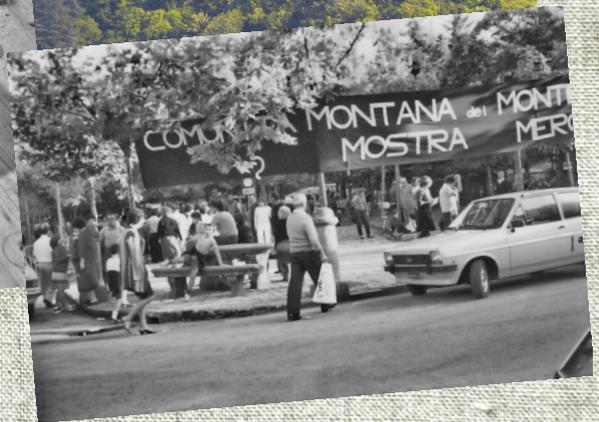


ASSOCIAZIONE
ILDEBRANDO
IMBERCIADORI



Frammenti di storia recente di una comunità al lavoro



ASSOCIAZIONE
— ILDEBRANDO —
IMBERCIADORI



Frammenti di storia recente
di una comunità al lavoro

Castel del Piano, Febbraio 2024

Da un'idea di *Claudio Franci* con la collaborazione di *Maurizio Pellegrini*

Gli scritti sono tratti dalle interviste ai protagonisti raccolte nel
Video “Frammenti di storia recente di una comunità al lavoro” - Riprese e
montaggi di *Gaia Magnani*

Il video è visibile sul sito www.associazioneimbeciadori.it

Foto di copertina di *Daniele Badini*

Progetto grafico e Stampa *Arti Grafiche*

Premessa

Abbiamo accolto con grande interesse e piacere la proposta di Claudio Franci, da sempre socio attivo e partecipe della nostra Associazione, che ha pensato di raccogliere le testimonianze dirette di alcuni dei protagonisti del cambiamento sociale economico e urbanistico che ha caratterizzato lo sviluppo di Castel del Piano nel secondo dopoguerra e che ancora oggi, dopo un passaggio generazionale, rappresentano uno degli aspetti che maggiormente definiscono Castel del Piano.

Per raccontare questo cambiamento Claudio, insieme a Maurizio Pellegrini, ha intervistato alcuni degli imprenditori che hanno saputo cogliere le opportunità offerte in quel periodo, hanno saputo interpretare e sfruttare le novità, in alcuni casi uscendo dalle mura del centro storico, allargando gli spazi fisici ma anche organizzativi delle loro attività e che ancora oggi sono in piena attività; in molti casi si tratta di “interviste doppie”, in cui abbiamo la possibilità di ascoltare la voci anche delle nuove generazioni che proseguono nella strada aperta dai più anziani, facendo tesoro della loro esperienza che arricchiscono con l’innovazione necessaria in un mondo globale.

Il titolo “Frammenti di storia” chiarisce subito che non si tratta di una ricostruzione completa, esaustiva, perché mancano tanti altri soggetti e settori, che hanno contribuito al cambiamento ed hanno accompagnato Castel del Piano nel suo sviluppo nel dopoguerra: le attività del settore della pelletteria, della sartoria, i fabbri, i maniscalchi, l’ingresso delle donne nel mondo del lavoro, lo sviluppo dei servizi con la crescita dell’Ospedale e della RSA “Vegni”. Il nostro auspicio è che questo lavoro rappresenti l’inizio di una ricerca che sviluppi le storie e i temi che qui non abbiamo affrontato.

È importante ricordare che il testo che compone questa pubblicazione, è la trascrizione delle interviste ai protagonisti, raccolte in un video realizzato e montato da Gaia Magnani, che resterà come testimonianza viva di una parte

della storia recente di Castel del Piano, raccontata in prima persona da coloro che hanno contribuito alla vita ed allo sviluppo della comunità, l'hanno accompagnata nella costruzione del sistema economico, politico e sociale fino ai giorni nostri.

Nel testo abbiamo voluto inserire delle brevi citazioni relative ad alcuni dei “mestieri” qui presentati, tratte dall'*Introduzione agli Statuti di Castel del Piano sul Monte Amiata (1571)*, di Ildebrando Imberciadori che ne curò l'edizione: a nostro parere era questo il modo migliore per evidenziare la continuità del legame tra lavoro, comunità e territorio.

Giovanna Longo, CD Associazione Ildebrando Imberciadori

Falegnami e legnaioli

Per intraprendere questo cammino vorremo partire dall'esperienza dei falegnami e dei legnaioli che già prima dell'Unità d'Italia si organizzano in una vera società, che potremmo definire di mutuo soccorso.

Forme solidaristiche della nostra comunità sono evidenti fin dagli Statuti del 1571 che trovano nella società dei legnaioli, oggi falegnami, una concreta forma organizzativa.

Rosildo Seri

Ne parliamo con Rosildo Seri, che ha svolto per molti anni il lavoro di falegname. Autore di molti restauri delle croci di Audibert e prestazioni d'opera raffinate, è stato per lunghi anni cerimoniere della festa dei falegnami che si è tenuta fino al 2020 quando, a causa della pandemia si interruppe.



Maurizio Pellegrini: Rosildo di che classe sei?

Rosildo Seri: 1947

M.: Hai sempre lavorato nella bottega del Nerucci?

R.: *Sì, fin dagli inizi, fino a quando ne rilevai l'attività, proseguita fino al 2021 quando ho dovuto smettere per motivi di salute.*

M.: Quanti apprendisti ci sono passati dalla bottega di Rino Nerucci, uno dei falegnami storici di Castel Del Piano?

R.: *Rino mi diceva di aver formato oltre 75 giovani falegnami che erano passati dalla sua bottega. Mi diceva che allora i falegnami erano bravi artisti ma spesso cattivi maestri perché c'era una certa gelosia, a quei tempi, a svelare i segreti del mestiere...*

M.: Quando te hai iniziato quante erano le botteghe dei falegnami e come si imparava il mestiere?

R.: *Erano tantissime, tanti falegnami e tanti ragazzi che imparavano il mestiere. Da una stima potrei dire che tra il 1960 ed il 2000 le botteghe dei falegnami a Castel del Piano siano state almeno una trentina.*

M.: Che prodotti venivano costruiti?

R.: *Di tutto. Mobili, infissi, riparazioni, camere, ogni tipo di arredo.*



N.: Quali attrezzature avevate, seghe a nastro, toupie, trapani elettrici, etc...

R.: *C'erano già le seghe a nastro e la toupie. Molte cose venivano prodotte con vecchi sistemi. Poi sono venute altre macchine come le troncatrici, le scorniatrici eccetera.*

M.: Quanti falegnami sono rimasti oggi?

R.: *Non più di cinque o sei botteghe.*

M.: La festa de falegnami. Già prima dell'Unità d'Italia, correva l'anno 1805, nasceva a Castel del Piano la società dei legnaioli. Occorre ricordare che forme organizzative di mutuo soccorso nascono dopo l'Unità d'Italia nel 1861.

Forte e numerosa era la presenza dei legnaioli nella comunità che consolidano nel tempo rapporti di collaborazione con le istituzioni religiose partecipando a eventi e ricorrenze e rafforzando quel legame fra mondo laico e cattolico.

Ma il cemento più forte di questa comunità era rappresentato dall'aiutarsi a vicenda, la norma non scritta ma sempre praticata era lo scambio di conoscenze, collaborazione, di strumenti anche di lavoro che, appunto, prefigurano una società di vero e proprio mutuo soccorso.

I Legnaioli festeggiano la loro ricorrenza il 23 di gennaio saldando così la natura laica e religiosa della categoria.

Il 23 Gennaio è il giorno dello sposalizio di Maria Santissima e di Giuseppe falegname ed in quel giorno si celebra la messa nell'Oratorio di San Giuseppe dove è custodito il quadro raffigurante le Nozze sacre di Maria e Giuseppe dipinto da Francesco Nasini nel XVII secolo.

Nel 1900 in occasione dell'Anno Santo, la Società si fece carico di realizzare un pregiato "paliotto" da esporre il 23 gennaio ed il 19 marzo di ogni anno nella predella dell'altare maggiore nella chiesa di San Giuseppe, dove è conservato ancora oggi.

È questo forte legame fra laicità e simbolismo religioso che ritroviamo a conclusione di ogni festa dei falegnami, con il dono ai partecipanti del biscotto incrociato, o secondo la tradizione il “biscotto della sposa”, simbolo appunto del matrimonio fra Maria e Giuseppe

M.: Rosildo che ti ricordi della festa degli anni Sessanta e Settanta?

R.: *Inizialmente la festa si svolgeva nelle case, radunando in ognuna un gruppo di falegnami. Poi, negli anni del boom economico dopo la messa ci si riuniva in un ristorante del posto alla presenza del sacerdote e del Sindaco che portava il saluto ai partecipanti. Alla fine del pranzo veniva distribuito il biscotto intrecciato, benedetto durante la messa, simbolo dell'unione tra gli sposi. La festa era molto sentita, una specie di orgoglio del mestiere.*

Il falegname

Per quanto riguarda l'*artigianato* previsto dagli Statuti del 1571 c'è da dire che sarebbe opportuno distinguere un artigianato libero e un artigianato controllato e regolato. È artigianato libero quello che ha per materia prima non solo il ferro per la fabbricazione degli arnesi più necessari, come vanghe, zappe, picconi, mazze, accette... ma anche e soprattutto il giunco e il legno necessario sia per fabbricarsi, magari in casa, certi attrezzi come panieri, corbelletti, ceste; sia per fabbricare, in conto terzi, tutti gli attrezzi necessari all'arredamento modestissimo delle case (tavoli, seggiole, travi, piane, correnti, usci e porte, mestoli) e dell'attrezzatura vinaria (bigonzi per l'uva, bigonzelle, tinelli, tine, botti, barili per il vino): tutti arnesi di non facile fattura sia per la tempera (stagionatura) del legname sia per precisione e delicatezza di fattura. Ora verso questo tipo di artigianato che non solo è necessario ma è anche capace di poter vendere e trasformare in denaro, le norme statutarie singolarmente sono premurose, generose in facilitazioni di incoraggiamento. Questo tipo di artigianato montagnolo, fatto di castagni e di faggi, è appunto uno dei mezzi principali con i quali la gente povera «si alza».

Trasformazioni economiche ed urbanistiche

Molti di noi ricordano le botteghe dei falegnami nel centro storico che hanno accompagnato la nostra infanzia, a partire dai bottai che guardavamo sbalorditi usare l'ascia per stondare le doghe delle botti, oppure i fabbri che nella Piana lavoravano il ferro e calzavano i somari, ma pochi rammentano la presenza di una segheria che negli anni Cinquanta ha dato lavoro ad oltre 100 giovani falegnami, provenienti anche da altri paesi, contribuendo alla formazione di una nuova generazione di professionisti dalla lavorazione del legno.

Conosciamo l'attività delle Terre Gialle, del Mulinone, del Tannino, della lavorazione della Farina Fossile, meno della segheria del Mazzolani. Occupava all'epoca un'area importante che diventerà poi parte fondamentale dell'espansione urbanistica moderna di Castel del Piano.

L'insediamento era infatti un quadrilatero racchiuso fra via Vegni, Via Dante Alighieri, Via Imberciadori e Piazza Carducci.

La segheria trasformava i tronchi di castagno in tavole da lavorare, che venivano sistemate in un'area per la stagionatura e fu integrata con lo stabilimento del Tannino al fine di utilizzare gli scarti del castagno per la produzione dell'acido tannico; costruiva infissi destinati al mercato immobiliare romano, cominciò a produrre mobili.

Dopo il fallimento e la sua chiusura l'area divenne il primo nucleo d'insediamento artigiano, industriale, commerciale e civile di Castel del Piano.

Gino Bertini, Angelo Ginanneschi, Mario Monaci

Ne parliamo con tre nostri concittadini che in qualche modo hanno avuto a che fare con quel sito.

Claudio Franci: La famiglia Bertini si trasferisce a Castel del Piano nel 1948, il babbo Fernando viene a lavorare nella segheria del Mazzolani come responsabile del reparto mobili della segheria e dopo la chiusura la sua

famiglia e lui stesso hanno continuato l'attività di falegnameria che è arrivata ai giorni nostri.

La loro attività si svolgerà per oltre sessant'anni nel nostro comune che oltre al fondatore Fernando vedrà partecipare attivamente i figli Gino e Daniele.

Ne parliamo con Gino, oggi pensionato, che dedica gran parte del suo tempo a sviluppare l'hobby che ha coltivato per una vita, l'antiquariato.

C: Gino vuoi raccontarci dei tuoi ricordi e di questa esperienza?



Gino Bertini: *Assieme al mio babbo si trasferì a Castel del Piano anche il suo fratello maggiore, lo zio Renzo, anch'esso falegname, e che trovò occupazione nel mobilificio. Vorrei sottolineare che la storia della nostra famiglia è storia di falegnami che risale ai primi del '900. Infatti mia nonna sposò un falegname dal quale parte la nostra tradizione di famiglia.*

Questa esperienza è stata importante per la nostra famiglia, perché ci trasferimmo dalla Maremma all'Amiata e qui a Castel del Piano costruimmo

la nostra nuova vita.

L'opportunità offerta dalla segheria del Mazzolani accompagnò il nostro nuovo cammino.

Era un'azienda importante, oltre 100 erano i giovani falegnami provenienti anche da altri paesi dell'Amiata, che vi lavoravano.

Lo sviluppo dell'attività negli anni Cinquanta fu legato alla ricostruzione che dopo la seconda guerra mondiale avvenne in Italia ed essenzialmente legata allo sviluppo urbanistico della città di Roma con cui Mazzolani aveva solidi rapporti.

Con la chiusura di questo mercato, riconducibile a più fattori compresa la qualità dei materiali cominciò il declino della falegnameria che la portò in breve tempo al fallimento.

C.: *Ma da questa esperienza parte un'attività di lavoro che ti ha accompagnato per tutta la vita.*

G.: *Dopo il fallimento della segheria alla fine degli anni Cinquanta avviammo una nostra attività che prevalentemente costruiva mobili per conto terzi ed il nostro primo laboratorio fu in via della Stazione. Con la metà degli anni Sessanta la nostra attività si trasferì negli edifici del Mulinone dove cominciammo a produrre imballaggi per il mercato agricolo. Successivamente ci trasferimmo in via Pozzo Stella dove iniziammo anche a produrre infissi. Nel frattempo entrò a far parte dell'azienda mio fratello minore Daniele che costituirà un pilastro dell'organizzazione aziendale; il suo impegno sarà orientato prevalentemente al controllo della produzione e all'installazione dei prodotti.*

Un momento di svolta nella creazione di nuovi rapporti e nuove opportunità commerciali fu rappresentata dalla Mostra Mercato dell'Amiata che ci aprì nuovi orizzonti e ci mise in contatto con nuovi clienti.

Risale agli anni Ottanta il nostro trasferimento nella zona artigianale delle Cellane dove costruimmo il nostro stabilimento per la creazione degli infissi la cui produzione è andata avanti fino ai giorni nostri. La produzione era

proiettata sia verso il prodotto finito, sia verso la fornitura ad altre aziende del prodotto semilavorato.

La realizzazione del nuovo stabilimento, lo sviluppo dell'attività ci stimolarono a ricercare nuove tecniche di produzione ed approfondire i nuovi orientamenti del mercato. Fu questa ricerca che, per primi in Toscana, ci portò a collaborare con la "Maico Ferramenti" che introdusse un vero cambiamento nella costruzione degli infissi, dalle complanari in poi.



Aderimmo al consorzio "Abitare Mediterraneo" che teneva quasi settimanalmente conferenze e corsi di aggiornamento rispetto all'orientamento del mercato, e fin dall'inizio ci orientammo verso l'uso di prodotti ecologici da utilizzare nella produzione e nella verniciatura.

Alla metà degli anni Ottanta fummo chiamati a partecipare, con altre aziende, nell'area di proprietà della Regione Toscana di Rispescia, alla realizzazione di un prototipo di edificio volto alla promozione delle nuove pratiche di risparmio energetico.

L'ottanta per cento delle nostre produzioni era rivolta fuori dal territorio dell'Amiata, prima verso l'Isola del Giglio, poi verso le ristrutturazioni degli

ambienti agricoli nella Val d'Orcia ed ancora nell'Adriatico verso San Marino.

Lavorazioni che ci hanno portato a confrontarci, per l'acquisto di tecnologie, con produttori esteri, prevalentemente della Germania.

Nei sessant'anni in cui abbiamo svolto la nostra attività abbiamo dato occupazione permanente mediamente a sei persone, diventate otto nell'ultimo periodo.



Claudio Franci: Gran parte della vita di Angelo Ginanneschi si è svolta nel quadrilatero della segheria del Mazzolani, il perimetro nel quale ha insediato successivamente l'impresa di ricostruzione di pneumatici, gestita con il fratello Gino, e dove ha realizzato la propria abitazione.

C.: Angelo potresti dirci i confini della segheria del Mazzolani?

Angelo Ginanneschi: *La segheria occupava il perimetro che ha come angoli l'attuale macelleria Bonelli, la sede dell'Unipol, la ex Vama con alcune interruzioni nell'angolo di Piazza Carducci dove si ergevano le mura della Casa del Popolo che purtroppo non ebbe mai una copertura e che veniva utilizzata per ritrovi, feste e qualche serata da ballo. Dentro al quadrilatero erano presenti strutture private dove è il supermercato, la villetta della famiglia Bernacchi e l'edificio dove ha sede la Confagricoltura.*

C.: Ricordi dopo il fallimento dell'azienda da chi fu acquisita e qual era il suo valore?

A.: *Durante la produzione la fabbrica occupava oltre cento persone, senza contare i lavoratori dell'indotto che operavano nel taglio del bosco, nel trasporto dei materiali ed in altre attività. Con il fallimento le cose presero un corso diverso. L'area fu acquistata dal Sartori, che era anche il*

proprietario dello stabilimento del Tannino. Ma anche gli operai intrapresero strade diverse: dieci di questi si associarono, dando vita ad una nuova attività di costruzione degli infissi, altri intrapresero singole attività che presero forma anche nei paesi limitrofi, da dove proveniva una parte degli occupati.

C.: Quali aziende si insediarono in quell'area che potremmo definire il primo polo artigiano, commerciale ed abitativo fuori le mura del centro storico di Castel del Piano?

A.: *Alla fine degli anni Cinquanta anche il Sartori fallì, la sua impresa, il Tannino fu acquistato da una multinazionale francese, mentre l'area della segheria fu acquistata all'asta da due cittadini, un grossetano ed un nostro compaesano, al prezzo di 16 milioni e mezzo di vecchie lire.*



Uno dei nuovi acquirenti dette poi vita ad una segheria con la sede nell'area della Fontevecchia, che ha lavorato i tronchi di castagno e prodotto per svariati anni materiali, traverse per i binari, per le Ferrovie dello Stato.

Questi due nuovi proprietari avviarono la vendita particellare dell'area.

Prende forma così la nascita del nucleo edilizio polivalente, ancora oggi in gran parte esistente, dove sorgeranno nuove attività: la macelleria, l'azienda di ricostruzione pneumatici, il palazzo di Elbano, con sottostante la gelateria di "Yale" e vorrei ricordare che fu il primo fabbricato a Castel del Piano con dentro l'ascensore; altri appartamenti nacquero in quegli anni, costruiti dall'impresa di Lando Giannelli e dai fratelli Prezzolini di Abbadia. Vi si insediarono inoltre altre attività come il distributore di benzina con annessa autorimessa e lavaggio, il rimessaggio dei pullman della RAMA, la Farmacia ed alcune aziende artigiane, come la falegnameria dei fratelli Monaci e successivamente la MALL.



Maurizio Pellegrini: Mario è oramai uno degli artigiani più anziani di Castel Del Piano. Storico falegname, l'azienda della sua famiglia è stata fra le prime a trasferire la propria attività dal paese vecchio, in Piazza Colonna, fuori dalle mura, insediando il nuovo opificio proprio nell'area dell'ex segheria. Comincia lì quel percorso che trasformerà la falegnameria Monaci dalla produzione di stampelle per abiti e tavole da stiro alla produzione di mobili, cucine ed arredi che abbiamo conosciuto ed apprezzato.

Mario, cosa rappresentò per voi il “salto” fuori dalle mura del Poggio?

Mario Monaci: *Dal 1960 al 1970 lavorammo nel Poggio, in Piazza Colonna. Eravamo 5/6 addetti. Poi, siccome il lavoro non mancava, nel 1970, ci trasferimmo – per primi – nell'area della ex segheria, nell'ala che poi avrebbe ospitato la Mall. Il lavoro cominciò a svilupparsi ed iniziammo la produzione di arredi per ristoranti. Facemmo gli arredi per Venerio e Bimboli. fornivamo sedie in schiancia. La materia prima veniva dalla Val di Paglia e le impagliatrici erano donne locali, in particolare di Pian di Ballo.*

M.: Poi vi trasferiste, tra i primi, a Marinella, la prima zona artigianale di Castel Del Piano, area nella quale trovò collocazione anche un'importante azienda metalmeccanica, che avviò a costruire opere di ingegneria avanzata per l'epoca, la “Vichi Italia”, esportando i propri prodotti all'estero. Marinella

è ancora oggi un centro produttivo di tutto rilievo nell'economia locale, dove aziende storiche dell'agroalimentare locale come il Salumificio Cerboni convivono con strutture commerciali di tutto rispetto come Eurospin ed Euronics.

M.: *Nel 1974 – cominciavano gli anni del boom economico – costruimmo il capannone a Marinella. Il mercato tirava forte. Per molti anni siamo stati intorno alle venti persone a lavoro. Ci dedicammo alla produzione di arredamenti toscani in legno massello di castagno che acquistavamo quasi interamente in zona, al Vivo d'Orcia, ad Abbadia, da Icaro a San Lorenzo.*

M.: Per molti anni la ditta tua e di tuo fratello Dino fu tra i cardini della Mostra Mercato, giusto?

M.: *Siamo stati tra i primi a partecipare e gli ultimi a smettere. Sempre presenti per oltre 25 edizioni. La Mostra era un bel biglietto da visita e ci procurava ordini e pubblicità.*

M.: La tua azienda era anche tra le più presenti alla festa dei falegnami.

M.: *Sempre presenti, con tutti gli operai che partecipavano con piacere al momento conviviale con gli altri falegnami. Ci sono stati anni – tra il 1980 ed il 1990 – che eravamo più di 100 persone. Me ne ricordo una, al ristorante la Mezzaluna davanti all'ex cinema che saremo stati anche di più...*

M.: Quel nucleo piccolo industriale del Piazzone oltre a generare una nuova leva di falegnami contribuirà in maniera rilevante allo sviluppo edilizio ed urbanistico di Castel del Piano, oggi potremmo definirlo quasi un incubatore d'impresa ed un insediamento abitativo che ci proietta nella modernità e dà inizio alla nuova espansione urbanistica di Castel del Piano, che ne accompagnerà lo sviluppo futuro.

Con gli anni Sessanta inizia un lento processo di cambiamento

Le attività commerciali saranno coinvolte ed accompagneranno questo nuovo cammino. Quasi in un batter d'occhio siamo passati dai negozi di vicinato, ai supermercati, al commercio on line.

Alessandro Feri

Ne vogliamo parlare con Alessandro Feri. La sua bottega può essere definita come l'ultimo negozio di vicinato presente e che compie quasi 100 anni di vita. Ne auguriamo altrettanti per il futuro.

Alessandro gestisce il negozio con il fratello Mario e la moglie Ilaria, gli chiediamo di narrarci come nasce e si sviluppa la sua attività nel tempo.



Alessandro Feri: *I miei nonni acquistano l'azienda nel 1924 e da lì parte la nostra storia che inizia con la vendita di generi alimentari e con Mario Feri avvierà una nuova attività che aggiungerà alla vendita di alimentari anche la rivendita e mescita di vino. Dal 1946 al 1956 l'azienda sarà gestita direttamente da Mario Feri, fino al 1956 quando direttamente entra in campo*

la nostra famiglia con il mio babbo Angelo.

Claudio Franci: Potremmo definirla una bottega storica?

A.: *Le aziende storiche erano la nostra e quella di Solidea Corsini, a cui si affiancheranno altri 16 negozi di vicinato, ai quali andrebbero aggiunti i negozi di frutta e verdura ed i macellai, in gran numero nella nostra comunità. I negozi di vicinato erano presenti anche nelle borgate come a Pian del Ballo, alle Ciaccine e nelle frazioni di Montenero e Montegiovi.*

C.: In quasi cento anni tanta acqua è passata sotto i ponti e dalla spesa delle famiglie si può ricostruire la vita di una comunità. Fino a dopo la Seconda guerra mondiale quale funzione hanno assolto questi negozi oltre alla pura attività commerciale?

A.: *Quasi ogni famiglia aveva il proprio libretto della spesa, nel quale venivano segnati gli acquisti effettuati ed il credito che il negozio vantava verso la famiglia stessa. Il debito veniva saldato al momento dei raccolti con le risorse provenienti dalla mietitura del grano, dalla vendemmia, dalla raccolta delle castagne e delle olive. Possiamo dire che queste attività hanno svolto un ruolo di supporto sociale particolare, facendo sostanzialmente da banca di prestito nei confronti delle popolazioni.*

Passaggio delle merci esportate sulla Battigia di Monte Reguani
 al giorno 31 Giugno 1874 che compare alla scuola Teofila

| | | Lib. o kg | Prezzo | |
|-------------------|-----------------|-----------|--------|--------|
| Acquac | Battigia | 9 | 18- | 162 |
| Vinacci | | 6 | 5,50 | 33 |
| Zucchero | kg | 32 | 6,10 | 195 |
| Farina | q. ^a | 3 | 149 | 426 |
| Uovo | | 30 | 17,50 | 66 |
| Vinacci d'Uva | kg | 80 | 2,35 | 188 |
| Vinacci di Corcio | | 100 | 5- | 500 |
| Sapone suda | pac. | 100 | 1,30 | 130 |
| Carote | pac. | 18 | 3,50 | 63 |
| Salame | | | | |
| Formaggio | kg | 10,300 | 11 | 113,30 |
| Salame | | 5,600 | 20 | 112,00 |
| Carota | kg | 48 | 1,30 | 55,12 |
| Sapone suda | | 57 | 4- | 228 |
| Acquac 1870 | | 12,400 | | 100 |
| Oliva | pac. | 93 | 9,80 | 16,100 |
| Carote | | 2,800 | 14 | 35 |
| Cela | kg | 65 | 0,16 | 10,50 |
| " | kg | 30 | 0,35 | 7,65 |
| " | kg | 3 | 0,35 | 4,20 |
| " | " | 19 | 0,35 | 4,20 |
| " | " | 12 | | 4,20 |
| " | " | 12 | | 4,20 |
| " | " | 12 | | 4,20 |
| " | " | 24 | | 16,80 |
| " | " | 12 | | 4,20 |
| " | " | | | |
| " | " | | | |

C.: Con il tuo ingresso nell'azienda di famiglia cosa cambia?

A.: *Il mio ingresso nell'attività avviene agli inizi degli anni Settanta, nel momento in cui anche l'economia del paese si sta trasformando. Migliorano complessivamente le condizioni di vita della popolazione, cresce la liquidità delle famiglie, si avvia a respirare un futuro diverso che cambierà anche le esigenze e le aspettative delle persone. Inizia timidamente a fare capolino il turismo. Se dieci mesi all'anno il lavoro sarà orientato alla popolazione locale, altri due mesi saranno positivamente influenzati dalla presenza turistica. La presenza del campeggio del Bernabei a Montoto assumerà un peso rilevante nell'attività commerciale, assieme alle vacanze dei nostri concittadini, emigrati verso le grandi città in cerca di lavoro dopo la guerra, ma che qui avevano mantenuto la casa e gli affetti. Avvia a cambiare anche la natura e la qualità dei negozi che debbono rispondere alla nuova domanda: un esempio per tutti la Cooperativa Amiatina di consumo, che chiuderà i due negozi che avevano accompagnato la sua esistenza in Via La Piana e Piazza Madonna, con le storiche conduttrici Maria e Beppina, e costruirà il primo supermercato di Castel del Piano in Via Santucci, con tre nuovi reparti di vendita: la macelleria, la frutta e verdura e l'abbigliamento. Come avvenne per la Coop, anche i negozi di vicinato iniziarono a migliorare la loro proposta commerciale, adeguando i negozi e rivedendo l'offerta dei prodotti. In quegli anni, a metà anni Sessanta, profondi sono i cambiamenti sociali che riguardano non solo il reddito economico, ma anche il fronte dei diritti. È infatti in quel periodo che gli artigiani, i commercianti, gli agricoltori hanno l'accesso gratuito ai servizi sanitari e sociali. Il Sistema Sanitario inizia così ad essere universale. Dopo la metà degli anni Settanta inizia una nuova fase di sviluppo, Castel del Piano cominciò ad ospitare concerti con rock star di grande successo, uno per tutti, Vasco Rossi, squadre di calcio con grandi campioni, dal Napoli di Maradona, all'Inter di Collovati, Oriali e Giuseppe Bergomi, molte famiglie prevalentemente piombinesi e romane iniziarono ad acquistare le seconde case e rilevante per anni è stato il contributo dello sviluppo turistico invernale che ha interessato non solo la parte alta della montagna, ma tutti i paesi alle sue pendici. Processi questi che ci hanno accompagnato fino alla fine del secolo scorso.*

C.: Come hai visto trasformare il sistema commerciale in questi anni?

A.: *Il primo dato che è sotto gli occhi di tutti è la scomparsa dei negozi di vicinato e lo sviluppo dei supermercati e dei Centri Commerciali. Ancora una volta è il cambiamento degli stili di vita che orienta il mondo produttivo e quindi anche del settore commerciale. Oggi la stragrande maggioranza delle famiglie ha bisogno di racchiudere nel minor tempo possibile, per esempio, gli acquisti; sempre di meno sono coloro che hanno a disposizione il tempo per dedicare qualche ora al giorno per fare la spesa.*



C.: Ed allora un negozio come il tuo come affronta oggi il mercato?

A.: *Intanto occorre dire che tanta gente, sia locale che turisti, apprezzano ancora la qualità dei prodotti, e noi su quella puntiamo, abbiamo diversificato l'offerta dei prodotti sia da banco che negli scaffali, abbiamo introdotto la vendita del vino sfuso, stiamo anche noi orientandoci verso il fast food, al mono pasto; contiamo ancora su una clientela che si affida alla nostra professionalità ed alla quale offriamo servizi come la consegna a casa della spesa, ed in una società che tende ad invecchiare velocemente questo*

non è poca cosa. E poi puntiamo molto sulla valorizzazione dei prodotti locali, dal vino, al miele, ai sottoli, all'olio che sono fuori dai circuiti on line tipo Amazon. La vera concorrenza che subiamo è quella dei Centri Commerciali e dei supermercati.

C.: C'è a tuo avviso una possibilità di riqualificare Corso Nasini?

A.: *Tieni conto che nel corso Nasini ci sono 54 negozi, 28 sono fondi chiusi e 26 attivi nel commercio. Il Corso si presenta oggi come una viabilità di passaggio ed un luogo di sosta e di posteggio. Occorre tener conto inoltre che gran parte delle abitazioni sono chiuse e vengono aperte poche volte l'anno. La caratteristica e la dimensione dei negozi non li rende utilizzabili per tutte le attività. Partendo da queste considerazioni a mio avviso servirebbe un progetto complessivo di riqualificazione urbana in grado di attivare risorse, anche comunitarie, che c'erano nel PNRR e forse ci saranno in futuro, per incentivare l'avvio di nuove attività imprenditoriali compatibili con l'area. Un'idea potrebbe essere quella di creare un percorso, una vetrina di prodotti a chilometro zero e che nei fine settimana potrebbe prevedere anche una ZTL che consenta di apprezzare i luoghi ed i prodotti, di fatto ricreando una sorta di salotto urbano diversificato dai parchi che caratterizzano il paese.*

Il commercio controllato e «libero»

Ogni paese, nelle singole famiglie, cerca di produrre tutto quello che sia necessario a vivere entro i limiti del possibile. Da parte sua l'amministrazione comunale, come si è visto, ha per criterio quello di assicurare ad ogni famiglia un po' di terra seminativa o arborata perché ogni famiglia abbia un minimo di base economica tutta sua, ma non è detto che ogni paese non abbia bisogno di qualche cosa che non ha e che certi paesi siano capaci di produrre più di altri e quindi, di offrire più di altri. Ci sono limiti e ostacoli, questo è vero: i prezzi delle merci vendibili sono fissati d'autorità pur indicando, come criterio direttivo, non quello della libertà di mercato ma quello di discrezione e di buona volontà, nel tempo e nel luogo. È lo statuto che suggerisce, nel fissare i prezzi, una formula di buon senso onesto. Il prezzo, per esempio, della frutta deve essere fissato in modo che «nessuno si debbi distrarre di vendere né alcuno di comprare». Il costo dovrebbe corrispondere al compenso possibile per il lavoro che produce e raccoglie per vendere come per il lavoro di chi compri per necessità. Il sacrificio, mai univoco.

***La montagna e lo sviluppo turistico:
una simbiosi che guarda al futuro***

Riccardo Imbasciati

Claudio Franci: Un'esperienza indubbiamente di successo nel campo della ristorazione e dell'ospitalità è quella che andremo a raccontare. Mi è capitato molto spesso di andare in giro per la Toscana, le sue isole e per l'Italia, la stragrande maggioranza delle volte che dicevo del mio paese di provenienza mi dicevano "da Venerio" e nella costa livornese ed all'Elba "da Vegnerio". Riccardo oggi gestisce un patrimonio che i suoi genitori hanno costruito nel tempo rinnovandolo ed ampliandolo; con la figlia sta proiettando la sua azienda nel futuro dotandola di nuove proposte come la SPA.



Riccardo Imbasciati: *L'azienda nasce nel 1964. La struttura fin da allora è collocata in Piazza Carducci: era costituita da una sala ristoro e da tre camere, l'avvio dell'attività alberghiera. Venerio e Maria cominceranno questa esperienza che contribuirà a dotare Castel del Piano di un nuovo punto d'incontro, di ristoro e di ospitalità per i viandanti che qui facevano visita. Eravamo in un periodo in cui l'Italia stava crescendo dopo il dramma della Seconda guerra mondiale e cominciava un periodo nel quale le famiglie iniziavano a spostarsi sia nei fine settimana invernali sia, in maniera più*

lunga, durante il periodo estivo. Accompagnando il cambiamento della società, la nostra struttura si adegua alle nuove esigenze, ampliandosi e migliorando il servizio prestato. Sono gli anni in cui incontriamo tanti turisti che vengono dalle province vicine, Livorno, l'Isola d'Elba ed altre realtà. Aderimmo in quegli anni anche alla iniziativa delle vacanze rivolte agli anziani, che contribuì anch'essa alla promozione della nostra attività. In quel periodo, nel settembre dell'81, in occasione della festa del cinquantenario della classe del '31, ci fece visita il grande attore e regista Giorgio Albertazzi. Nel 1990 inizia il mio inserimento nell'azienda ed cominciamo a costruire un nuovo percorso. Allora la struttura era cresciuta: poteva ospitare duecento persone al ristorante e aveva quaranta camere di albergo. Inizia il lavoro di consolidamento dell'attività e continuiamo a guardare al futuro, ai nuovi interessi della clientela, l'ambiente e vivere il territorio diventano sempre più centrali. È così che cominciammo ad investire nella ristrutturazione di alcuni agriturismi che andranno ad ampliare la nostra offerta turistica. Nel 2018, dopo la morte dei miei genitori, la direzione prosegue con me e mia figlia Ginevra. Avviamo questo nuovo percorso rinnovando ulteriormente i locali del ristorante e delle camere ed offrendo una nuova proposta attraverso la SPA con i suoi percorsi ristoratori e l'area massaggi. Oggi siamo in grado di soddisfare più esigenze vito la diversificazione dell'accoglienza che possiamo proporre.

L'albergatore

Non si può parlare, naturalmente, di criterio alberghiero, in senso moderno, ma, pure, dell'ospitalità moderna questo capitolo che parla del modo di gestire l'«osteria» sembra avere certi semi di futuro sviluppo. Intanto, ben marcato il fatto che «per comodità et refugio de' viandanti e forestieri», può affluire in paese del desideratissimo, sopra ogni cosa, denaro vivo: denaro che dà particolare diritto ad aver albergo e a «potersi recreare tutte le volte che a tali persone occorrerà». Il servizio deve essere buono e il prezzo onesto. L'ospite deve stare meglio che a casa sua: paga. Il suo denaro gli dà diritto a vino puro e senza acqua, «buono e stietto», a «robbe ed esercitio convenienti, stiette, bene conditionate e buone»; «buoni lettie ben finiti, con buoni pagliaricci e buoni materazzi e buone lenzuola e buone coperte»: tutto «buono» deve essere perché «li forestieri possino stare bene per li loro denari». Il motivo del fatto che chi porta denaro deve essere benissimo trattato si ripete, come si vede, a guisa di «pedale» in una «musica» alberghiera.

Enrico Bracciali

Claudio Franci: Continuiamo questo viaggio tra i frammenti di storia di una comunità che ha dimostrato di essere ricca di valori, di competenze e capacità di fare impresa, parlando anche della nostra Montagna. “Le Macinaie” è stato e continua a rappresentare il nostro punto di attrazione, assieme al prato della Contessa, che meriterebbe una narrazione a parte.

Nel 1909 il Corpo Forestale dello Stato costruisce il primo presidio di difesa e tutela del territorio, meglio conosciuto come “Vecchio Rifugio”. Fino agli anni Sessanta la montagna è luogo di lavoro forestale, taglio del bosco, carbonaie, conserve per il ghiaccio, e raccolta dei prodotti del sottobosco, funghi, fragole e lamponi. È con gli inizi degli anni Sessanta che inizia un nuovo corso. Nel 1962 nasce la società ISA, con l’obiettivo di costruire impianti di risalita che promuoveranno l’attività sciistica, Adamero Filoni, con il cognato Ilio Bigliuzzi costruirà il suo casotto di prima ristorazione, Gastone Grazi nella sua baracca di legno noleggerà i primi scarponi e gli sci. È l’inizio di un nuovo periodo, accompagnato dall’evoluzione di un paese che vede migliorare le condizioni di vita della popolazione che accompagneranno l’avvio turistico delle Macinaie. Nel 1972 i fratelli Rossi, Romano, Vito e Carlo, rilevano l’albergo delle Macinaie. I pionieri della montagna Adamero ed Ilio passano la mano ad un nuovo corso. Il turismo fino ad allora concentrato il sabato e la domenica nel periodo invernale, con grandi affluenze di pullman, e durante il mese di luglio ed agosto inizia a cambiare forma. Nel ‘72 nasce la Scuola di sci dell’Amiata Unita e negli anni successivi avvieranno a prendere forma concretamente nuove attività e servizi a supporto dello sviluppo turistico. Questi cambiamenti vorremmo condividerli con Enrico Bracciali il motore, ormai da molti anni, dell’Albergo delle Macinaie.

Enrico Bracciali: *Quando la nostra famiglia subentrò alla precedente proprietà, per alcuni anni le cose continuarono a funzionare nel modo tradizionale. Il lavoro era limitato a brevi periodi in estate e in inverno beneficiando di un afflusso spontaneo che veniva dalle province di Siena, Grosseto e dall’alto Lazio. Erano tanti gli ospiti che soggiornavano per lunghissimi periodi in estate, mentre in inverno nacque il fenomeno delle*

settimane bianche, con famiglie ma anche tante scuole, oltre la presenza degli sci club presenti in tutti i comuni della montagna. Agli inizi degli anni '80, anche grazie alle nuove opportunità offerte dal piano urbanistico, investiamo sull'ampliamento dell'albergo che darà un nuovo corso alla nostra attività. Il nostro ristorante diviene anche un punto di riferimento per la ristorazione degli eventi. Gite ma soprattutto feste, comunioni, cresime, matrimoni. Abbiamo calcolato di averne festeggiati oltre seicento nei nostri cinquantaquattro anni di attività.



C.: Ci sono stati ulteriori momenti di svolta?

E.: *Negli anni '90 ci sono i primi segni di flessione dovuti anche a numerose stagioni invernali senza neve. Arriva l'innevamento artificiale grazie alla lungimiranza di Pietro Porcelloni ed all'impegno del Comune di Castel del Piano con la costituzione del Consorzio "Amiata Sviluppo". Ci rendiamo però conto che le aziende devono sviluppare volumi di lavoro diverso. Si inizia a studiare e a formarci per poter agire in un modo diverso. Sono il primo laureato in Italia in Economia del Turismo, nel 1997 presso il Centro Studi Superiori sul Turismo di Assisi. Comincia un nuovo modo di operare. Alle Macinaie abbiamo realizzato uno dei primi siti internet della zona nel*

1999 (ricordo che c'era un router unico per tutta la zona nel comune di Arcidosso) ed a inizio anni '2000 la nascita del tour operator Le Macinaie Incoming, che inizia a svolgere azioni di comunicazione e commercializzazione all'estero. Sono molte le fiere internazionali a cui partecipiamo, in Scandinavia, Germania, Austria, Stati Uniti, Canada. Fondamentale l'apporto che daranno Francesco Gentile e Marianne Iversen. Iniziamo ad avere un afflusso interessante sviluppando una rete di fornitori e produttori locali sparsa su tutto il territorio che contribuivano alla costruzione dell'offerta turistica. Momento di grande importanza fu l'evento "I Fiordi ed il Vulcano" nel 2005, durante il quale organizzammo per oltre un mese un'esposizione di quadri di un pittore norvegese presso il castello di Arcidosso. In quell'anno l'Amiata balzò nelle prime dieci posizioni quanto a presenze di turisti scandinavi tra i comuni della Toscana. Risale al 2010 il boom del trekking che oggi è stato consacrato dalla nuova rete sentieristica. L'Amiata ha un'offerta turistica senza uguali che spazia dalla gastronomia di altissimo livello, alle produzioni tipiche top nel mondo, ad aspetti ambientali unici - pensiamo alla faggeta più grande d'Italia - a tutti gli aspetti culturali, retaggio di una storia importante e non ultime tutte le attività sportive quali il trekking, il nordic walking, l'orienteeing, la bicicletta, il free climbing, il downhill. Altro passaggio fondamentale fu nel 2015 la costruzione della rete d'Impresa BookingAmiata.com, oggi il sito bookingamiata.com è uno tra i più avanzati in Italia per le offerte aggregate di aziende. Purtroppo si riscontra l'assenza del sostegno del soggetto pubblico e la reticenza alla condivisione di gran parte delle aziende del territorio. La parentesi Covid ha ancora modificato il "pianeta turismo" amiatino; se da un lato molte aziende hanno chiuso, abbiamo vissuto e stiamo vivendo una seconda giovinezza che ha portato nuove fasce di turisti italiani e stranieri a scoprire la nostra bellissima terra. Il futuro vede lo sviluppo della rete d'impresa BookingAmiata.com in sintonia con una grande serie di attività ed attrazioni del nostro territorio.

Il rinnovamento generazionale nel sistema delle imprese e le sfide future

Attilio Betti

Claudio Franci: Abbiamo offerto alcuni spaccati della nostra comunità cercando di introdurre stimoli per ulteriori approfondimenti e ricerche su un periodo recente, senz'altro meno esplorato. Vorremmo concludere queste schegge di memoria con delle interviste ad alcuni imprenditori che hanno vissuto il primo trapasso generazionale, trasformando le loro aziende artigiane in medie attività industriali e che si stanno misurando con un nuovo cambio generazionale, l'innovazione e la ricerca imposta dalla nuova competizione sui mercati.



Attilio Betti è un'azienda di lavorazione del marmo che nel tempo ha vissuto varie trasformazioni, dalla costruzione di tombe e loculi cimiteriali alle produzioni odierne.

C.: Attilio, vorresti parlarci un po' della tua azienda, la sua nascita ed il suo sviluppo?

Attilio Betti: *Il fondatore della azienda artigiana è stato mio babbo Gino che fino agli inizi degli anni Sessanta ha svolto la sua attività di marmista artigiano in Via dei Mille, poco più su di dove siamo adesso, sostanzialmente nella villetta davanti al Tennis. Era un'attività classica dell'artigiano di allora, il cui lavoro prevalente era orientato alla costruzione di tombe cimiteriali ed alle piccole ristrutturazioni edili che si stavano realizzando. All'inizio degli anni Sessanta, dopo una tribolata frequentazione scolastica, avviai a lavorare nell'azienda che il mio babbo con impegno portava avanti. Entusiasmo, impegno e la volontà di migliorare e crescere hanno contraddistinto il mio debutto nel mondo del lavoro che ho cercato di mantenere nel corso della vita. I tempi stavano lentamente cambiando ed anche noi iniziammo a confrontarci con i cambiamenti, intanto acquistando una nuova area dove costruire una bottega più grande. Fu l'avvio di una nuova stagione di lavoro nell'area dove anche oggi operiamo.*

C.: L'area della quale stiamo parlando subisce ed in parte ha già subito, un profondo cambiamento, dai campi fertili e dalle produzioni agricole del Campogrande si espanderà una vera area industriale, forse la prima di Castel del Piano.

A.: *È vero, se infatti prendiamo a riferimento il quadrilatero che sta fra via Pozzo Stella, Via Santucci e Via Campogrande, vi hanno trovato operatività aziende importanti, come il Tannino, la lavorazione della Farina Fossile e più recentemente l'azienda di materiali edili del Perugini e poi ancora la carrozzeria Grazi e la falegnameria Forti e Monaci che nel corso del tempo, complessivamente, hanno dato occupazione ad alcune centinaia di lavoratori. Oggi il presidio più consistente dal punto occupazionale è dato dal supermercato della Coop. È ancora un'area in costruzione e può continuare a contribuire allo sviluppo del nostro paese.*

C.: Con gli anni Sessanta inizia anche una fase dello sviluppo del paese.

A.: *In quegli anni avviano a cambiare le condizioni delle famiglie, si inizia a prendersi più cura delle abitazioni, anche i gabinetti che fino ad allora erano stati di fortuna, trovano alloggio dentro l'abitazione, diventando bagni con vasca e docce, il marmo ed il travertino diventano materiali*

comuni nelle ristrutturazioni e nuove costruzioni edili, si muove un processo economico di sviluppo dell'edilizia che accompagna anche la nostra crescita.



C.: Ma oltre al volgere lo sguardo all'economia locale l'azienda inizia a guardare fuori dai nostri confini.

A.: *A partire dagli anni Ottanta iniziammo a guardarci intorno, fuori del mercato locale: il mercato fiorentino che abbiamo presidiato con un nostro commerciale, ci ha dato importanti soddisfazioni. In seguito cominciamo a guardare la nostra attività integrata ad altre produzioni come quella di arredi, le cucine, che sono diventate un elemento importante del nostro lavoro. Un momento di crescita e sviluppo la nostra azienda lo ha vissuto con le produzioni di gamma della "Stosa Cucine". La Stosa vinse nel 1986 un appalto di fornitura di cucine nel centro di New York, 1640 cucine che noi contribuivamo ad arredare e rifinire. In quel periodo passammo dall'occupazione media di dieci operai ai sedici per garantire il rispetto delle norme contrattuali di fornitura. Questo rapporto di collaborazione è ancora in atto e continua e dimostra anche l'affidabilità della nostra azienda.*

Il rapporto con la Stosa non è stato un rapporto esclusivo, abbiamo intessuto rapporti con sedici mobilifici del nord, uno di grande importanza come Euro Legno, che ci hanno consentito di trasferire le nostre produzioni fino ai mercati russi, oggi Ucraini, prevalentemente nella città di Kiev.

Nell'accompagnarsi a questi processi di cambiamento e di crescita agli inizi degli anni 2000 ci siamo ancora concentrati su un mercato edile "fuori le mura", aprendo un negozio a Grosseto prima in via Brigate Partigiane, poi attualmente in via Legnano.

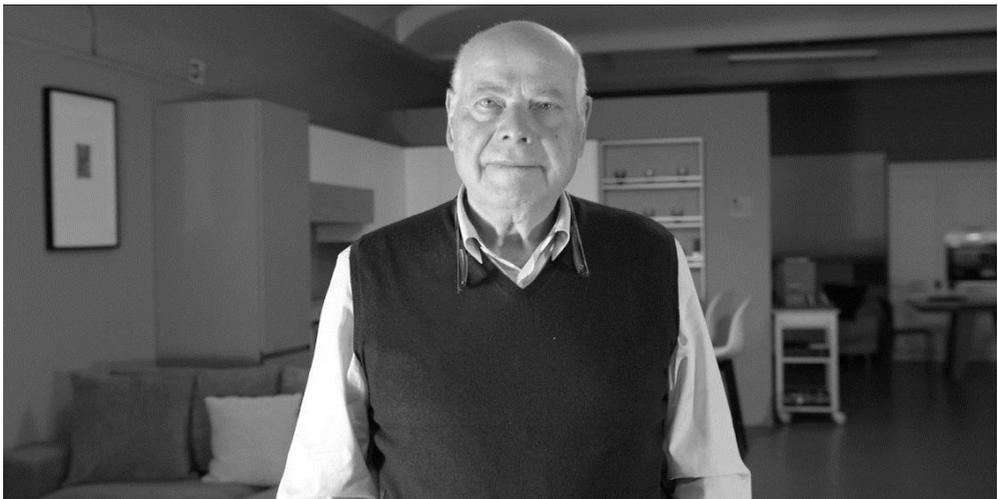
I cambiamenti non sono stati rappresentati solo da scelte commerciali, ma accompagnati da scelte tecnologiche che ci hanno supportato in questo percorso di lavoro; con qualche punto di orgoglio posso rivendicare che la prima macchina installata a Castel del Piano a controllo alfanumerico la abbiamo installata noi, realizzando un nuovo padiglione nell'ambito dell'azienda.

C.: Tu sei stato protagonista del primo cambio generazionale dell'azienda, oggi siamo di fronte ad un nuovo giro di boa, da qualche tempo tua figlia Sara sta prendendo confidenza con la direzione dell'azienda. Come state vivendo questo trapasso?

A.: *Questi passaggi di testimone non sono mai facili e lo dimostrano tante aziende che come la nostra si trovano di fronte ad un trapasso generazionale; la nostra storia personale, la mia come la tua, non sono ripetibili, anche per questo occorre accompagnare con rispetto e consapevolezza questo cambiamento. Fondamentale è oggi il lavoro che Sara svolge nella gestione dei nostri rapporti informatici che sempre più stanno crescendo con fornitori e clienti, più complesso è trasferire quel rapporto di relazioni personali ed umane che hanno caratterizzato l'attività commerciale della nostra generazione. È un insegnamento che cerchiamo di affrontare insieme in un mondo nel quale non siamo cambiati solo noi, è cambiato chi ci sta attorno e sempre più veloci saranno i cambiamenti introdotti dalle nuove tecnologie.*

Luciano Vallati

Claudio Franci: Rimaniamo nel campo dell'edilizia parlando con Luciano Vallati. L'azienda di famiglia ha attraversato il secolo scorso vivendo le trasformazioni che nel settore dell'edilizia e nell'evoluzione delle abitazioni si sono succedute. Dall'acquisto di una porzione di terreno in località Gattoneo, come veniva chiamato allora, all'insediamento nell'area artigiano/commerciale delle Cellane, possiamo ricostruire i passaggi di questa crescita. Sono 100 anni di storia in cui si succedono tre generazioni. Proviamo insieme a tracciare questo percorso.



Luciano Vallati: *Posso dire che nella storia della nostra famiglia c'è stata sempre una certa propensione al commercio e la volontà di creare impresa. Tutto inizia con mio nonno, Giorgio Vallati che, richiamato alle armi durante la Prima guerra mondiale, seppur in età non più giovane, fu assegnato ai rifornimenti nelle retrovie. Durante il servizio militare sviluppò un ottimo rapporto con una famiglia valtellinese, con la quale avviò un'attività di commercializzazione dei nostri prodotti locali, olio e vino. Già allora avevamo un piccolo spaccio di prodotti alimentari gestito dai miei nonni. Da Castel del Piano partivano le spedizioni di olio e vino, poi commercializzate*

nella Valtellina. Questa attività rappresentò una rendita importante, tant'è che mia nonna Angiolina affrontò un fortunoso viaggio fino a Drosio per portare a casa il denaro accumulato. Fu così possibile acquistare un appezzamento di terreno in località Gattonero dal quale prenderà il via, nel 1922 la nostra azienda, che oltre a garantire il trasporto merci con cavallo e calesse aprì una nuova attività commerciale, forse la prima sull'Amiata, di vendita di materiali edili. I materiali edili venivano acquistati prevalentemente nelle fornaci della Val d'Orcia, arrivavano alla stazione di Monte Amiata e da lì venivano trasportati da un carrettiere al deposito allestito davanti a casa. Nasce così la ditta "Giorgio Vallati e figlio", che andrà avanti fino alla morte di mio nonno nel '31. Dopo la morte di mio nonno iniziò un nuovo percorso con la Ditta "Gino Vallati e figli".

C.: Questa nuova società ci accompagnerà oltre la metà del secolo appena trascorso.

L.: *Diciamo che l'azienda fino agli inizi degli anni Settanta continuerà a svilupparsi attorno all'area del Gattonero e del Gallaccino, considerato che fino agli anni Sessanta in quel contesto convivono le nostre attività, di magazzini e materiali per costruzioni, con campi ben coltivati, produzioni orticole, alberi da frutto ed anche due piccoli vigneti. In quegli anni lo sviluppo prevalente della nostra attività fu legato al settore del trasporto, mio babbo Gino prese la patente nel 1937, e subito dopo la guerra acquistammo il primo Gippone, residuo di mezzi militari americani, utilizzato per smacchiare la legna comunale e per le consegne nei vari cantieri attivi nel circondario intercomunale. L'ingresso mio, a tempo pieno con mio fratello Giorgio, è iniziato alla metà degli anni Sessanta, dopo il servizio militare, segnando la nuova fase della ditta Vallati.*

C.: Gli anni dei quali parli sono anche gli anni del cambiamento del paese, della ricostruzione post bellica ed una nuova speranza di futuro nasce nelle famiglie.

L.: *Gli anni Sessanta rappresentano senz'altro uno spartiacque. La nostra azienda, orientata fino ad allora a fornire attività di autotrasporto si orientò sempre più al commercio ed alla vendita di materiali edili e termoidraulici*

oltre alla costruzione di scalini in graniglia, mattonelle, tubi in cemento, etc...

In quegli anni crescono le aspirazioni delle famiglie, nasce un'esigenza di riqualificazione delle abitazioni esistenti, cresce una domanda che sarà accompagnata da una nuova formazione professionale di muratori e carpentieri che si svilupperà attorno alla scuola edile. Nascono nuovi insediamenti abitativi e nuove lottizzazioni che segneranno l'espansione urbanistica di Castel del Piano: i nuovi palazzi del Piazzone, la lottizzazione di Scandola, poi via Po fino a piazzale Europa e la 167 alle Cellane. Cresce il bisogno di riqualificare le abitazioni del centro storico. Fino agli inizi degli anni Sessanta poche erano le abitazioni con il bagno ed il gabinetto in casa, in molte vecchie abitazioni i pavimenti erano ancora con le tavole di legno. Ecco allora che oltre ad ampliare la gamma di vendita dei prodotti nasce l'esigenza di mostrarli al cliente e l'allestimento di spazi per la mostra dei prodotti diventa fondamentale nello svolgimento del nostro lavoro. Insieme ai magazzini, all'area di vendita nasce la prima sala mostra nell'edificio di via del Gallaccino. Nella metà degli anni Settanta cresce anche un nuovo mercato legato all'acquisto della seconda casa che troverà a Castel del Piano un terreno fertile di scelta, dalle nuove abitazioni al recupero del patrimonio del centro storico.



C.: L'orientamento dell'azienda si rivolge sempre più alla selezione dei prodotti ed a instaurare rapporti stabili con fornitori, produttori, artigiani edili ed installatori termoidraulici.

L.: *Oltre ai prodotti per l'edilizia il nostro lavoro comincia ad orientarsi verso la scelta di fornitori nel campo idrotermosanitario e per i pavimenti e rivestimenti in ceramica verso le aziende di Sassuolo. Tali prodotti andranno ad incrementare l'offerta espositiva in sala mostra. I quegli anni fu costituita anche una nuova società, Idroterm, che provvedeva all'installazione degli impianti. Quest'ultima fu un'esperienza importante, ma fece emergere una sottovalutazione in quanto entrava in competizione con gli installatori, quali clienti della Vallati commerciale. Tale situazione, dopo qualche anno portò alla chiusura della Idroterm.*

C.: Un altro passaggio importante e doloroso dell'azienda se non sbaglio avvenne con la scomparsa improvvisa e prematura di tuo fratello Giorgio.

L.: *Fu per me anche sul piano personale un momento particolarmente difficile, fui tentato anche di vendere tutto e smettere con l'attività, debbo dire che il sostegno, lo stimolo, il costante supporto di mia moglie Marisa mi aiutò ad affrontare questa nuova fase di sviluppo che ha trovato nell'area artigianale il suo cardine. Fu una doppia svolta, in quanto l'azienda, sistemati i rapporti familiari di successione, entra in una nuova fase, in un ambito familiare nuovo che contribuirà ad introdurre ulteriori cambiamenti per giungere alla situazione odierna dove la società si trova distribuita in quote con mia moglie Marisa ed i nostri figli Carlo ed Emilio.*

Oggi l'azienda affronta i nuovi cambiamenti con ruoli diversi dei soci e con il supporto di professionalità esterne. È stata inserita una figura a supporto nella direzione commerciale. Carlo ed Emilio gestiscono la parte informatica e di comunicazione dell'azienda. Marisa fa il controllo di gestione e sovrintende la parte finanziaria. Il mio ruolo e la direzione generale è rivolto soprattutto alle scelte e alla cura dei rapporti con i fornitori. Le scelte strategiche vengono prese collegialmente da tutta la famiglia. Ad oggi l'azienda conta un organico di ventidue dipendenti, i quali hanno dato e danno un contributo importantissimo alla gestione quotidiana dell'azienda.

La loro professionalità e competenza, mantenute tramite una formazione continua, ci ha permesso di garantire un ottimo livello di servizio a clienti. Con i nostri fornitori più importanti abbiamo e continuiamo a dare un contributo alle imprese ed agli installatori attraverso corsi di aggiornamento tecnici continui sull'evoluzione dei prodotti. L'azienda è sempre stata attenta a ridurre l'impatto ambientale, da oltre dieci anni sfrutta un impianto fotovoltaico della potenza di 50 Kw che la rende autonoma dal punto di vista energetico.

C.: Parlare di vendita di materiali edili oggi dentro a quest'ambiente mi sembra riduttivo.

L.: *Da lì siamo partiti. Oggi nel nostro show room trovi tutto il necessario per arredare la casa con qualità e design, casa Vallati è anche a Piancastagnaio (SI). Le scelte che abbiamo compiuto hanno sempre cercato prevalentemente di guardare alle esigenze del territorio per fornire soluzioni qualificate ed innovative. La qualità e il prezzo nella scelta dei prodotti per noi sono prioritari, il nostro potere di acquisto trova un supporto determinante nella partecipazione ad un Consorzio di acquisto a livello nazionale, la Delfino società cooperativa, con sede in provincia di Bologna.*

Fosco e Ilaria Tosti

Claudio Franci: Anche Fosco Tosti compie questo percorso partendo dalla Casella Alta, come ama ricordare, per condividere in prima persona la trasformazione della bottega del babbo Mante in Via del Gallaccino, accompagnandola all'azienda che oggi conosciamo.



Fosco Tosti: *la Ditta Tosti nasce nel 1951, quando quattro falegnami costituiscono una società che avrà la propria sede operativa in località Gallaccino. La società si chiamerà SLAD, (Società di Lavorazione Articoli Domestici). Le produzioni dell'azienda saranno destinate al mercato locale ed alle province confinanti. Gli articoli prodotti saranno orientati agli accessori per la casa: stampelle, grucce, sedie e tavoli, scaldaletti, o "preti", come venivano chiamati, a volte scale destinate alla prime ristrutturazioni edili od alla nuova edilizia che in quegli anni cominciava ad affermarsi. Questa attività è andata avanti fino al 1971 quando il mio babbo rimase l'unico socio dell'azienda; gli altri nel corso di questi venti anni avevano scelto altre strade ed altre attività.*

C.: Cosa cambia nell'organizzazione aziendale?

F.: *L'azienda iniziò ad orientarsi verso altre produzioni a supporto della meccanizzazione del settore agricolo che in quegli anni stava crescendo nel paese. La realizzazione di pezzi di ricambio per le macchine agricole diventerà, sempre nell'ambito interprovinciale, la nostra produzione di riferimento ed i Consorzi Agrari diventeranno i nostri interlocutori per la vendita di questi prodotti. Nel 1975 partii per il servizio militare e fu allora che cominciai a dedicare una parte del mio tempo libero alla ricerca, sulle Pagine Gialle, dei Consorzi Agrari presenti in Italia definendo una vera e propria mappatura. Fu così che al ritorno dal servizio militare ebbe inizio la mia attività commerciale nell'ambito dell'azienda. I nostri orizzonti si ampliarono, il mercato di riferimento non erano più le province limitrofe, ma cominciammo ad incontrare il mercato italiano. L'aumento della produzione e dei clienti rese troppo stretta la bottega nella quale ancora lavoravamo e ci spinse a realizzare un nuovo insediamento nell'area di Marinella. Sarà uno dei primi stabilimenti di quella che diventerà anche la prima zona artigianale di Castel del Piano.*

C.: Possiamo dire che a metà degli anni Settanta l'azienda vive il primo innesto di ricambio generazionale che accompagnerà nuovi cambiamenti.

F.: *Un nuovo significativo cambiamento della produzione avviene nel 1981 attraverso nuove relazioni che presero avvio con una azienda insediatasi in provincia di Perugia. Questa azienda ci spinse a lavorare particolari in fibra di vetro, composti da resina poliestere epossidica, destinati all'industria elettromeccanica. Materiali molto diversi da quelli che abitualmente lavoravamo. Si aprono così nuovi orizzonti che ci porteranno ad operare nel campo della componentistica nei processi industriali. Si passa così dalla realizzazione dei pezzi di ricambio per le macchine agricole, all'esplorazione di un nuovo mondo. Si sviluppano nuove relazioni commerciali, nuovi rapporti economici che ci porteranno ad interloquire con aziende come Ansaldo, Enel, Ferrovie dello Stato ed altri gruppi italiani e stranieri operanti nei settori delle macchine automatiche e della lavorazione del legno. Lo sviluppo di questi rapporti fu accompagnato dalla crescita occupazionale dell'azienda, dall'ampliamento e riqualificazione dei luoghi di lavoro, da importanti investimenti nel settore informatico e nell'acquisizione di nuovi*

macchinari. La prima macchina a controllo alfanumerico la installammo nel 1983, nessuno dei concorrenti in Italia aveva strumentazioni di questo tipo, adeguamento che avverrà con un decennio di ritardo. Un ritardo che si porterà dietro anche la formazione professionale del personale. Questo rappresentò un vantaggio competitivo, rispetto alle imprese concorrenti, che ci ha consentito non solo di crescere ma di continuare ad investire su innovazione ricerca e formazione.

C.: Un ulteriore punto di svolta, se non sbaglio avvenne agli inizi degli anni Novanta con l'instaurazione di un nuovo rapporto di lavoro con il CERN di Ginevra.

F.: *Il rapporto con il CERN fu per la nostra azienda un elemento d'importanza fondamentale per lo sviluppo futuro, non solo per la fornitura delle parti isolanti dei magneti presenti nei ventisette chilometri di lunghezza dell'acceleratore, ma per le nuove relazioni che avviammo a sviluppare con il mondo della ricerca e della scienza. È una collaborazione che è durata nel tempo e dura ancora oggi, ci ha trasferito competenze e ci ha imposto un elevato standard di produzione nella quale occorre trovare sempre il giusto equilibrio fra innovazione e costo del prodotto. È questa spinta che ci indusse ad investire sempre più nell'informatica, nel controllo dei processi di produzione, nella qualità dei materiali e l'affidabilità delle forniture. È questa evoluzione che ha portato l'azienda ad investire sempre più nella formazione del personale; più crescevano la qualità dei prodotti e la tecnologia applicata alla loro realizzazione, maggiore doveva essere la professionalità di coloro che gestivano il processo di costruzione, percorso che continua ancora.*

C.: Ed ora siamo all'oggi.

F.: *Questa qualità messa in campo dall'azienda abbinata ad un prezzo competitivo ci ha consentito di crescere e svilupparci fino ad oggi, raggiungendo un'occupazione di circa centotrenta giovani tutti laureati o diplomati, operando su più stabilimenti, oltre allo storico di Marinella; nell'area artigianale delle Cellane e nell'altra area industriale di Castel del Piano, Orcia 1, dove sullo stabilimento è installato un impianto fotovoltaico*

della potenza di 200 Kw, uno dei primi realizzati nei capannoni industriali della nostra zona. Se il primo passaggio generazionale è avvenuto con il mio ingresso nell'azienda il secondo è avvenuto nel 2004 con l'ingresso di mia figlia Ilaria.



C.: Allora Ilaria, come rappresenteresti la tua esperienza aziendale?

Ilaria Tosti: *Quando sono entrata in azienda, la mia priorità principale era comprendere l'attività di produzione e l'organizzazione aziendale. È diventato evidente che per garantire la continuità dell'azienda, dovevo trasformare l'organizzazione da un modello basato su poche persone a un approccio manageriale. Era chiaro che non avrei potuto replicare le competenze di mio padre, né dal punto di vista tecnico né in termini di tempistiche. Ho quindi strutturato l'azienda in base ai processi e ho investito nella crescita delle persone con ruoli di responsabilità. Questa transizione ha permesso di distribuire la conoscenza in modo più ampio, con una maggiore condivisione delle responsabilità. Secondo la nostra visione, per aumentare la competitività aziendale era essenziale investire nella crescita delle competenze tecniche delle persone e nell'efficace gestione delle relazioni. Abbiamo avviato questa iniziativa oltre dieci anni fa, concentrando l'attenzione sulla comunicazione assertiva. La leadership assertiva si basa su*

una comunicazione chiara, rispettosa e autentica. Significa esprimere le proprie idee, opinioni e bisogni in modo aperto e sincero, senza essere aggressivi o passivi. Questo approccio migliora la collaborazione, la comprensione reciproca e la risoluzione dei problemi. Abbiamo formato e stiamo continuando a formare tutti i nostri collaboratori su come praticare la comunicazione assertiva, il che ha contribuito a creare un ambiente di lavoro più efficace e armonioso, promuovendo allo stesso tempo la crescita personale e professionale dei collaboratori stessi. Inoltre, abbiamo introdotto all'interno della nostra azienda il Toyota Production System (TPS), un modello di organizzazione aziendale originario del Giappone. Il TPS mira a ottimizzare l'efficienza, ridurre gli sprechi e migliorare la qualità in tutti gli aspetti dell'azienda, dalla produzione alla gestione generale. Basato su principi fondamentali come il Just-In-Time, la riduzione dei muda (sprechi) e il miglioramento continuo (Kaizen), l'adozione del TPS ha contribuito notevolmente a rafforzare la nostra competitività nel mercato. Ogni membro del nostro team è coinvolto attivamente in tutti i processi, contribuendo con il proprio expertise al miglioramento continuo dei processi di cui si occupa. Un altro aspetto fondante della nostra visione è rappresentato dalla convinzione che l'innovazione di processo è cruciale per mantenere ed accrescere la leadership di mercato. La digitalizzazione rappresenta un asset fondamentale nel nostro obiettivo di ottimizzazione dei processi aziendali. Essa implica la trasformazione dei processi tradizionali in flussi di dati digitali, migliorando l'efficienza, la visibilità e la flessibilità operativa. Questo ci consente di adattarci rapidamente alle sfide del mercato, fornendo soluzioni più efficaci ai nostri clienti e mantenendo una posizione di vantaggio competitivo.

C.: Con Fosco ed Ilaria vorremmo parlare dell'ultima creatura dell'azienda, il laboratorio che ha sede nell'area industriale di Santa Rita.

Il laboratorio nasce dalla consapevolezza di promuovere nel territorio provinciale la collaborazione fra più imprese di vari settori finalizzata allo sviluppo della tecnologia e della ricerca. Un lavoro che ci ha spinto a collaborare con la Regione Toscana, la provincia di Grosseto e la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa. Un lavoro avviato nel 2006 e che si è concretizzato nel 2015; basta guardare il tempo impiegato per comprendere quanta tenacia sia stata necessaria per conseguire questo obiettivo.

Andrea Corsini

Claudio Franci: La storia dell'azienda Corsini, il succedersi del testimone familiare, il contributo dato dal patriarca Ubaldo Corsini è abbastanza conosciuto. Con Andrea, che attualmente ha assunto il ruolo di riferimento dell'azienda, vorremmo cercare di proporre un approccio diverso rispetto alle vicende che hanno caratterizzato la vita della loro impresa negli ultimi cento anni. Anche se prima di cominciare a compiere questo cammino vorrei chiedere ad Andrea di svelarci una storia che in pochi conoscono e cioè l'insediamento della sua famiglia a Castel del Piano.



Andrea Corsini: *Essere a Castel del Piano non è solo un segno del destino ma importante è stato il ruolo che la lavorazione del legname ed il territorio, hanno assolto nella storia della nostra comunità. Nella seconda metà dell'800 arriva a Castel del Piano Lorenzo Corsini con il fratello. Del fratellonon ho tracce. Lorenzo si sposa con Lorena e nasce Baldassarre, da Baldassarre nasce Corrado che con Solidea fonderanno l'azienda. Lorenzo fu comandato dall'azienda, nella quale lavorava, a trasferirsi sull'Amiata. Il suo compito era quello di acquistare il legname da inviare nella fabbrica, di estrazione e lavorazione del rame, la S.M.I, con sede nella provincia di*

Pistoia. Un fatto curioso è che l'origine della famiglia Corsini e delle sue ramificazioni compresi i produttori di caffè, è riconducibile a questo piccolo borgo, Borgo le Grazie, dove ogni anno i Corsini, provenienti da ogni parte d'Italia e da vari continenti usano radunarsi. Poi i miei bisnonni decisero di rimanere a Castel del Piano e da quella scelta discende questo ramo della famiglia Corsini.

C.: Proviamo ora ad immaginare un percorso: il Mulino in via della Stazione, la bottega di Solidea ed il forno in Corso Nasini e poi l'avvio di un nuovo percorso, il biscottificio in via Pozzo Stella, lo stabilimento delle Cellane e poi il rapportarsi verso altre realtà. Andrea, ci sembra che non è solo questione di prodotti ma di una evoluzione che accompagna i cambiamenti culturali, i nuovi orizzonti urbanistici della nostra comunità ed indubbiamente una nuova evoluzione dell'azienda.

A.: *Le prime attività svolte con il mulino in Via della Stazione e la bottega ed il primo forno in Corso Nasini segnano l'avvio della nostra storia che, si accompagna alla vita ed ai cambiamenti della nostra comunità. Nel 1921 i miei nonni Corrado e Solidea registrano alla Camera di Commercio di Grosseto la loro attività che diventa un punto di riferimento per il paese. Nel forno nei primi anni non si produceva il pane, veniva usato dalle donne, che in casa producevano pane e dolci e li portavano al forno per la cottura. Solo in tempo di guerra, a causa della regimentazione del grano, fu imposta la produzione del pane. Il primo passaggio importante avviene intorno alla fine degli anni '50. Nel 1959 viene a mancare Corrado ed Ubaldo inizia a curare il panificio di famiglia. Sono anni molto complicati, l'Amiata non mineraria, è territorio estremamente povero, i residenti emigrano, per cercare nuove attività si cerca di servire negozi fuori del paese soprattutto con i dolci, le famose "briosce di Solidea". I prodotti venivano consegnati con i pullman della Rama, contenuti in ceste di vimini che partivano piene e tornavano vuote. Dopo circa 10 anni, nel 1968, si inaugura il laboratorio in Via Pozzo Stella. Si producono solo dolci con una specializzazione che rappresenta un primo cambiamento radicale rispetto alle nostre produzioni ed ai mercati di riferimento. Nuovi locali, spazi più ampi, aumento della produzione, aprono nuovi orizzonti ed ampliano il nostro mercato. Il riferimento del territorio*



diventa provinciale, con il sistema della tentata vendita di negozi tradizionali e le prime esperienze con la nascente grande distribuzione organizzata. La Coop di Piombino, "UNICOOP" diventa uno dei nostri riferimenti commerciali anche per lo sviluppo di nuovi prodotti sempre più pensati per le esigenze dei nuovi canali di vendita. Nei primi anni '80 i figli cominciano ad entrare in azienda, prima Corrado e Roberto, poi Andrea e Gianluca una volta terminati gli studi universitari. La squadra comincia ad essere numerosa, Ubaldo ed i quattro figli. Sono anni importanti per la diffusione del marchio, le richieste aumentano e nasce il progetto di realizzare un nuovo sito produttivo nella appena nata zona artigianale delle Cellane. È con lo stabilimento delle Cellane, però, che arriva la vera trasformazione produttiva e lo sviluppo commerciale. Se all'epoca, parliamo degli inizi degli anni '80 del secolo scorso, non fosse stata disponibile un'area artigiana industriale come quella delle Cellane, certamente la nostra azienda non sarebbe rimasta a Castel del Piano e nemmeno sull'Amiata. Il nuovo sito produttivo cambia radicalmente la quantità delle produzioni, il rapporto con il mercato e lo sviluppo di una rete di promozione commerciale che oltre a guardare ai nostri mercati si misura con il sistema produttivo italiano e con il mercato estero. Un prodotto che non si rivolge esclusivamente al mercato nazionale ma che affronta l'internazionalizzazione con tutto ciò che ne consegue, gusti e tradizioni che la produzione dovrà tener di conto, facendo comunque emergere il gusto ed i sapori della tradizione Corsini.

C.: Siete l'impresa più rivolta all'esportazione presente, grande è il volume delle produzioni, ma cosa significa dal vostro punto di vista fare impresa sull'Amiata?

A.: *A volte ci sembra una vera follia: i collegamenti stradali, il sistema delle telecomunicazioni creano un serio handicap nello svolgimento del nostro lavoro. Come contropartita a queste difficoltà, dobbiamo mettere qualche vantaggio, come l'ambiente ed il territorio, che danno marchio ed identità ai nostri prodotti, l'affezione che il personale dimostra nei confronti dell'azienda e che abbiamo reclutato nel corso degli anni e che mantiene un forte legame con il territorio. Oggi purtroppo il territorio non attrae nuove competenze dalle aree vicine, il tessuto di servizi è molto debole dal punto di vista della formazione scolastica e dell'assistenza socio sanitaria, e le imprese locali sono poche per facilitare scambi e confronto d'idee che tanto contribuiscono alla crescita del territorio. Abbiamo comunque deciso che le nostre produzioni sono e rimarranno a Castel del Piano, ma per distribuire i prodotti nel territorio europeo abbiamo realizzato in Piemonte ed in Lombardia delle piattaforme logistiche commerciali per la veicolazione dei nostri prodotti, per essere vicini agli hub intermodali ed agli aeroporti che ci consentono di rifornire i mercati internazionali ed in parte nazionali.*

C.: In cento anni sono cambiati i gusti, i consumi, le esigenze dei consumatori e nonostante ciò Corsini conquista ancora mercati nazionali ed internazionali, ma il segreto non sarà in quel lievito madre custodito con tanta cura?

A.: *Il lievito madre rimane ancora il generatore dei nostri prodotti, ma una parte rilevante del nostro impegno è orientato verso l'organizzazione dell'azienda, il confronto con i mercati internazionali e i grandi gruppi della distribuzione organizzata, attraverso le sue procedure interne, in tutte le aree funzionali, qualità sicurezza alimentare, certificazioni, solidità economica. Oggi il 30% del nostro fatturato è rivolto ai mercati esteri, la struttura commerciale che deve saper annusare il mercato ed i cambiamenti che si producono nelle esigenze delle famiglie, l'azienda deve realizzare un prodotto di assoluta qualità, che sia fruibile e disponibile ad un pubblico*

sempre più ampio. Questo è il lavoro che stiamo portando avanti e che occupa fra i nostri stabilimenti ed i punti vendita che gestiamo a Castel del Piano, Grosseto e Siena stabilmente oltre centoventi persone. Se pensiamo che la bottega di Solidea ed il forno erano poco più di un'azienda familiare, di acqua sotto i ponti ne è passata! Sicuramente i mercati esteri ci hanno dato una grande spinta: mi ricordo i primi approcci con i clienti, viaggi avventurosi in auto in lungo ed in largo, problemi a non finire con la lingua, le dogane le normative alimentari. Un grande aiuto l'abbiamo avuto dalla Provincia di Grosseto che con il Consorzio Grosseto Export e Maremma Alimentare, ha aiutato decine di aziende a crescere ed affrontare i mercati internazionali, non da soli, ma utilizzando canali e professionalità che allora furono preziosissimi.

Al fornaio

La vita del pane da cuocersi in forno «a sue legna» comincia all'alba, con la «comandata» del fornaio: quando, cioè, il fornaio bussa alla porta e dice, a voce alta, roca, ancora insonnolita: – Sora Jole, faccia «ppane» –. Da questo momento deve cominciare la lavorazione della farina con acqua e pizzico di pasta lievitata perché, poi, le picce di pasta, preparate nella madia, abbiano tempo di ingrossare a volume giusto, al caldo del panno di lana, e siano pronte al momento della prima informata. È la mamma, quindi, che si alza all'alba al faticoso lavoro del pane, al «comando» del fornaio. Questi, più tardi, ritornerà a prendere la tavolata dei pani e portarla, sulla spalla, al forno: a meno che i poveri non preferiscano portarcela da sé e risparmiare... e il forno, allora, deve essere caldo a temperatura giusta e bene «et diligentemente spazzato» e la cottura deve essere «diligata» e il pane cotto deve essere «netto e non lordo e pieno di carboni». Il pane deve avere il segno di riconoscimento della persona o famiglia e deve essere infornato secondo la più sollecita lievitatura ottenuta, senza dimenticare, per altro, di avere «riguardo e discrezione a quelli che n'haveranno di bisogno».

Qualche immagine dal *backstage* del video

Riprese e montaggio di Gaia Magnani (Settembre – Dicembre 2023)







ASSOCIAZIONE
— ILDEBRANDO —
IMBERCIADORI



IN TERRA E SICURE