

Un contratto firmato non con una penna ma con un martello.

Tempo di lettura: 2 minuti

La prima commessa arriva pochi mesi dopo, nel 1973, con il rivestimento termico dell'oleodotto Cremona-Ostiglia, per conto del Gruppo Amoco. Un oleodotto lungo un centinaio di chilometri e ancora oggi in funzione, per il trasporto di olio combustibile dalla raffineria di Cremona alla centrale termoelettrica di Ostiglia.

L'impianto mobile per realizzare il rivestimento dei tubi Dalmine viene montato in un capannone di duemila metri quadri a Campitello, nella bassa mantovana, poco lontano dal Po. Un investimento decisamente consistente. Quando Ruggero Soave, subito corso a vedere l'impianto per poi rimanere stupito da tanta sofisticata tecnologia, viene a sapere che l'ammortamento del complesso macchinario brucia mezzo milione di lire a ogni risveglio giornaliero consiglia al figlio Zeno di... restare a letto. Per non dover affrontare costi così alti.

A finalizzare l'accordo è un importante dirigente della Amoco stessa, mister Pierotti, venuto dagli Stati Uniti proprio per seguire in prima persona il progetto. Socotherm per l'occasione aveva messo in campo un prodotto per il rivestimento allora innovativo rispetto ai nastri bituminosi utilizzati per la protezione esterna dei tubi isolati in poliuretano espanso. Zeno, infatti, era subito andato al sodo. Ovvero: avvalersi del supporto di esperti che, in fatto di rivestimenti, ne sapessero più di lui. Consapevole che da quelli bravi e capaci c'era sempre da imparare. Così aveva chiamato al tavolo delle progettazioni un consulente già ottantenne, un cecoslovacco trasferitosi a Parigi, di nome Sigmund, esperto nel settore degli isolamenti ter-mici, e l'americano Bob Thompson, che gestiva la filiale olandese della Bredero Price, allora la Società più quotata al mondo nel settore dei rivestimenti di tubi, che però all'ultimo decise di non entrare nell'accordo. Quando Zeno Soave presenta a mister Pierotti il suo nuovo rivestimento si sente sicuro del fatto suo, ed è pronto a mostrare relazioni, carte, formule, documenti come prova che il sistema proposto è fatto a regola d'arte. Ma anche Pierotti è un uomo decisamente molto pragmatico. Per vedere se il rivestimento resiste davvero, si fa portare un pezzo di tubo rivestito, prende un grosso martello e comincia a picchiare con forza il rivestimento stesso. Che rimane intatto. Neanche un graffio. Sarebbe da dire che la firma del primo contratto Socotherm viene apposta non con una penna ma con un martello.

Non è comunque un affare facile, perché il mister, trovandosi davanti un'azienda esordiente, pretende il 20 per cento di sconto. Zeno lo ricorda bene quel momento: "Io quasi mi misi a piangere, dicendogli che già avevo fatto all'Amoco un'offerta bassissima, proprio perché era il nostro primo progetto e perciò eravamo consapevoli di dover entrare nel mercato in punta di piedi. Lui non si lasciò impietosire neanche un po' e, di conseguenza, ottenne lo sconto richiesto. In compenso, come contropartita, riuscii a strappargli il 20 per cento di anticipo sul lavoro, una cifra intorno ai 200 milioni di lire, con la quale io e Fernando Culzoni abbiamo subito comprato il capannone da installare a Campitello, nella campagna mantovana, e gli impianti necessari per eseguire i rivestimenti". Un lavoro da pionieri.

Questo testo è tratto dal libro

L'INCOSCIENZA DI ZENO, imprenditore e discesista coraggioso

di Zeno Soave