quando lasciare	64
il motore romba	66
<i>ricordo</i> le moto, ieri e oggi	69
nuove sfide	72
<i>ricordo</i> l'infarto	75
una grande famiglia	80
<b>III I GIOVANI E IL FUTURO</b>	<b>83</b>
al passo con i tempi	84
<i>ricordo</i> i figli dei figli	89
timeline	90-91

# grazie

Questo libro ripercorre le tappe, gli avvenimenti e i ricordi che hanno caratterizzato e reso unica la Storia del Gruppo Piolanti.

È una storia ricca di persone, familiari, dipendenti, clienti e fornitori, consulenti, tecnici e partner, collaboratori esterni e amici.

Ognuno ha segnato un momento ed è stato parte integrante della nostra vita, personale e lavorativa.

A chi tutti i giorni, dall'inizio a oggi, ha lavorato al nostro fianco ed è stata una persona fondamentale per aver costruito tutto questo. Tutti protagonisti con noi di questo racconto, di questo traguardo, di questa famiglia.

A tutti loro, quindi, va il nostro grande e sincero ringraziamento per aver contribuito a rendere così speciale la storia della Piolanti fin dal 1979.

*Livio, Angelo e Giacomo*



via Domenico Martoni 21 47122 Forlì FC  
tel. +39 0543 723373 fax +39 0543 725241  
info@piolanti.com  
piolanti.com