

CURRICULUM VITAE DI OSVALDO FIORENTINI

Oswaldo Fiorentini nato il 20.01.1929 in un piccolo villaggio dell'Appennino Tosco-Emiliano Romagnolo di soli 120 abitanti - GIUGNOLA (Fi) - diviso in due dalla strada provinciale, metà in provincia di Firenze e metà in provincia di Bologna.

Mia madre insegnante elementare delle classi 1°, 2° e 3°, 50 alunni (ora la scuola non c'è più per mancanza di bimbi); mio padre proprietario di pochi acri di terra.

- Elementari in questo villaggio.

- Ginnasio c/o il Collegio Salesiano di Bologna.

Per non perdere un anno di scuola, quando il fronte era ancora fermo tra Bologna e Firenze, frequento il liceo classico Dante di Firenze, con ben 3 mesi di ritardo rispetto ai miei compagni.

Mi cibo alla mensa dei poveri agli Orti Oricellari.

Allievo del Prof. Guerriero Grassi, unico nel farci conoscere e amare i lirici greci, ricevo un grandissimo elogio scritto dal Preside del liceo Dante per come avevo tradotto Saffo, Mimnermo e Alceo.

Alcune traduzioni da me fatte con accanto quelle di Quasimodo che si commentano da sole.

Vedi allegato.

A 21 anni, studente del 1° anno del triennio di Ingegneria chimica presso l'università di Bologna, il 16.04.1950 perdo mia madre e con mia madre ogni sostegno economico.

Per mantenermi all'Università, vendo libri per le scuole elementari c/o presso tutti gli istituti religiosi e non di Bologna, di cui il mio benefattore e compaesano Prof. Marsilio Bacci (nipote del più grande e famoso latinista il Cardinale Bacci) aveva scritto e pubblicato con una casa editrice di Milano ("A un giovane la vita scusa gli errori suoi, ovvero benefica la destra soccorrevole Le porge").

Nel contempo stampo alcune dispense universitarie fra cui "Tutte le domande del Prof. Belluzzi agli esami" (Scienze delle costruzioni, il cui libro faceva testo in tutta Europa).

Un successo straordinario! Entravo in aula magna (dove il Prof. Belluzzi teneva le lezioni sempre applaudite) e ne uscivo con un pacco di carte da 1000 lire.

Ciclostile, segretaria per battere a macchina le dispense, ex-finanziere al ciclostile per stampare, stampo, produco e vendo dispense universitarie anche di architettura e di elettrotecnica.

Un successo unico! Vengo chiamato il "piccolo Hoepli".

A 26 anni mi laureo in Ingegneria chimica, "sine infamia e sine lode", relatore il Prof. Manfredini di Milano.

Vinco i concorsi: sono assunto presso la Pirelli di Milano, la Fiat di Torino e la Esso Standard Oil di Genova.

Resto per poco tempo in entrambe queste ditte. Dalla Esso vengo cacciato per troppa esuberanza.

Faccio tre mesi all'estero per imparare le lingue: Svizzera, Austria, Inghilterra.

Ricordo bellissimo: della casa dello Studente all'università di Vienna dove vivo e studio, e del corso di inglese a Bournemouth (Inghilterra).

Ritorno in Italia e vengo assunto dalla Colgate Palmolive Milano, ufficio acquisti per il nuovo stabilimento di Anzio.
Grandissima esperienza e successo.

Ho tre offerte in mano relative all'acquisto, già stabilito il fornitore dagli ingegneri dello stabilimento di Anzio. Devo fare la trattativa e l'ordine.

Riduco il prezzo giocando con le altre due offerte poste sul tavolo in bella vista.

Resto poco più di un anno, quando vengo a sapere che in fiera a Milano una casa americana cerca un distributore in Italia per la vendita delle apparecchiature Clarke.

Mi faccio avanti e prendo l'esclusiva per l'Italia dalla Clarke Floor Machine Co. di Muskegon, Michigan, la più qualificata casa americana produttrice di lava-asciuga pavimenti, monospazzole, aspirapolvere.

Non ho soldi.

Apro un'autoscuola in viale Abruzzi, nel 1961, che diventa anche il mio primo ufficio e presto il mio nome come direttore ad altre quattro autoscuole (potevo dirigerne al massimo cinque).

Il mio primo ufficio della Clarke è stato quindi un'autoscuola.

Lavoro anche di sabato e domenica.

Acquisto in seguito in via Maniago 4 a Milano un locale di 800 mq che adibisco a magazzino e uffici, poi in Via Palmanova 211/A un grandissimo immobile con uffici, esposizione e magazzini di ben 2500 mq.

Faccio venire da Catania un giovane, Scudieri Giuseppe, intelligente e capace, che mi affianca prima a Milano, poi al centro di Roma dove apro una filiale e lo metto come responsabile. Acquisto il locale e gli prendo anche l'abitazione.

Nel frattempo c'è una svolta importante e decisiva nella mia vita: per importare dall'America è obbligatorio fare un deposito cauzionale del 50% dell'importo acquistato.

Siccome devo far pervenire molti container all'anno e le banche chiedono interessi esorbitanti: ipotecare gli immobili di mia proprietà è una cosa lunga e costosissima.

Era il periodo in cui, acquistando BOT, si aveva l'interesse del 21%.

Cosa faccio? "A un giovane la vita scusa gli errori suoi, ovver benigna la destra soccorrevole gli porge".

Vado da tutti i miei clienti che dovevano pagare fatture non scadute e mi faccio anticipare il denaro.

Vado da uno zio acquisito (da parte di mia moglie), l' Ing. Sommariva, persona unica nella bontà, affetto e generosità, e gli chiedo un assegno in prestito a 30 giorni.

Compro BOT al 21% a 10 e a 15 anni e li do in garanzia alle banche, operazione che ripeto varie volte all'anno.

Mi trovo con un cumulo di BOT al 21%.

Questa fu la mia grande abilità e intuito, sempre con un sorriso e correttezza.

Il lavoro e le vendite aumentano: un successo strepitoso. Nel contempo costruisco tutti i pezzi di ricambio occorrenti per le lavasciuga Clarke, lavapavimenti che esporto per gli impianti di Togliatti Grad e Vaz in Russia (ricevo l'ordine dal Centro Progettazione, Studi e Acquisti del gruppo Fiat in Piazza Castello Torino. Responsabile Cav. Morello).

Mi cimento inoltre, nella costruzione delle più piccole lava-pavimenti a batteria – 1° in Europa e nel mondo - le nostre famore ICM16 e ICM18, fabbricate a Milano presso l'officina di Mescoli padre. (Catalogo allegato).

Container da 40' partivano dall'Italia dirette alle multinazionali Electrolux di Ämäl (Svezia), e Kärcher di Stoccarda (Germania).

Acquisto a Pietramala (FI), a 12 Km dal mio paese, uno stabilimento di 900 mq dove inizio la produzione degli aspirapolveri; il successo mi arride.

Decido quindi di costruire uno stabilimento presso il mio villaggio di origine, Giugnola di Firenzuola (FI), stabilimento di 2.500 mq con uffici e abitazione al piano superiore, e dopo pochi anni un altro stabilimento di 3.500 mq ad ampliamento dello stesso.

Do così lavoro ai miei compaesani che prima si recavano o si trasferivano per lavorare a Bologna, Firenze, Imola, Castel San Pietro.

Poiché nel frattempo la Clarke aveva smesso di produrre le famose lavasciuga pavimenti – che grandissimo successo avevano riscosso in tutto il mondo – forte anche del fatto che già producevo moltissimi ricambi delle stesse, decido di costruirle in proprio apportando piccolissime modifiche e miglioramenti chiamandole ICM 21, ICM 24, ICM 32 (ICM sinonimo di: Industrial Cleaning Machine).

Un successo indescrivibile mi arrise: container di 40' partivano per gli USA e per il Canada! I miei collaboratori entusiasti mi dicevano "Ingegnere sarò ben contento vedere come ora i container invece di arrivare partono per l'America!".

Ancora oggi queste lavasciuga pavimenti sono richieste sui mercati: USA, Canada, Sud Africa, essendo semplicissime, maneggevoli e senza manutenzione.

Sull'entusiasmo, assieme al mio tecnico Ugolini Silvano siamo i primi a costruire la più piccola lavapavimenti con uomo autoportato - la famosa ICM 38 - presentata all'ISSA SHOW di Chicago nel 1980 e fotografata da tutta la concorrenza americana.

Una referenza che si commenta da sola e che mi pervenne dal Giappone nel lontano 1994 – allegata.

1985 conquista del grande mercato Russo.

Partecipo ad una fiera che si tiene al Sokolniki park di Mosca – un freddo terribile – mi riscaldo nell’ufficio delle hostess – lascio in vendita la prima lavasciuga pavimenti ICM 42 con uomo autoportato all’Expocenter.

Nel ritornare in Italia, col mio interprete Russo, all’aeroporto di Mosca, fermo l’operatore che usa una lavasciuga pavimenti Gansow (di produzione tedesca) con uomo a terra, e chiedo dove si tro la direzione acquisti – ultimo piano stanza 71.

Mi presento all’ufficiale responsabile acquisti e gli dico: “penso che le apparecchiature più appropriate per la pulizia e il lavaggio dell’aeroporto siano queste” e lascio i cataloghi delle nostre lavasciuga pavimenti con uomo a bordo: ICM38 e ICM42.

“Se Lei lo desidera sono disposto a farLe tenere una campionatura in conto visione per sei mesi: se sarà di Vostro gradimento, la pagherete altrimenti la ritornerete”.

Do il telefono del mio agente di Mosca e dopo pochi giorni ci contattano per l’invio di una campionatura.

Quando consegniamo la prima lavapavimenti con uomo autoportato sono io stesso a dimostrarla.

Un successo unico e travolgente – rimangono stupefatti ed entusiasti delle prestazioni – cominciano così i primi ordini.

Gli aeroporti di Mosca, il Gum (centro commerciale P.zza Rossa), tutti gli Expocentere, tutte le stazioni di Mosca, usano ancora oggi le nostre apparecchiature per la pulizia.

Ma la cosa più entusiasmante e bella della mia vita è la conquista del mercato cinese – 1989.

Premio al mio spirito d’avventura, d’amore per il mio paese che avvicina e innalza le civiltà di due popoli, guida al mondo intero.

“Ci sono più cose in cielo e in terra che noi con tutta la nostra filosofia non possiamo immaginare”. Ho aperto ben 15 centri: da Hainan a Schenzhen, a Fuzhou, a Nanjing, a WuHan, a Beijing etc.etc. Il nome Tini è ancora oggi apprezzata e ricordato in tutta la Cina.

Alcune foto a testimonianza di quanto è stato da noi fatto e di come venivamo accolti.

Premio e orgoglio ad una vita di lavoro!

Poi negli anni successivi e ancora oggi, insieme ai miei collaboratori che sono complessivamente 106 (io la chiamo la grande famiglia), abbiamo realizzato nuovi modelli di macchine sempre più performanti e innovativi.

L’ultima creatura è la ET 65 (catalogo allegato) tutta meccanica nessuna manutenzione, la più piccola lavasciugapavimenti uomo a bordo sul mercato , lunga solo 116cm.

Il lavoro ha rappresentato e rappresenta per me una ragione di vita e ringrazio innanzitutto il Buon Dio, i miei genitori, la mia famiglia e i miei collaboratori tutti per avermi seguito con entusiasmo ed affetto.

Piancaldoli, 23.02.2009