

**Di Sipio: patrimoniale e niente articolo 18 per uscire dalla crisi**

È il fondatore del Raicam Group. Ha iniziato in Abruzzo ora progetta una fabbrica di componenti auto in India

Il gruppo Raicam costruisce sistemi per freni e frizioni. La forza e l'unicità del gruppo risiede nella capacità dei 4 stabilimenti ( Ancona, Torino, Pescara, Leamington) di realizzare i prodotti finiti con un ciclo verticale di produzione partendo cioè dalla produzione dei componenti base. Gruppi di lavoro, si legge sul sito web dell'azienda, coordinano le competenze dei collaboratori, dei fornitori, dei clienti anche con l'ausilio dei migliori centri di ricerca universitari. Il Gruppo trova il proprio punto di forza nella ricerca e nell'innovazione tecnologica. Questo atteggiamento ha permesso alla società di divenire un importante produttore indipendente di pastiglie per freno a discoganasce per freno a tamburo e sistemi frizione.

di Mauro Tedeschini wPESCARA Nicola Di Sipio oggi ha 60 anni ed è a capo di un piccolo impero, il Raicam Group, che rifornisce di componenti (soprattutto freni, ma anche pedali e frizioni) le più importanti aziende automobilistiche del mondo, dalla Fiat alla Ford, dalla Land Rover all'Aston Martin. Per lui oggi lavorano 700 persone, che diventeranno mille non appena verrà aperta la nuova fabbrica in India, che si aggiunge ai tre impianti italiani(uno a Manoppello Scalo, uno in Piemonte e uno nelle Marche) e allo stabilimento inglese di Lemington. Un gruppo costruito mattone su mattone, cominciando trent'anni fa con il rigenerare le ganasce usate: «Non trovavo lavoro, ero stato alla General Sider e mi ero sentito dire: chi conosci? Io non conoscevo nessuno e così pensai che il lavoro potevo solo crearmelo da me: la notte lavoravo in una piccola officina e di giorno andavo in giro a vendere quel che avevo fatto. Ma una notte ero talmente stanco che mi addormentai e mi tranciai di netto un dito della mano». Di crisi Di Sipio non vuol sentir parlare: «È dal 1984 che ascolto questo lamento e anche l'altra sera, in una riunione con i miei vendori, ho dovuto chiedere se volevano limitarsi a piangersi addosso o se invece era meglio reagire: tutti dicono che l'auto va male, ma noi anche quest'anno abbiamo aumentato il fatturato da 89 a 96 milioni di euro e vogliamo crescere ancora». Con quale strategia? Semplicemente conquistando la fiducia dei grandi clienti, che devono scegliere tra Di Sipio e i suoi tre concorrenti, tutte multinazionali grandi cento e più volte il gruppo abruzzese. L'industriale teatino non si dà pace per il declino che sta vivendo l'Italia e ha in testa una ricetta molto chiara per uscire dalla crisi. «Abbiamo costruito una fabbrica di miseria, in giro c'è una sfiducia che azzoppa qualsiasi nuova iniziativa. Così non si può andare avanti: se penso alla semplicità con cui si tratta con la burocrazia inglese mi viene da piangere. Servono due cose: una patrimoniale che riduca il debito una volta per tutte e l'eliminazione dell'articolo 18. Dobbiamo capire che l'impossibilità di licenziare si risolve in un danno per i lavoratori, perché si ingessa il mercato e si tolgonon opportunità di ricollocazione. Quando ho comprato la fabbrica di Lemington, in profonda crisi, ho dovuto licenziare 80 operai e mi piangeva il cuore. Due anni dopo, in pieno rilancio, ho sentito il dovere di ricontattare quelle persone per riassumerle: solo due erano disponibili, le altre avevano trovato un altro lavoro. E lì non c'è un articolo 18». Pur essendo sempre in giro per il mondo, Di Sipio è rimasto molto attaccato alle sue radici. E qualche anno fa ha effettuato un investimento dall'alto valore simbolico: dai marchesi Mezzanotte ha acquistato una splendida tenuta di 66 ettari, in cui il padre di Nicola aveva a lungo faticato come dipendente. Oggi da quelle vigne si producono due tipi di spumante, un Cerasuolo, una Falanghina, un Riesling e due riserve di Montepulciano, per 120 mila bottiglie all'anno. «Ma il vino è una passione, dentro io mi sento un metalmeccanico e continuo ad amare questo mestiere, che è il più difficile del mondo, ma mi ha fatto incontrare persone straordinarie come Vittorio Ghidella, da cui comprai la nostra fabbrica in Piemonte».