

La meccanica che funziona sempre



Vanni Bassi, presidente della BDB di Bologna, svela i segreti che stanno dietro al successo di un'azienda che da più di mezzo secolo continua a crescere. "La crisi l'abbiamo battuta con gli investimenti in tecnologia e personale. Da quarant'anni sono socio Emil Banca: una banca che mi conosce"

di Filippo Benni



Vanni Bassi, Presidente della BDB. In alto, la sede dell'azienda

Serietà, attenzione alle esigenze dei clienti, investimenti per stare sul mercato e tanta attenzione ai propri dipendenti. Questa la ricetta che ha permesso alla BDB, azienda di costruzione di utensileria meccanica socia di Emil Banca da quasi quarant'anni, di rimanere sul mercato da più di mezzo secolo, continuando a crescere anche durante la crisi che negli ultimi anni non ha risparmiato nemmeno la piccola e media industria meccanica, fiore all'occhiello e storico motore produttivo di tutta l'economia regionale. "BDB significa Bassi Dermis Bologna, mio padre: il fondatore di questa società che ancora oggi è rappresentata dal passato, dal presente e dal futuro della famiglia Bassi", spiega Vanni, figlio di Dermis, attuale presidente dell'azienda. Lo incontriamo nella nuova sede di via Agnese, nel grande distretto industriale alle porte di Bologna.

Ricorda come è iniziata la vostra avventura?

Ha iniziato mio padre, nel 1958, registrando la sua azienda con sede nella cantina di casa sua. La mattina lavorava come dipendente in una fabbrica, la sera lavorava in proprio per la GD: faceva pezzi per le macchine per la produzione di caramelle. Il rapporto con la GD, anche se oggi ci occupiamo prevalentemente delle macchine per il tabacco, continua ancora da oltre cinquant'anni. Vorrei sottolineare come in questa azienda ancora oggi siano presenti tre generazioni della famiglia Bassi. Il passato è mia madre, Silvana Monterumisi, che nel '58 iniziò accanto a mio padre. Oggi a 78 anni compiuti ogni mattina arriva qui con me alle sette e se ne va con me alle sette di sera. È consigliere delegato, ma lavora ancora tutti i giorni a contatto con gli operai, in produzione. Il presente sono io

mentre il futuro è mia figlia Silvia, anche lei già con noi da tempo.

Lei quando ha iniziato a lavorare in azienda?

Sono entrato nel 1975, sono stato io, proprio in quegli anni, ad avviare i rapporti con Emil Banca, allora ancora Cassa Rurale di Borgo Panigale. Poco dopo diventammo soci.

Ricorda come si è avvicinato ad Emil Banca?

È iniziato tutto per caso. Quel giorno c'era sciopero delle banche, la Cassa Rurale era tra le poche aperte così sono andato lì. Nel tempo il rapporto si è consolidato, con reciproca soddisfazione. La mia azienda è socia di Emil Banca da quasi quarant'anni.

In questi anni come è stato il rapporto con la BCC? Quali crede che siano i punti forza dell'Istituto?

Con Emil Banca mi sono sempre trovato bene, come bene credo si sia trovata la banca nell'operare con me. Il suo punto di forza è quello di essere una banca del territorio e nel tipo di relazione che riesce ad instaurare con soci e clienti. Credo che la strada delle aggregazioni seguita negli ultimi anni dai grandi istituti nazionali non sia quella giusta. Alle aziende servono risposte certe e soprattutto veloci, interlocutori che sappiano chi sei. Se ho un problema oggi non posso avere una risposta tra venti giorni, mi serve subito. Il valore di Emil Banca sta nel rapporto con i clienti e nella sua stabilità. Come un'azienda, anche la banca la fanno le persone. Mi piace quando un direttore viene qui in azienda a vederci in faccia, per conoscere a fondo la nostra realtà. Questo credo sia alla base di un proficuo e soddisfacente rapporto.

In questa sede siete arrivati nell'agosto del 2007, prima?

Per un po' la sede è rimasta la cantina di mio

padre. Poi ci siamo spostati in via Battindarno: la nonna fece una casa nuova e sotto ci allestì l'officina. Poi siamo andati in via Decumana, ma lo spazio era diventato davvero poco e così abbiamo fatto un forte investimento e abbiamo preso e sistemato questa sede.

La vostra è una crescita continua...

Abbiamo la fortuna di lavorare per un'azienda seria come la GD. Un'azienda che ha investito in ricerca, facendo crescere molto anche noi, e che non ha risentito troppo di questo periodo nero. Infatti i nostri numeri, anche in questi anni difficili, sono positivi. Il nostro merito è stato quello di stare al passo con il mercato per oltre cinquant'anni, mettendo in piedi un'azienda tecnologicamente molto avanzata in grado di rispondere velocemente e con precisione alle richieste dei clienti. Per la GD sviluppiamo prodotti molto specializzati: non facciamo grandi quantità, diciamo che facciamo il vestito su misura per le loro macchine.

Come fa un'azienda come la vostra a stare sul mercato?

Devi essere in grado di fare ieri quello che il mercato chiederà domani. Per farlo bisogna investire tanto in innovazione e, soprattutto, nel capitale umano: comprare una macchina è semplice, fare una persona è più difficile. Anche con la crisi, trovare personale specializzato è sempre un problema. Per questo abbiamo deciso di farcelo in casa, puntando molto sulla formazione. Le persone per noi hanno un'importanza fondamentale. Oltre alla formazione, abbiamo cercato di creare le condizioni, sia economiche che ambientali, affinché i dipendenti si trovino bene a lavorare qui. Ma non è buonismo: se stanno bene lavorano meglio. Con questa convinzione, da un paio d'anni abbiamo sviluppato un progetto con il Mood, il centro bolognese per la cura e la diagnosi dei disturbi emotivi, per cercare gli strumenti per abbassare lo stress sul lavoro. Abbiamo fatto dei test e periodicamente facciamo colloqui e riunioni con i dipendenti e gli psicologi. I risultati si vedono. Stare bene in azienda è indispensabile, sia per noi che per i dipendenti: anche loro, come me, vivono quasi più qua che a casa.

Quali sono oggi le difficoltà maggiori che si incontrano nel fare impresa?

I costi enormi sono un problema, a partire da quelli energetici, ma gli imprenditori devono voler bene alla propria impresa, prendendosi le proprie responsabilità: per stare sul mercato si deve investire. Nel 2009, in piena crisi, noi abbiamo messo in piedi tre nuove linee produttive. La nostra specializzazione ci costringe ad un



La BDB negli anni '60

aggiornamento continuo e quello della manodopera è forse lo scoglio più grande. Per formare un dipendente servono molti anni, e quando si ha la fortuna di trovare una persona valida si devono fare dei sacrifici per tenerla stretta. Anche prevedendo benefit al di fuori del contratto. Noi lo facciamo da almeno vent'anni. Poi le aziende devono produrre, non possono fare i numeri con la finanza, con la carta.

Il tessuto economico locale è un po' in difficoltà, quale crede sia il problema principale?

Non c'è una causa sola, la situazione è molto complessa. Ma se devo individuarne una, dico il mancato ricambio generazionale. Molti figli hanno abbandonato l'attività dei loro padri. In giro vedo molta improvvisazione e in tanti non sono riusciti a mantenere e consolidare quanto ricevuto dalle generazioni precedenti. Il mondo cambia in continuazione e se qualcuno perde il treno risalirci è difficile.

IL CUORE E L'ESEMPIO DI SILVANA

Il cuore della BDB è sicuramente Silvana Monterumisi, moglie del fondatore Dermis Bassi. Classe 1932, sposa Dermis nel 1953.

Dopo la nascita della BDB decide di lasciare il suo impiego da gerente in una grande azienda tessile per aiutare il marito in azienda. Si occupa della gestione dei dipendenti e dei rapporti amministrativi rimanendo sempre al fianco del marito nonostante le grandi difficoltà che negli anni si sono susseguite. Dopo la prematura scomparsa di Dermis Bassi, nel 1983, ha continuato a lavorare al fianco del figlio Vanni, attuale presidente della BDB. Oggi ricopre la carica di Amministratore Delegato ma lavora ancora in azienda, quasi tredici ore al giorno, con determinazione ed impegno nel reparto di produzione al fianco degli operai. "La grande umiltà unita alla dedizione per il proprio lavoro - dichiarano il figlio Vanni e la nipote Silvia - l'hanno resa negli anni punto di riferimento per l'attività aziendale e per la rappresentatività lavorativa dell'azienda stessa nei confronti dei maggiori clienti di riferimento. Lavoratrice instancabile, ha saputo tramandare nel corso degli anni la passione e la serietà per il lavoro ai propri collaboratori e ai discendenti".