



# Un modo nuovo di fare impresa

INVESTIRE NON SOLO IN TECNOLOGIA MA NELLA QUALITÀ DELLE RELAZIONI IN AZIENDA È LA RADICE DEL SUCCESSO DELLA RIDIX, CHE HA CELEBRATO I SUOI PRIMI 50 ANNI CON UN EVENTO CHE HA COINVOLTO DIPENDENTI, COLLABORATORI, AZIENDE RAPPRESENTATE E FORNITORI IN UN CLIMA DI FAMIGLIA.

di Ezio Zibetti

**E**ra bello da bambini sentire alla sera prima di addormentarsi una favola raccontata da papà o mamma, un momento prezioso che alimentava i sogni di ogni bambino, ed è stato altrettanto bello per tanti di quei bambini diventati grandi raccontarla ai propri figli, magari con nel cuore un po' di disincanto, guardando alla vita e pensando che le favole e i sogni che alimenta sono belli ma impossibili da realizzare.

Questo pensiero, anche se umanamente comprensibile, a volte non è vero. Le "favole", quelle che hanno una radice profonda, quelle che sono basate su un connubio tra mente, cuore e anima, che sono portate avanti con determinazione, che guardano alle persone prima che al puro profitto, quelle si possono avverare. Ne abbiamo avuto una dimostrazione concreta quando al termine del suo discorso durante l'evento organizzato per i 50 anni di Ridix, Clem Fritschi, fondatore della società, ha ricevuto una vera e propria standing ovation durata alcuni minuti.

Sì, perché la storia di Clem Fritschi e

della Ridix, che lui ha voluto raccontare come una "favola", ha una radice veramente unica e profonda. Ma lasciamo raccontarla a lui direttamente, così potremo scoprire il segreto del successo di Ridix.

In un articolo apparso su Focus, Oscar Montigny afferma: "Per salvare il pianeta non dobbiamo guardare al nostro successo e al denaro, ma privilegiare la collettività. È il momento di nuovi eroi. Stiamo perdendo i riferimenti religiosi e culturali. Ci troviamo in un momento di grande confusione, ma anche di grandi opportunità". Dice inoltre: "Le aziende sono il cuore di questo cambiamento".

Parte da qui Clem Fritschi per raccontare la sua e la storia di Ridix.

«60 anni fa un giovane nato e cresciuto in Svizzera e una giovane italiana si incontrano a Londra: tra loro nasce subito un rapporto di amore intenso. Quando la ragazza rientra in patria il giovane decide di cercare un posto di lavoro in Italia senza però conoscerne la lingua: quando lo trova fa salti di gioia. L'azienda però si trova a Catania, e solo facendo il viaggio

in treno in agosto da Londra a Rorschach in Svizzera per salutare la sua famiglia e poi dalla Svizzera a Torino per conoscere i genitori di Margherita (così si chiama quella giovane) e finalmente da Torino a Catania, il giovane si rende conto che l'Italia è assai lunga... ma nessun ostacolo può impedirgli di proseguire il cammino, e infatti il primo luglio dell'anno 1961 si sposano. Perseveranza, lealtà e tanta fede erano i presupposti per potere realizzare questo progetto.

Dopo alcuni cambiamenti trovo finalmente lavoro in un'azienda di Torino: avete già capito che sono io il protagonista di questa favola!

Nel 1969 l'azienda per cui lavoravo chiude per l'età avanzata del titolare. Decido con alcuni colleghi di fondare la Ridix. Eravamo tutti molto giovani e inesperti, infatti dopo pochi mesi rimaniamo solo in due con prospettive apparentemente scarse di successo.

Intanto erano nati Andreas e Paolo e come famiglia eravamo molto felici.

Nell'anno 1974 Andreas, mentre si recava alla riunione degli scouts camminando



*Ridix ha festeggiato con dipendenti, aziende rappresentate, fornitori i suoi primi 50 anni di attività. Una storia ricca di avvenimenti*

sul marciapiede, viene travolto da una vettura. Non ci sono parole che possono fare capire il grande vuoto e la tremenda disperazione mia e di Margherita. Quando il piccolo Paolo ha chiesto: "Papà... e adesso?", io l'ho abbracciato dicendogli: "D'ora in poi l'unica cosa che possiamo fare è amarci di più fra di noi e amare tutti". Poco dopo abbiamo partecipato a un convegno intitolato: "Dio è Amore". In questa occasione io e Margherita, piangendo, abbiamo incontrato Dio Amore e da allora abbiamo cercato di amare ogni persona che incontravamo. Abbiamo mantenuto un rapporto molto stretto con i partecipanti di quel convegno: in seguito il giovane Ugo Pettenuzzo, poi Paolo Frand Pol, poi Michele Michelotti mi hanno chiesto di fare parte della Ridix. Io ero assai preoccupato temendo di non potere disporre dei mezzi sufficienti per

garantire le loro paghe e stipendi. Ecco, posso affermare che fra noi la cosa più importante, anzi indispensabile, era l'amore e la piena fiducia e su questa base siamo riusciti a impostare tutta l'organizzazione dell'azienda: questo orientamento c'è tuttora e rimane il segreto del successo della Ridix».

Tornando all'articolo e all'idea controcorrente di privilegiare la collettività anche in azienda - che vuole dire agire nella consapevolezza che siamo tutti parte dello stesso sistema, che siamo tutti connessi - Oscar di Montigny sostiene che la difficoltà oggi consiste nel guardarsi dentro e capire cosa possiamo fare.

«Oso dire - ha proseguito Fritschi - che questo folto gruppo di impiegati, tecnici, venditori, soci, dirigenti, tutti insieme, nel corso di questi 50 anni, ha potuto sperimentare oltre al successo materiale

tanto entusiasmo e gioia. Ma questa realtà va oltre i confini della Ridix: i clienti, i fornitori e il personale delle aziende di servizio ne sono coinvolti e anche gruppi di popoli fuori dal contesto imprenditoriale in Argentina, India, Marocco hanno potuto godere del successo, dato che da molti anni una parte degli utili viene destinata a popolazioni indigenti che ancora soffrono la fame e la più misera povertà: anche loro fanno parte dell'umanità».

Una storia, un sogno, ma soprattutto una vita vissuta all'insegna di valori quella di Clem Fritschi e di tutta la Ridix, che ci fa capire che è possibile e realizzabile un modo diverso di fare azienda e che le aziende, come afferma Montigny, possono essere il cuore di questo possibile cambiamento.

#### Le tappe di Ridix

Dopo avere scoperto le radici del successo di Ridix vediamo insieme i passaggi che l'hanno portata a oggi.

Come anticipato da Clem Fritschi, l'idea di importare e vendere macchine utensili svizzere in Italia inizia a concretizzarsi nel 1969, in un piccolo ufficio commerciale nel centro di Torino.

Serviva un nome originale, ma che richiamasse la macchina utensile: da qui l'idea di unire i nomi delle due case trattate al tempo: la Rigide, oggi Starrag Heckert, e la Dixi, oggi facente parte del Gruppo DMG Mori.

Durante gli anni 70, la presenza della Ridix all'interno delle officine meccaniche ha aumentato la consapevolezza delle esigenze nel mondo della macchina utensile: "Perché non iniziare a distribuire anche prodotti di consumo?". Nascono così le nuove collaborazioni con Dixi Utensili, Danly e Blaser. I prodotti di consumo richiedono spazio e maggiori risorse, un solo ufficio non è più sufficiente. Ridix si sposta quindi prima in Via De Sonnaz, e dopo qualche anno in Via Bava, dove cantine ottocentesche si trasformano quasi per magia in magazzini di stoccaggio per olio industriale. Gli anni 80 confermano le giuste intuizioni: i fatturati crescono e la Ridix ini-



*A sinistra: Clem Fritschi, fondatore della società*

*A destra: Michele Michelotti, CEO della Ridix, durante il suo intervento*

## La persona al **CENTRO**

Fin dalla fondazione, Clem Fritschi ha voluto investire non solo in tecnologia, ma in modo del tutto particolare sulla qualità delle relazioni in azienda, circondandosi di collaboratori con i quali ha potuto impostare l'attività lavorativa sul valore più importante: la fiducia.

Partendo dal solco originale tracciato dal suo fondatore, la Ridix si è evoluta nel tempo coniugando business, etica, tecnologia e persone.

Oggi sono molteplici i canali che Ridix alimenta per tenere fede ai suoi valori aziendali:

- fare bene e con dignità il proprio lavoro;
- promuovere la trasparenza nei comportamenti in un contesto di fiducia reciproca e di interdipendenza, sia tra i collaboratori che con i clienti, i fornitori e i concorrenti;
- favorire i giovani effettuando stage in azienda, collaborazioni con istituti universitari per la redazione di tesi di laurea, dando disponibilità per progetti di alternanza scuola/lavoro;
- salvaguardare i valori della famiglia (per esempio estate ragazzi per i figli dei dipendenti, cena di Natale per tutte le famiglie, Gruppo di Acquisto Solidale e altro ancora);
- promuovere lo sviluppo umano nel contesto economico e industriale in modo equo e sostenibile attraverso l'adesione a progetti di promozione sociale, tra cui l'Economia di Comunione;
- salvaguardare la natura e avere cura dell'ambiente di lavoro;
- apertura alla solidarietà anche mediante destinazione di parte degli utili a progetti locali e internazionali. Come per esempio l'avvio di una scuola in Marocco;
- negli ultimi anni Ridix ha sostenuto in particolare un progetto in Argentina di turismo sostenibile e solidale promosso dall'AMU, Associazione Mondo Unito.

zia a strutturarsi, assumendo un ruolo sempre più importante per l'industria del metalworking. I prodotti di consumo soddisfano i clienti, sono di altissima qualità, e la richiesta è in continua crescita, serve più efficienza. Dopo nemmeno 10 anni la Ridix deve trasferirsi nuovamente, ampliando la capacità dei magazzini e la facilità di stoccaggio dei fusti di olio.

Negli anni 90 la Ridix continua a crescere: i collaboratori aumentano, si struttura una rete commerciale che coinvolge agenti e rivenditori su tutto il territorio italiano. Si guarda al futuro: nascono nuove partnership e si aggiungono nuovi soci.

Nel 2001 la Ridix si trasferisce nell'attuale sede di Via Indipendenza, a Grugliasco, in uno stabilimento complessivo di 2.000 mq tra magazzini e uffici. Cavallo vincente non si cambia, ma il mercato richiede innovazione, e la Ridix lo sa: la



Alcuni momenti dell'evento dei 50 anni svoltosi presso il Centro Congressi delle Cantine Fontanafredda



Foto di gruppo dei dipendenti della Ridix, che oggi sono 82

nuova sfida è quella di affiancare alla distribuzione di prodotti finiti servizi efficienti per le aziende; nasce così nel 2006 il primo Customer Fluid Management presso lo stabilimento GKN a Brunico. Si presentano alla porta tempi duri: la crisi del 2009 coinvolge e stravolge il mercato. L'effetto tsunami colpisce numerose aziende, tra le quali anche la Ridix. In questo momento di difficoltà i soci scelgono di reagire salvaguardando in primis i propri dipendenti: si ricorre a contratti di solidarietà e i soci decidono di dimezzarsi gli stipendi. Data la situazione difficile in aiuto alla rete di vendita viene istituito l'ufficio marketing e potenziato l'ICT, con l'obiettivo di garantire la presenza di Ridix e dei suoi prodotti sul web, avviando così la fase di digitalizzazione di impresa. Queste "scelte coraggiose" risultano vincenti: la Ridix supera

brillantemente la crisi, recuperando in pochi anni il fatturato perso e senza che nessun dipendente perda il posto di lavoro.

Si riprende con tanta voglia di crescere, dal 2012 il numero di clienti aumenta, brochure e presentazioni sono ora reperibili grazie a un semplice click o a una e-mail, il lavoro commerciale viene ottimizzato e valorizza la professionalità di Ridix e di tutti i suoi collaboratori. Aumenta di conseguenza il numero di dipendenti, i vari reparti si strutturano, la digitalizzazione snellisce i processi di gestione ordini, archiviazione e contabilità, la logistica del magazzino viene migliorata con sistemi di codifica QR. Avviene un ricambio generazionale della proprietà, che di qui in avanti coinciderà con la direzione aziendale.

Nel 2016 viene inaugurato lo show-

room, un'area interamente dedicata all'esposizione di macchinari, allo svolgimento di seminari e corsi di formazione.

Questa è la storia della Ridix, una storia che ci insegna come l'amore verso il prossimo e verso il proprio lavoro possano coincidere. "Una storia - hanno affermato i dipendenti attraverso la voce di due di loro - alla quale siamo personalmente riconoscenti, e che sentiamo anche nostra".

Oggi Ridix conta circa 80 collaboratori tra dipendenti e personale di vendita sul campo e rappresenta ufficialmente in Italia 25 case estere.

#### **Fare di ogni ora di lavoro un capolavoro**

Fin qui la storia, ma Ridix guarda con grande entusiasmo e determinazione al futuro tenendo saldi quei valori che l'hanno fatta nascere e crescere. A farcelo capire con chiarezza Michele Miccheli, CEO della Ridix.

«Clem ci ha raccontato come e perché è nata la Ridix: la sua favola. 50 anni sono trascorsi, non sono pochi, anzi sono un'era geologica diversa. Non c'era il computer, non c'erano i telefonini, si usava la carta carbone, il telex, il fax, per un viaggio in Svizzera occorrevano 8 ore. La Ridix ha fatto tanta strada, è

All'evento sono seguiti una visita guidata alle Cantine Fontanafredda e un pranzo per tutti i partecipanti





Una parte del magazzino di Ridix con i fusti della Blaser

cresciuta, ha avuto momenti di felicità, momenti difficili, ha superato le varie crisi economiche che si sono susseguite, ha avuto dei conflitti, si è evoluta, è cresciuta, ha adeguato il modo di lavorare alle nuove tecnologie, ha formato al suo interno una nuova generazione di soci che ha la stessa mission degli inizi. L'unico modo di fare un gran bel lavoro è amare ciò che facciamo per diventare migliori con il passare degli anni. Senza mai accontentarsi (Steve Jobs). Il profitto è importante perché è condizione necessaria per creare lavoro e benessere duraturo, ma la motivazione deriva dalle persone, dalla loro passione e dalla capacità di essere uniti, determinati, tenaci e costanti. La passione di Clem "Realizzare un'azienda capace di durare nel tempo, dove i collaboratori sono felici e cercano l'eccellenza" è diventata la nostra. "Vogliamo fare di ogni ora di lavoro un capolavoro".

Anche per Michele Michelotti c'è una storia legata tutta alla Ridix e ai suoi valori.

«Nel marzo del 1980 avendo due opportunità di lavoro ho scelto l'offerta lavorativa della Ridix, pur essendo economicamente meno vantaggiosa e con una sede più lontana da casa mia. Ho scelto la Ridix perché ho intuito la qualità dell'ambiente lavorativo dando a questo un maggiore valore. Questa scelta si è rivelata quella giusta, ma non potevo lontanamente immaginare quanto avrebbe cambiato in meglio la mia vita. Essendo

introverso mai avrei preso l'iniziativa per affrontare nuove sfide, cercando di cogliere le opportunità che si presentavano per acquisire nuove responsabilità. Provenendo da una famiglia semplice che non poteva mantenermi negli studi universitari, la Ridix e mia moglie mi hanno incoraggiato a migliorare continuamente la mia formazione professionale iniziando e completando il percorso di laurea universitaria e facendo diventare la formazione e l'approfondimento professionale una costante della mia vita. Essendo amante del quieto vivere, mi ha dato il coraggio di uscire dalla "comfort zone" per affrontare situazioni difficili e complesse. A volte è stato necessario combattere delle battaglie con determinazione e tenacia per difendere l'interesse della Ridix. A volte abbiamo vinto, a volte abbiamo commesso degli errori, ma da questi abbiamo cercato di imparare per non ripeterli.

L'arricchimento più importante di questi quasi 40 anni sono state le relazioni costruite con tante persone. All'inizio eravamo 7 persone, oggi siamo 82».

Con il passaggio del testimone tra la prima e la seconda generazione nel settembre 2011 Ridix si è data l'obiettivo di raddoppiare il fatturato in 10 anni; l'obiettivo è stato raggiunto in 7 anni. Nel 2018 il fatturato è stato di 35,5 milioni.

«La Ridix si è affermata come un'azienda di riferimento sul mercato italiano per il nostro settore e molto spesso è portata a esempio di serietà e compe-

tenza dai nostri partner stranieri. Mai abbiamo cercato scorciatoie o furbie e di questo comportamento lineare, trasparente e virtuoso siamo particolarmente fieri. Nel 2020 vogliamo continuare nel percorso di crescita e di sviluppo delle persone e dell'azienda. Migliorare e progredire: due concetti ereditati e che continuamente ci vengono alla mente. Abbiamo formato, con l'approvazione dell'ultimo bilancio, un Consiglio di Amministrazione composto da tutti i soci attivi con il compito principale di indicare in modo chiaro la strada ai collaboratori e percorrerla insieme. Siamo consapevoli - ha continuato Michelotti - che il cammino sarà pieno di ostacoli, perché non sono mai mancati. Ma dall'esperienza dei primi 50 anni sappiamo che gli ostacoli, se affrontati insieme con lucidità e rigore, possono diventare una pedana di lancio e sapremo superarli. Ci vuole coraggio, ma questo è conseguenza diretta della tenacia delle nostre collaboratrici e collaboratori che ogni mattina vengono al lavoro con la convinzione di fare parte di un progetto importante, nel quale il ruolo di ognuno è riconosciuto, rispettato e valorizzato. È per noi fondamentale, con tutti i collaboratori interni ed esterni, con i fornitori, con i clienti, instaurare e coltivare una relazione basata sulla fiducia reciproca. Questo è il patrimonio più importante che ci ha trasmesso il passato e che vogliamo custodire per costruire il futuro». ■