

Parla Mattei, titolare della Silla di Copparo

# Saldo in Aldo

A cinquanta  
anni dalla fondazione,  
l'azienda di forniture  
edili si conferma  
una felice realtà

Donunque ti giri, sul territorio provinciale e non solo, senza nemmeno aguzzare troppo lo sguardo rischi di vedere uno dei punti vendita di vivace colore giallo e verde, con la silhouette di un pino. Si tratta di una delle meglio distribuite e più antiche aziende per la vendita di materiale per l'edilizia della nostra provincia. L'azienda è la Silla. No, niente a che fare con reminiscenze latine, almeno per quanto riguarda il titolare. Si tratta di un acronimo che sta a significare Società di Importazione e Lavorazione di Legnami ed Affini. Aldo Mattei non la fondò, ma riuscì a svilupparla ai livelli di oggi, con stile imprenditoriale impeccabile. Mattei, 79 anni, nativo del Montefeltro, nelle marche, a Montegrignano, sposato con Antonella, tre figli otto nipoti, è un signore asciutto ed elegante, con un parlare tranquillo, quasi d'altri tempi. Ormai ha ceduto al figlio Fabio il ruolo di Direttore Generale dell'azienda, ma tutti i giorni arriva puntuale al suo ufficio d'angolo, per un'opera di consulenza, di collaborazione, di appoggio. In una parola: un pilastro.

«Una cosa - parte Mattei - cominciata tanti anni fa. Ero dipendente di un'azienda

**“ Nel primo dopoguerra era una rivendita di legname ”**

di San Marino, che era in rapporti

di affari con questa società, fondata da Giatti e Cavaliere d'Oro. Aveva puntato tutto sulle forniture di legname ai falegnami della zona e di Bologna, ed era sull'orlo del fallimento dopo poco più di un anno dalla fondazione. Per una serie di passaggi che non sto ad elencare, l'azienda acquistò la Silla, e mi affidò la direzione. Risanata la società, la casa madre era intenzionata a cederla. Raccolsi il coraggio, trovai delle persone e delle banche che ebbero fiducia nel mio progetto e la rilevai, diventando imprenditore. Io e mia moglie Antonella firmammo pacchi di cambiali. Io trasformai da rivendita di legname a punto di vendita per materiale edilizio in senso lato l'azienda. Era il periodo della riforma agraria, molti stavano cominciando a costruire delle casette, il mercato era interessante. A Copparo, poi, pur lavorando molto in collegamento con Berco, che ha sempre avuto periodici momenti di sviluppo e contrazioni fortissime, riuscimmo a trovare quella via che ci permetteva di non essere troppo legati ai movimenti di questa azienda. Diciamo che ho sempre cercato di fare il passo lungo come la gamba, e soprattutto di guardare dove mettevo il piede. Essere attenti alle indicazioni del mercato e della società, per un imprenditore, è sempre importantissimo. Il legno non si vendeva più? Abbiamo cominciato a vendere porte e finestre già fatte. Si lavorava moltissimo di calcestruzzo? Ecco che noi abbiamo fatto lo sforzo per diventare produttori di calcestruzzo, e così via. Dopo Copparo abbiamo aperto a Cento, nel '59: c'era un mercato interessante, un capannone che poteva essere un'occasione e via. Poi a San Giuseppe, nel '69, poco prima che lo sviluppo abitativo dei lidi partisse. Ora siamo in una dozzina di

A fianco Aldo Mattei, il titolare della sede di Copparo della Silla (foto in basso), uno dei dodici punti vendita dell'azienda di forniture edili della famiglia Mattei



realtà, anche in Romagna. Veneto? No, veneto no. Mi spiace molto. Forse il fiume è una barriera psicologica. O forse c'è il fatto che noi abbiamo sempre cercato di aprire in località sviluppate a partire da un centro bene definito, e forse questo nel Veneto, con sviluppo molto diffuso, non funziona».

«Ho sempre cercato delle possibilità di sviluppo, e non mi sono mai fermato al guadagno facile ed immediato. Le mie radici sono contadine, e da mio padre ho imparato che l'onestà paga sempre, e che il lavoro onesto raggiunge i risultati, anche se ci vuole più tempo. Ho cercato le buone occasioni, e di capire che si faceva. Ora, con i rating, questa credibilità e questa fiducia hanno una risposta importante. Adesso so anche che è fondamentale appoggiarsi a dipendenti validi, a dirigenti capaci. A parte qualche contingenza, non mi appoggio ad esterni. Adesso mio figlio Fabio è il direttore generale, gli altri due figli, Stefano e Fiorenza collaborano a vario titolo, per molto tempo anche mia moglie ha avuto un ruolo.

Complessivamente abbiamo

circa 180 dipendenti: quando serve una professionalità specifica, la cerchiamo al nostro interno. Ho delegato, ma mi sono tenuto un ruolo operativo ritagliandomi anche un ruolo di consulente finanziario, dato che il mercato azionario è sempre stato una sorta di passione, anche se non è il nostro punto di intervento principale. In più, dovendo essere legati al territorio e non potendo spostare troppo dei materiali pesanti, è anche necessario fare molto affidamento sui direttori locali. In questo modo si cresce, come si cresce diversificando (dalla sabbia, anche se ci hanno tolto la concessione al tondino per il cemento armato), ma sempre con una forte relazione con il territorio». «La nostra continua con un sorriso - è un'azienda a controllo familiare: forte indirizzo

**“ Ora sono aperti una dozzina di punti vendita anche in Romagna ”**

alla gestione produttiva da parte dei direttori delle filiali, ma controllo ed indirizzo nostro. Credo che per il mercato serva una grande autonomia, una forte capacità di muoversi e di crescere, ma allo stesso tempo non ci debba essere chiusura all'esterno. Seguire i mutamenti all'esterno non è mai facile: ci sono momenti di blocco ed altri di corsa forsennata. Ma seguendoli e se possibile anticipandoli si cresce. Abbiamo cominciato che i sacchi di cemento si scaricavano a mano, ed i punti vendita erano delle piccole botteghe.

Ora di passi avanti se ne sono fatti molti»

«Il futuro? Difficile dipingerlo - ci ha detto - sicuri di non sbagliare. In questo momento mi spiace moltissimo che tra tasse ed altro mi resti all'incirca il 15% delle entrate, e sono poi soldi che vado comunque a reinvestire. Poi mi spiace anche per il grosso problema delle insolvenze. L'evoluzione della situazione sul territorio ha portato alla scomparsa dei grossi imprenditori edili, e poi delle grosse cooperative. Ora è rimasto un tessuto di piccoli e medi imprenditori, che a volte si improvvisano tali. Purtroppo noi non siamo tutelati come possono essere tutelate le banche. Se vendi un'auto e non te la pagano, la recuperi o almeno ci provi. Recuperare del cemento o delle pietre o della sabbia è molto più complicato. Da una parte con i piccoli imprenditori non facciamo quasi le veci delle banche, ma alla fine è una sorta di circolo virtuoso di autocontrollo: noi controlliamo loro, loro controllano che le nostre forniture siano adeguate ed il mercato controlla che si lavori in modo adeguato. Ma quando nel territorio intervengono, per esempio, aziende slegate da una presenza locale, il recupero dei crediti diventa un formidabile problema».

«Il segreto del successo? Non ci sono segreti. Onestà, serietà, capacità di guardare avanti e, soprattutto, trattare i dipendenti come collaboratori: a loro debbo molto. Ho sempre ragionato in termini di azienda. Non si tratta di pensare: "Cosa mi conviene", ma "Cosa conviene alla Silla"»

Alessandro Bassi

