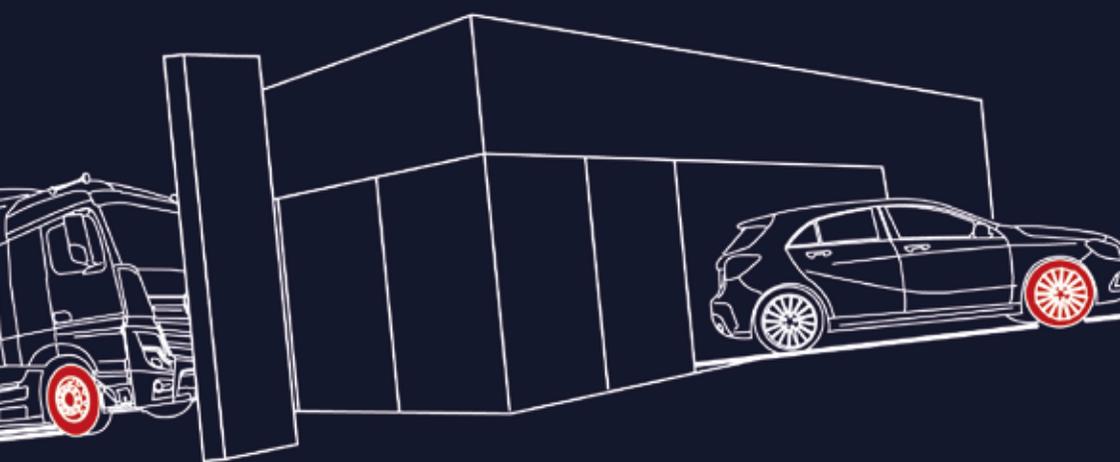


Un'impresa di Famiglia



UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

Un'impresa di Famiglia



Luca Serafini (1961) è scrittore e giornalista sportivo con alle spalle una lunga carriera televisiva. Ha pubblicato i romanzi “Soianito”, “La rivoluzione di Giuseppe”, “Lady Stalker”. Con il romanzo biografico “Il cuore di un uomo” (Rizzoli), dedicato alla vita dell’inventore del bypass, René Favaloro, si è aggiudicato la vittoria al Premio Zanibelli 2020 e la nomination al Premio Bancarella 2023.

Prefazione di Luca Serafini

“Avevamo poco, ma ci divertivamo più di adesso”.

L'hanno detto, scritto, sostenuto in molti. Da molto tempo. In questo libro però il suo significato prende da subito una strada profondamente diversa: è più completo, è più efficace e arriva direttamente al bersaglio. Perché in realtà la famiglia (vocabolo che ricorre in ogni pagina, ogni riga, in tutti i sentimenti dell'autore che ad essa si ispira, a lei si rivolge) aveva tanto divertendosi pochissimo. La sua ricchezza era lo spirito di sacrificio, la voglia fisiologica, naturale del lavoro. La sua cultura. Il divertimento era stare insieme, godersi i rari momenti di pausa, di riposo. Di festa.

Il racconto accalorato di questo toccante vissuto siciliano, tra terra e mare, tra spirito, cuore, impegno, trascina il lettore in un mondo profondamente diverso, lontano, non potendo frenare la riflessione nostalgica, malinconica, di come molto funzionasse dell'umanità e quante risposte, quanto supporto, ricevesse in cambio dalla natura. Amandola, coltivandola, coccolandola. Le manifestazioni d'amore hanno una descrizione tutta siciliana, solo siciliana: nessuna smanceria, solo gesti piccoli, grandi, a volte furtivi, ma pieni zeppi di significato. Dalla carezza alla parola, dalla promessa all'amicizia, fino all'autorità democratica persino nel rapporto con gli animali. Indispensabili. Come gli asini, per esempio.

Tra progetti, emigrazione, divisioni fisiologiche e lo scorrere del tempo, la numerosissima famiglia tiene costantemente vivo l'obiettivo dell'unità, della condivisione: tra le inevitabili difficoltà, riesce sempre in questa sorprendente, piccola, grande impresa.

Ed ecco qui l'altra parola chiave di questo libro magico, eppure straordinariamente reale: impresa. Impresa, ma - scoprirete - non quella che sottintende il lavoro, lo sviluppo, il sostentamento prima ancora del benessere, bensì quella di crearla. Di arrivarci... Attraverso un cammino di valori, meravigliosamente raccontati, accuratamente illustrati.

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

A Sebastiano, Giambattista e Salvatore,
uomini di un altro tempo.
A nonno Mariano e nonna Rosa,
nostre insostituibili radici.

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

**A Maria, Carmela, Angela, Luisa,
Rosetta, Kita, Rita ed Elsa.**

Che hanno reso agevole questo viaggio,
mostrandosi comprensive, pazienti e lungimiranti.

Impegnandosi, giorno dopo giorno,
a tenere ben salda l'unione di questa grande famiglia.

Indice

<i>Le radici: Nonno Mariano e Nonna Rosa anni '20.....</i>	<i>11</i>
<i>Camion, "lape" e "caramatti" anni '40 / '50</i>	<i>19</i>
<i>Arrivi e partenze</i>	<i>26</i>
<i>Dalle piccole società al sigillo della grande azienda Fratelli Di Martino</i>	<i>35</i>
<i>L'espansione.....</i>	<i>42</i>
<i>Oltre il confine italiano</i>	<i>45</i>
<i>I valori, il passaggio generazionale, la grande famiglia impresa.....</i>	<i>48</i>
<i>Angelo Di Martino, il Capitano della grande famiglia..</i>	<i>53</i>
<i>La mia grande impresa-famiglia</i>	<i>58</i>

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

Incipit

Ho trovato questa foto di famiglia qualche tempo fa. Era chiusa in un cassetto da molto tempo. Un tempo indecifrabile, scandito da tanta storia, che ha regalato a me e alla mia famiglia infiniti spunti per raccontare un'impresa. Un'impresa che è nata sotto gli occhi della guerra, sotto la fame delle macerie, sotto i sacrifici della ricostruzione, un'azienda che è nata da semplici parole, da valori genuini che solo una volta esistevano davvero.

Un'impresa che è nata dalla forte unione, dalla speranza di chi ha sempre avuto voglia di lottare. Mai per se stesso, sempre per gli altri. Un'impresa che nasce e cresce in nome della famiglia, dei suoi componenti che notte e giorno hanno dato tutto per non smettere mai di essere un tutt'uno.

Un'impresa che è nata dal forte desiderio di dimostrare che con caparbia, sacrificio, determinazione, lealtà, onestà e fiducia, era possibile conquistare l'America. No, non abbiamo preso una nostalgica nave a vapore, siamo rimasti qui in questa terra, teatro di sogni spezzati e illusioni mancate.

Questa è stata la nostra ricchezza, perché è da qui che abbiamo costruito la famiglia prima, l'impresa poi.

Questa è un'impresa di famiglia ed è proprio da quella foto che voglio raccontarvi questa storia, ascoltando chi questa storia l'ha fatta.

Un'impresa di Famiglia, la mia.

CAPITOLO 1

LE RADICI: NONNO MARIANO E NONNA ROSA ANNI '20



***“La memoria di
ogni uomo è la
sua letteratura
privata”.***
(Aldous Huxley)

Negli anni '20 la mia terra era appena stata inghiottita dalla voragine della guerra, da poco le persone si stavano nuovamente impadronendo delle loro vite e del loro lavoro. La guerra aveva lasciato dietro di sé distruzione, fame e disperazione. Molti erano stati quei giovani che erano partiti senza poter tornare più. La nostra isola, per fortuna, era da sempre stata caratterizzata da una forte volontà di entusiasmarsi anche dopo grandissime tragedie e l'arte di arrangiarsi era quella che, in quegli anni

più di tutto, aveva permesso a mio nonno prima, a mio padre e ai suoi fratelli dopo, di non soffrire la fame e di avere a disposizione un tetto, un motivo per lottare e una prospettiva futura. Perché mio nonno Mariano, antico trasportatore, aveva ancora la più importante delle ricchezze: il lavoro e la dignità di quest'ultimo. Il lavoro era più importante di ogni altra cosa, perché grazie a quello ci si alzava la mattina, si aveva la voglia di costruire e di ricostruire. In un'epoca di vera crisi e fame assoluta la mia famiglia stava già mettendo le basi per quella che sarebbe stata una vera impresa.

La famiglia tutta viveva in un piccolo borgo sul mare. Riposto era il porto di Giarre e la sua attività principale era quella della pesca. Da sempre però, proprio per la sua posizione, aveva avuto un ruolo importante nel settore del trasporto delle merci come pesce, ortaggi e tutto quello che veniva prodotto nelle campagne circostanti.



Era questo un piccolo centro, adagiato in riva al mare e la vita degli abitanti era pervasa dalle attività legate a esso. Il rumore del mare cullava le loro notti e dava il ritmo alle giornate, fatte di lavoro e fatica, dall'alba al tramonto. Le feste erano l'occasione per riunirsi in famiglia e per fare quattro chiacchiere in piazza, davanti al sagrato della Chiesa. Il mare poi lasciava il posto al verde dei campi che si arrampicavano su per i fianchi della nostra montagna, l'Etna. Vigneti, agrumeti e orti che producevano merce preziosa. Non solo un paesaggio naturale di incantevole bellezza, ma anche la prospettiva di un lavoro durevole. Da Riposto partivano, infatti, a qualunque ora del giorno, spesso all'alba, ma anche con il buio della notte, i carretti trainati dagli asini, uno davanti e uno, di scorta, dietro. Sul carretto si accatastavano le mercanzie per i mercati di Catania o di altri centri e il viaggio era lungo e pieno di incognite. Le strade erano poco frequentate, automobili quasi inesistenti e, nel silenzio, l'unico rumore era, per lunghi tratti, quello stridente delle ruote del carretto sulla strada.

Era una vita dura che non ammetteva distrazioni e svaghi. Ma era, in un certo senso, una vita ricca: di sacrifici e di fatica, di forza di volontà e di speranza.



Mariano, mio nonno, era l'autentico capofamiglia; uomo taciturno e schivo parlava poco, ma quando lo faceva era sempre per il bene, per la casa, per il futuro. Instancabile lavoratore, uomo onesto e umile, dava valore alle poche parole pronunciate in un'epoca in cui parole come rispetto, stima, fiducia, avevano ancora quel significato originario che le elevava rendendo loro giustizia. Il lavoro per nonno Mariano era tutto, perché non solo rappresentava la fonte di guadagno e la possibilità di mantenere la famiglia, ma anche perché mio nonno il lavoro lo aveva nel sangue. Era radicato in lui, era un aspetto atavico del suo essere. Per lui non esisteva fatica, né feste, né ozio, lui era nato per lavorare, ed è quello che, negli anni, trasmise ai suoi figli: l'amore per il lavoro, la passione e il sacrificio. Desiderava che i suoi figli si comportassero "al cento per cento", mi raccontò mio zio Antonino: "Il nonno desiderava che si rispettassero i ruoli

per lui fondamentali e, soprattutto, i clienti perché erano loro che portavano il pane. Voleva che tutti noi fratelli andassimo sempre d'accordo e che dimenticassimo eventuali rancori". Trasportava di tutto nonno Mariano e 'faceva trasportare', dava lavoro ai giovani volenterosi e poi ai suoi figli, a mano a mano che diventavano uomini. Meticoloso e attento, era lui a coordinare i trasporti e la negoziazione; si metteva d'accordo con i commercianti per trasportare patate, caffè, vino, pure i morti trasportava! "Si nasce e si muore" - diceva il nonno - nulla di male ad accompagnare l'amico, il parente, il conoscente o un semplice cliente nel suo viaggio finale. **Il lavoro, in ogni forma, portava sempre felicità e mai tristezza, neanche in quei casi.**

Non erano quelli tempi per pensare, non esistevano cose futili, c'era solo la famiglia e l'idea di crescere dei figli che potessero sempre onorarla. Una famiglia sempre più numerosa! Sarà che non c'era la televisione, sarà che mio nonno aveva immaginato una squadra di calcio o un equipaggio di marinai, ma il fatto è che mia nonna e mio nonno di figli ne ebbero dieci. Sette maschi e tre femmine, uno dopo l'altro, "Siamo a scala", mi raccontò mio zio Carmelo tempo dopo: "Ognuno rappresenta un gradino, tutti siamo importanti, perché senza uno di questi gradini non sarebbe mai stato possibile arrivare in cima". Mia nonna, quando sposò il nonno, era poco più di una ragazzina. Donna saggia, non amava molto le manifestazioni esagerate d'amore, preferiva coccolare mio padre e i miei zii con semplici gesti: qualche piccola attenzione, un sorriso appena accennato, una carezza discreta prima di andare a dormire. "Nonostante avessimo poco, c'era più allegria di adesso" sottolineò mio zio Antonino quando gli chiesi di raccontarmi della loro giovinezza, "sì, si dava valore a tutto, si passava

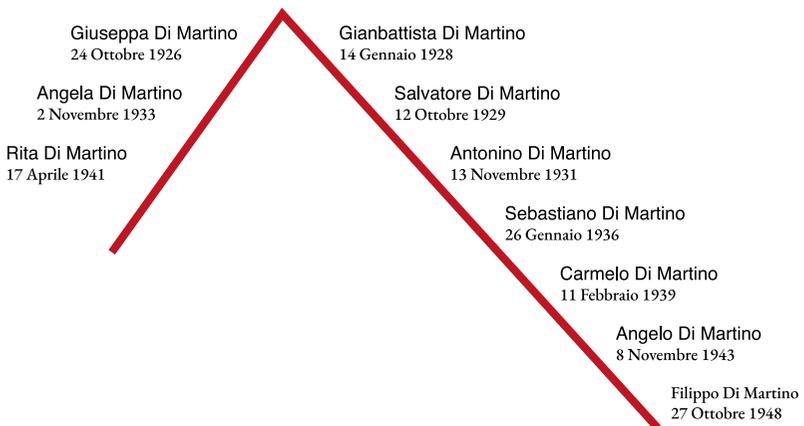
molto tempo insieme, si apprezzava l'uovo con la verdura, il pane fatto in casa, il vino buono. Non c'erano malattie, non c'era depressione" e aggiunse "c'era, invece, tanta voglia di fare e di aiutarsi reciprocamente. I bambini erano belli, sani dalle guance rosse, giocavano con poco, un carrettino davanti all'uscio, un pallone di tela". Il territorio circostante era per i miei zii e per mio padre un mondo da scoprire, da esplorare. Mia nonna, nonostante la giovane età, era tutta d'un pezzo, dietro a questi fanciulli bramosi di vita e di libertà, la sua determinazione e il suo coraggio nel seguirli, in tutto e a tutti i costi, faceva invidia a un battaglione di soldati. Perché era vero che mio nonno andava a lavorare, di giorno e di notte, dall'alba al tramonto, portando con sé i segni della fatica e del sacrificio, ma mia nonna era fondamentale nell'organizzazione e nel risparmio. La sua gestione familiare, il suo forte carisma e la sua capacità di dialogo con i figli furono importantissimi; così come l'educazione severa che diede loro. Nessuno poteva ribellarsi a lei, le sue parole erano legge, i suoi insegnamenti, un percorso da seguire sempre. Il massimo dei suoi desideri era poter mantenere la famiglia unita, cosa che riuscì a fare anche quando invecchiò e quando i figli già grandi andarono ognuno per le proprie case. **Mantenere la famiglia unita, a tutti i costi.** Nella vita, negli affari, dimenticare l'invidia e la competizione, affidarsi all'altro, al fratello e alla sorella, stare uniti e lavorare insieme a quel tanto anelato obiettivo.

Una famiglia numerosa dicevo, sette maschi e tre femmine. Il primo figlio Giambattista nacque nel 1928, l'ultimo, Filippo, nel 1948. A proposito della nascita dei figli ho scoperto, poco tempo fa, un aneddoto molto originale. Quando nacque Angelo Di Martino, il penultimo dei figli, mio padre, nonno Mariano aveva una grande amicizia con Filippo

Interlicchia, un agricoltore di Raddusa. La loro era un'amicizia fraterna e come si usava in quel tempo si erano fatti una promessa: una volta nato il nono figlio questo avrebbe preso proprio il nome dell'amico Filippo Interlicchia.

Il giorno della nascita di Angelo, però, una delle sorelle andò a registrarlo all'anagrafe e avendo dimenticato le parole dei genitori, non ricordò il particolare e lo chiamò Angelo, proprio per il suo viso bello e angelico. Mariano, dispiaciuto di non aver potuto mantenere la parola, decise che avrebbe fatto un altro figlio e che questo, senza dubbio, si sarebbe chiamato Filippo come il suo compare. Così fu. La parola data, per mio nonno, era più importante di tutto e anche questo simpatico aneddoto ne è la prova. In più, la famiglia Interlicchia avrebbe preso un posto importante nella grande famiglia Di Martino, Calogero, il figlio di Filippo avrebbe sposato Angela Di Martino, entrando ufficialmente a far parte della famiglia prima e dell'impresa poi, conquistandosi con la sua simpatia, dedizione, volontà e caparbietà il posto di undicesimo fratello, non di sangue ma di vita. La famiglia originaria era tuttavia così composta:

Mariano & Rosa Di Martino



Era difficile gestire una famiglia così numerosa, ma come dicevo, mia nonna e mio nonno erano abbastanza forti e determinati. Mia nonna badava e accudiva i figli, dava loro consigli, ma lo faceva sempre dopo aver prima consultato il nonno. Le decisioni si prendevano sempre insieme. Nel frattempo i giorni e le stagioni passavano e, pian piano, per ognuno dei componenti arrivava il momento di scegliere cosa fare della propria vita. Non era mica come adesso che ancora a quarant'anni si brancola nell'incertezza del futuro. A quei tempi il futuro era dietro l'angolo e i piccoli Di Martino furono ben presto chiamati a prendere decisioni fondamentali per proseguire il cammino. Non vi era molta scelta o si studiava o si lavorava. E il lavoro, già da piccoli, divenne la più importante delle cose della vita.



CAMION, “LAPE” E “CARAMATTI” ANNI ‘40 / ‘50



***“Ogni cento
metri il mondo
cambia”.***
(Roberto Bolaño)

Una famiglia numerosa da portare avanti, sette maschi e tre femmine a cui dare un futuro. Nonno Mariano non poteva fare tutto da solo. Nonostante avesse un carattere autoritario, mi racconta mio zio, era abbastanza democratico. Faceva sorridere solo la parola, non c’era mica tanta scelta o si lavorava o si studiava e, se si studiava, di pomeriggio si aiutava la famiglia e si imparava un mestiere. Mio nonno faceva così, oltre alle severe regole di comportamento c’erano quelle relative alla costruzione del proprio cammino. A mano a mano che figli crescevano, venivano sottoposti tutti alla stessa domanda: “Vuoi studiare? O vuoi lavorare?”. Anche se i più grandi, in realtà, non ebbero molta scelta. Servivano braccia forti per aiutare la famiglia.

Mio zio Salvatore, ad esempio, iniziò a lavorare a otto anni. Il padre gli diede il peggiore 'caramatto' (carretto trainato da asini) che aveva, "devi farti le ossa" gli disse. All'epoca, il trasporto si faceva con gli asini, a secondo del periodo, trasportavano quello che c'era: fave, pomodori, orzo e spesso scambiavano queste materie prime con altre come il frumento. Un giorno, mi racconta mio zio, succedette qualcosa che tutt'oggi descrivono come un vero miracolo. Mio zio Salvatore decise di partire con un carico verso la piana di Catania, mio zio Sebastiano, più piccolo, aveva appena sei anni, lo accompagnò. Così fu che salirono a bordo degli asini, i due fratelli, e intrapresero la strada verso la piana. Improvvisamente, qualcosa andò storto e Sebastiano cadde sotto le ruote del 'caramatto'; 800 chili di uva gli passarono addosso insieme alle ruote del traino, Salvatore scese disperato e impaurito e cercò di aiutare il fratello a liberarsi, per fortuna nel frattempo passò un camion di militari che tempestivamente caricarono il piccolo Sebastiano sul mezzo e lo portarono di fretta in ospedale, dove fu operato di urgenza per una forte emorragia addominale. A questo punto della storia state pensando che mio zio Sebastiano volò 'nel mondo della verità' come direbbero i miei zii, ma non fu così, era tosto già a sei anni, ed era forte. Superò l'operazione ed ebbe anche la forza e la lucidità di non compromettere la posizione di nonno Mariano e di mia nonna. Disse ai militari che si era nascosto nel 'caramatto' per fare compagnia al fratello, ma che i genitori, in realtà, non sapevano che fosse partito. In questo modo permise alla famiglia unita di tornare a casa e iniziò una lunga convalescenza al sicuro, nella sua casa, l'unico posto dove desiderava essere. Nel frattempo che Sebastiano convalescente riprendeva le forze, Salvatore, Antonino, Giambattista e gli altri fratelli continuavano i viaggi. Per un periodo, alcuni di loro, si cimentarono anche in altre

attività, volendo tentare una carriera diversa da quella del trasportatore, ma c'era come una voce interiore che riportava sempre tutti nella stessa via da seguire, la più giusta: la vincente come poi scoprirono anni dopo. Lo zio Giambattista, per esempio, che a dodici anni con i carretti arrivava da Riposto fino a Raddusa, solo, forte e determinato, era già un gran lavoratore e aveva anche la vena dell'imprenditore. Un giorno tornò a casa dicendo a mio nonno che voleva aprire un panificio. Aveva già in mente tutto, ma dopo diverse considerazioni fatte con il nonno decise di abbandonare l'idea: "Se devi fare una cosa, devi imparare a farla bene e fare solo quella, in modo onesto. Sapere fare tante cose e male non ti porterà da nessuna parte" gli disse nonno Mariano. Anche Antonino e Angelo all'inizio vollero fare altro, ma in fondo erano i fratelli Di Martino e nelle loro vene scorreva il sangue del trasportatore.

Ma quante erano le intemperie di un trasportatore dell'epoca? Quanti i pericoli e i disagi? Quante le nottate e le giornate in viaggio, senza parlare con nessuno, in preda ai propri pensieri, al mutamento delle stagioni, degli anni, oltre alla distanza, alla fatica e all'impegno continuo? Dovevano far fronte anche alla milizia che spesso requisiva tutto quello che trasportavano. I militi, come venivano chiamati un tempo, bloccavano i carretti e operavano delle vere e proprie perquisizioni, merce che sequestravano e che rivendevano a miglior offerente. Non c'era modo per contrastare la milizia, rovistavano tra le carte una e mille volte e, anche se tutto era in regola, trovavano sempre il cavillo per svuotare tutto e far perdere alla mia famiglia preziosi giorni di lavoro. Ore di fatica buttate nelle mani del prepotente. La merce sequestrata rappresentava una grave perdita nel guadagno, allora i miei zii insieme a

mio nonno, cercarono in diversi modi di 'fregare' la milizia. La carrozzella fu modificata affinché la merce non fosse esposta tutta a vista. Costruirono dei cassetti capienti che potessero contenere altra merce, al sicuro dalle mani della milizia.

I cassetti funzionarono e l'unica cosa che poteva tradirli era il loro atteggiamento che, in ogni occasione, fu sempre impeccabile. Ogni volta che incontravano la milizia, i loro sguardi furbi si incrociavano con quelli indagatori delle forze dell'ordine, imperturbabili i primi, indagatori i secondi. Passata la perquisizione, i loro volti si illuminavano di soddisfazione.



La storia dei cassetti nella carrozzella funzionava davvero e riuscirono a salvare tanta roba che riuscì ad arrivare a destinazione. Altro che freight forwarding, pony express,

consegna celere, posta prioritaria, track & trace, in quel periodo tutto era scandito da un'unica parola: lentezza. Lentezza dei mezzi di trasporto che avevano a disposizione e lentezza per le condizioni in cui erano costretti a percorrere chilometri e chilometri. Su strada bisognava affrontare qualsiasi imprevisto: dal caldo che bruciava la gola e stancava gli animi, alla siccità che rendeva i terreni e le strade in pericolo per incendi continui, al freddo, vento, pioggia, neve. E poi ancora l'estate, l'inverno, caldo e ancora freddo, la strada era una roulette russa: "Ci riparavamo con gli ombrelloni", mi disse uno dei miei zii "quando pioveva e quando c'era troppo caldo, l'unica cosa che avevamo a disposizione era un ombrellone che tenevamo o attaccavamo, quando possibile, al carretto. Era pesante, soprattutto quando soffiava il vento o quando la pioggia picchiava assai forte, ma ci proteggeva e questo era l'importante". Oltre alla milizia, al mal tempo, durante la via capitava pure di avere a che fare con il contrabbando. Eh sì, i miei zii erano contrabbandieri. Contrabbandavano qualcosa di molto prezioso: le melanzane! Immaginate un po', una caponata senza le melanzane, la pasta alla norma senza le melanzane, la parmigiana senza melanzane, impossibile vero? Ebbene le melanzane erano un vero tesoro, anche in quel periodo e, proprio per questo, andavano vendute al contrabbando. Quando me lo raccontarono sorrisi.

Mi dissero: "Ti rendi conto? Eravamo obbligati a contrabbandare melanzane!". Quanti viaggi fecero in compagnia degli asini, quanta fatica e spesso una parte del cammino la dovevano fare a piedi, perché non sempre gli asini erano abbastanza forti. I pericoli erano tanti, soprattutto nelle strade in discesa e in quelle in salita. Per carità gli asini erano fedeli compagni, ma quando capitava che bisognava scendere dal carretto e proseguire a piedi, la

fatica si moltiplicava, così come le ore che li distanziavano dalla meta. A piedi per chilometri e chilometri, senza mai fermarsi, incuranti della stanchezza e delle ore che veloci e lente passavano, delle strade disastrose, colpite dalla guerra e dall'abbandono, dove bisognava stare attenti ai pericoli e far fronte alle emergenze. Gli asini erano lenti e il lavoro, soprattutto dopo la guerra, iniziava ad andare veloce.



Nonno Mariano, però, era sempre lì al passo con i tempi. Non aveva studiato, ma l'intuito valeva più di mille libri, soprattutto per gli affari. Attento ai mutamenti del mercato, decise quindi di investire i suoi pochi risparmi; prima nell'acquisto di cavalli, più dinamici e veloci rispetto agli asini, poi, alla fine degli anni '40, fece il vero salto di qualità, acquistò una 'lapa' (motociclo a tre ruote). All'inizio degli anni '50 ci fu

la svolta vera: la famiglia Di Martino acquistò il primo camion. “Il primo camion lo comprammo nel dopoguerra”, mi raccontò mio zio Salvatore: “O zio, per partire bisognava svegliarsi due ore prima solo per accenderlo, era a motore indiretto e se sbagliavamo l’orario rischiavamo di fare saltare il trasporto, quindi eravamo sempre pronti all’alba pregando affinché si accendesse senza fare i capricci, ma finalmente eravamo entrati nel mondo motorizzato, e per noi quello significava più viaggi, meno tempo, più possibilità di guadagno”.

Mi sorprese quando mi raccontò quest’episodio, perché mai pronunciò la frase “meno fatica”. Con la ‘lapa’ si facevano venti viaggi in mezza giornata! Con il camion le distanze erano minori, si guadagnava in tempo e, soprattutto, aumentò la quantità di merce trasportata. Era tutto perfettamente organizzato, dove non passava il camion, andava la ‘lapa’, dove non arrivava il mezzo a tre ruote, ecco che si prendeva il camion. E mentre alcuni Di Martino erano impegnati nei trasporti locali, altri avevano scelto lo studio e, alcuni di loro decisero, ben presto, di oltrepassare lo stretto di Messina.

ARRIVI E PARTENZE



“Avevamo una lunga strada davanti, ma non importava, perché la strada era la vita”.

(Jack Kerouac)

Giambattista e Carmelo furono i primi a partire. Battista, come lo chiamavano i fratelli, era il più grande, lui e Carmelo si scambiavano ben quattordici anni, ma questo non ostacolò il rapporto che fu da subito simbiotico. Carmelo, anziché studiare, decise di seguire Giambattista a Barletta perché per lui era un esempio, il fratello maggiore, ma anche un secondo padre. “Tuo zio Battista non aveva studi, ma aveva la testa e la volontà”, mi disse mio zio Carmelo tempo dopo: “Tutto quello che sono, lo devo a lui”, mi raccontò commosso quando molti anni dopo mio zio Battista purtroppo lasciò questa terra. Ma ritorniamo a quei tempi quando l’unico desiderio era farcela, diventare qualcuno, pensare in grande, realizzare un’impresa. Carmelo

e Battista si trasferirono a Barletta, due siciliani in Puglia; lontano dalla famiglia, dal calore di casa e dagli altri fratelli. La volontà e l'ambizione erano talmente forti che partire diventò, per tutti, sinonimo di lavoro e il lavoro, a casa Di Martino, veniva prima di tutto, anche della nostalgia.

Avevano bisogno di aprirsi a nuovi territori nella ricerca di possibilità, di superare i confini dell'isola, sempre così poco generosa e di mettere radici nella penisola che sicuramente avrebbe dato loro più possibilità di crescita e di guadagno. A Barletta era Giambattista che si occupava di procurare i viaggi. Avevano un camion e un autista, Carmelo seguiva il fratello ovunque: nelle negoziazioni, nell'assegnazione dei viaggi, ed era lì sempre accanto a lui nel camion, dove passavano la maggioranza delle ore, dove imparavano la vita e dove l'esperienza si colorava già di ricordi. Il camion era quasi una casa, i chilometri scandivano il loro rapporto fraterno e quell'affetto che Carmelo non poté spiegare a parole anni dopo. A Barletta si lavorava bene, non erano mai scoperti e mai senza viaggi, ma presto Giambattista dovette ritornare in Sicilia. A differenza di Carmelo, lui aveva già una famiglia e non poteva lasciarla da sola a tempo indeterminato. Decise, quindi, di partire lasciando il fratello minore a Barletta, gli lasciò anche il camion e un autista. Carmelo era ancora scapolo e spensierato, viaggiava instancabile avanti e indietro, fin quando anche lui decise di ritornare in Sicilia per chiedere un carico, il carico che cambiò la sua linea del destino, facendolo trasferire definitivamente al nord. Ognuno intraprendeva la propria strada e il proprio piccolo sogno di indipendenza. Le stagioni passavano e passavano gli anni e, ognuno dei fratelli e sorelle, chi con il lavoro, chi con il matrimonio, si ritagliava il proprio posto nel mondo. Come un albero, ognuno



costruiva il proprio ramo, senza, però, mai staccarsi da quella radice profonda, fatta di stima e di senso di appartenenza che nonno Mariano e nonna Rosa gli avevano trasmesso.

Come Giambattista e Carmelo anche negli altri fratelli era nata l'esigenza di esplorare nuovi cammini e di cercare indipendenza, di staccarsi dal nucleo familiare per tentare di percorrere la propria strada. Salvatore, ad esempio, sin da piccolo, desiderava esplorare il mondo e andare lontano. A sedici anni si è messo d'accordo con il cugino, hanno progettato una partenza e si sono nascosti in una nave per il Venezuela. È andato via in silenzio, scappando dagli amici e dagli affetti per seguire un sogno adolescenziale che lui stesso, anni dopo, chiamò: libertà. Una nave a vapore lo attendeva, si nascosero nel lato oscuro della carbonaia, più di dodici ragazzi alla ricerca di fortuna, con la paura di essere scoperti, di essere rimandati a casa, di essere arrestati. Salvatore e suo cugino rimasero nascosti per più di quattro

giorni: senza mangiare e senza bere. Ciò che, però, non avevano tenuto in considerazione è che il mondo era piccolo. Salvatore e il cugino, infatti, furono presto scoperti. Nella stessa nave viaggiava anche un paesano di Riposto che, avendolo intravisto, fece la spia. Iniziarono una perquisizione sulla nave, Salvatore si nascose dentro un buco e fu tirato fuori dai piedi con le ossa rotte e il viso stanco. Decisero di portarlo in caserma, i siciliani a quel tempo non erano apprezzati, erano considerati dei veri clandestini. In caserma fu punito per quello che aveva fatto e, poco dopo, lo sottoposero a un interrogatorio durissimo. Tanta era la paura che Salvatore, in quel momento, a stento ricordava il suo nome, fu il cugino ad aiutarlo nel resto delle domande. Poco dopo, fu rispedito a casa con i sogni e le ossa spezzate, dalla fatica e dal sonno.

Usciti dalla caserma, presero il primo treno verso sud, verso casa. Salvatore, però, non voleva rientrare con la luce del giorno, aveva paura della reazione di suo padre. Cosa avrebbe detto Mariano di quella fuga improvvisa, della rottura delle regole, della disobbedienza di quel figlio? Una volta arrivati a Riposto, decise di camminare, attendendo l'imbrunire: di notte ogni cosa assumeva un valore diverso, le luci velate della sera lo avrebbero, forse, aiutato nell'intento di entrare in punta di piedi in quella vita che qualche giorno prima aveva deciso di lasciare. Una volta sull'uscio di casa svenne e si lasciò curare da chi per giorni aveva perso sue notizie. Non si parlò più di quel fatto, come non si parlava delle cose che facevano male al cuore, come si evitavano i discorsi sul passato perché ciò che contava era il presente e, in onore di quel presente, fatto di lavoro e solo di lavoro che la vita per Salvatore e per i suoi fratelli proseguì normalmente. Nonno Mariano era



consapevole che, un giorno, i suoi figli avrebbero lasciato le sue mura per costruire le proprie, ma continuava ad avere un progetto: mantenere quei figli e la famiglia unita a ogni costo. Da quell'episodio di Salvatore passarono due anni, nonno Mariano però non aveva dimenticato e quando suo figlio fu chiamato per il militare, lo sottopose a una scelta. Preparò i documenti e, questa volta, con il consenso di tutti, Salvatore partì per l'Argentina con una valigia di sogni da realizzare.

Nel frattempo anche Sebastiano aveva deciso di percorrere la sua strada, dopo il matrimonio decise di seguire la famiglia. Partì molto lontano, dall'altra parte del mondo come se, sotto l'equatore, la vita potesse assumere un valore e un senso diverso da quello che avevano

conosciuto nella piccola Riposto. Un altro addio o, forse, solo un arrivederci. A quei tempi c'era il mito americano, i treni a vapore regalavano l'illusione della facile fortuna, le navi sfioravano l'orizzonte, rendendo i sogni e le illusioni possibili. Furono tanti gli italiani che oltrepassarono l'oceano, diventando cittadini del mondo, dimenticando perfino la propria lingua. Furono molti quelli che rimpiansero casa quando si accorsero che la vita era dura tanto quanto quella che avevano lasciato. Molti erano scappati dalla guerra, dalle macerie, dalla fame e dalla disperazione, ma Salvatore e Sebastiano non scappavano da nulla. Il motore che li aveva



spinti a partire era l'ambizione, la curiosità, la scoperta, la forte volontà di realizzarsi in nome della libertà.

E ntrambi costituirono delle società di trasporto sul posto e, per molti anni, furono lontani da casa e dalla famiglia anche se, qualche volta, le vacanze riuscivano a riunirla.

Anche Angelo era diventato grande e, dopo il diploma all'Istituto Nautico di Riposto, anche lui intraprese la sua strada lontano dalla città natale. S'imbarcò su una nave per Genova, da lì ne seguì il primo imbarco verso il Sud Africa. Sulla nave apprendeva molto, osservava tutto, da allievo macchinista aveva molto da imparare e lui non si fermava mai; era preciso, puntuale, ambizioso. Angelo amava il mare, amore che lo spinse a stare imbarcato per diversi anni, prese il patentino e divenne in poco tempo 1° direttore di macchina, ufficiale di Marina Mercantile. Il lavoro gli piaceva, la fatica non lo spaventava ma, in cuor suo, aveva un progetto più grande, sentiva l'esigenza di fare qualcosa in proprio e notte e giorno rifletteva su un progetto, quello che avrebbe cambiato il corso delle cose e la vita di ognuno dei componenti della sua famiglia. La vita a bordo era dura, si stava lontani da casa mesi e mesi, senza avere notizie e senza contatto con la realtà. Quando calava la notte, però, era tanto il tempo a disposizione per pensare e Angelo rifletteva sulle possibili soluzioni che potevano cambiare rotta alla nave della sua vita.

Fu così che, dopo alcuni anni, decise di abbandonare il mare e di ritornare sulla terra ferma. Una volta abbandonata la vita marittima, Angelo si trasferì, per qualche tempo, da suo fratello Carmelo e insieme iniziarono a creare l'impresa. In un primo momento, Angelo aveva pensato di aprire un'autoscuola, il business era abbastanza interessante e sapeva di poter gestirlo al meglio, ma subito dopo cambiò idea anche grazie ai suggerimenti di Carmelo. Carmelo voleva rimanere nel suo campo, si occupava di trasporti ed era già diversi anni che conosceva bene il mercato del nord. Aveva acquisito esperienza, così disse al fratello: "Angelo tu mettimi l'intelligenza e l'ingegno e io l'esperienza" e insieme decisero

di avviare un'agenzia di trasporti a Torino. Anche in Sicilia i fratelli Di Martino continuavano a lavorare nel settore dei trasporti, Antonino, Battista e gli altri avevano delle piccole società con le quali riuscivano a mantenere le proprie famiglie. Piano piano, iniziano a comparire le basi per quella grande impresa che a immaginarla nessuno poteva crederci. Anche Angela, una delle figlie, partecipava indirettamente a quella che, qualche anno dopo, sarebbe stata la società, sposando Calogero Interlicchia, un giovane di Raddusa i cui genitori erano amici fedeli di nonno Mariano e di nonna Rosa.

Con il matrimonio, Calogero entra a far parte ufficialmente della famiglia e, anni dopo, anche della società. Calogero, uomo simpatico, generoso e gentile, sposando Angela, sposa tutti i progetti della Famiglia Di Martino, diventando parte integrante della famiglia, l'undicesimo fratello. La mia famiglia vive un importante momento di cambiamento, di scelte, di arrivi e partenze. Si creano delle ditte individuali, tutte nel campo dei trasporti, ognuno lavora per conto proprio, alimenta le proprie radici, lavora instancabilmente per la famiglia e solo per quella, sacrificando feste, avvenimenti importanti, Natale e Capodanno; tutti lavorano per garantire un futuro ai figli che mettono al mondo, mai dimenticandosi degli insegnamenti di nonno Mariano che, pur più avanti con l'età, gestisce ancora tutto, osserva, consiglia, così fa pure nonna Rosa che invita tutti i figli il sabato a pranzo, affinché non si perda l'affetto. Con il passare degli anni, l'economia inizia a girare e i cambiamenti non sono solo confinati alle loro mura domestiche. C'è l'esigenza di prendere decisioni importanti e di riunire le forze, di trasformare tutte le partenze in arrivi e fare in modo che la famiglia possa riunirsi, pronta ad affrontare insieme una sfida che cambierà il corso del destino, quell'opportunità che capita una volta e che non tutti sanno cogliere.

Ma la mia famiglia Di Martino salta sul quel treno, ne coglie l'opportunità e va avanti nella costruzione della grande impresa.



DALLE PICCOLE SOCIETÀ AL SIGILLO DELLA GRANDE AZIENDA FRATELLI DI MARTINO

(I Tappa)



***“La gioia e
l’amore sono
le ali per le più
grandi imprese”.***
(J. W Goethe)

Le prime società furono costituite a partire dagli anni '60. Ognuno aprì la propria, quasi tutte si occupavano di trasporti. La prima fu costituita nel '66 da Antonino, Calogero e Angela, successivamente subentrò anche Sebastiano che, all'epoca dei fatti, si trovava ancora in Australia, e poco dopo anche Giambattista e Filippo decisero di far parte dell'impresa, investendo i loro beni nell'appena nata Fratelli Di Martino. Angelo e Carmelo, invece, erano a Torino, dove avevano aperto un'agenzia di trasporti. I due fratelli avevano cinque mezzi a disposizione, eseguivano trasporti da

e verso tutte le direzioni italiane. L'acquisizione della licenza permise loro di dare incarichi a terzi, ingrandendo così la loro offerta e acquisendo, in poco tempo, una riconoscibilità da parte dei trasportatori che, ben presto, considerarono l'agenzia di corso Grosseto a Torino come un vero punto di riferimento. L'opportunità di dare il carico a terzi permise di allargare l'offerta e di aumentare nettamente i guadagni, anche grazie alle provvigioni. Angelo e Carmelo non erano ancora entrati in società con i fratelli che si trovavano in Sicilia, ma con essi collaboravano attivamente. Entrambe le società crescevano in maniera esponenziale, obbligandoli in poco tempo a dover allargare il proprio parco mezzi. Angelo e Carmelo erano benvenuti nella loro città di adozione e grazie alla concessionaria Berti poterono comprare altri camion che pagarono con delle cambiali.

Era il momento di investire, a qualsiasi costo, ed è quello che fecero. Anche in Sicilia le cose andavano per il verso giusto e il continuo scambio tra loro portò a incrementare a dismisura il lavoro. A Catania fu ingrandito il parco mezzi, l'acquisto di trattori e semirimorchi fu fondamentale per il settore navale e ferroviario. Nel '67 iniziarono a trasportare materiale industriale, grazie all'acquisizione di nuovi mezzi come autotreni, articolati, camion che potevano trasportare ferro, compensato, cemento. Per le industrie locali questo tipo di trasporto era fondamentale, perché al sud scarseggiavano le materie prime. Pur non essendo formalmente ancora parte della Fratelli Di Martino s.r.l., i fratelli al Nord collaboravano come se fossero già un tutt'uno, poco dopo lo diventarono davvero. Infatti tutte le micro società si unificarono alla più grande creata in Sicilia, ognuno mise la propria quota per l'azienda di famiglia. Nel '73 iniziarono a respirare aria di rinnovamento. Angelo, Giambattista e Carmelo decisero di



partecipare alla gara di appalto relativa alla realizzazione del metanodotto dall'Algeria a Firenze. Per realizzare quest'imponente lavoro si erano unite sette aziende, creando un vero consorzio, il prezzo che fecero per la realizzazione del metanodotto era da Monopolio. In quel momento era difficile per Angelo pensare di poter vincere quella gara, la loro era una piccola agenzia in confronto ai colossi presenti e, inoltre, non avevano ancora abbastanza mezzi per far fronte a quel lavoro. Decisero comunque di rischiare e raccolsero tutta la documentazione necessaria per partecipare. Angelo fu subito attratto dall'affare, ma i paletti erano davvero innumerevoli e le possibilità di successo davvero scarse. Dovevano puntare sulla competenza, i vincoli contrattuali del progetto erano davvero delicati e le penali esorbitanti. In più, non era facile giocare sui punti deboli dei loro antagonisti ma uno c'era, senz'altro il più importante: il prezzo proposto dal consorzio.

Dovevano, quindi, concentrarsi su quello e presentare un preventivo competitivo per la società appaltatrice. È quello che fecero. Si unirono tutti e fecero confluire

tutte le forze. Dovettero, inoltre, fare ulteriori investimenti per far fronte a quell'impresa. Il lavoro del metanodotto era il più grande, innumerevoli i cavilli burocratici, l'investimento di mezzi per poter trasportare le condotte, per stiparle nelle piazzole di sosta, il dispendio di energie e di uomini era davvero considerevole. Anche il volume d'affari era fuori dalla loro portata. Non erano in possesso di tutta quella liquidità per investire, decisero comunque di rischiare facendo dei mutui e dei prestiti, mettendo tutte le loro proprietà come garanzia per i fidi. Angelo continuava a essere titubante, lui, uomo prudente e rispettoso degli impegni e dei numeri, era restio a lanciarsi anima e corpo in quell'impresa. Il suo buonsenso lo frenava, ma Giambattista, il fratello, uomo di maggiore esperienza, fece in modo che quel contratto con la società appaltatrice fosse firmato. Un pizzico di follia, ecco cosa determinò la riuscita di quella trattativa, la consapevolezza che la fortuna bisogna assecondarla spesso a occhi bendati.



Da subito, iniziarono a lavorare alla strategia da adottare per la negoziazione, stilando un'attenta relazione su come avrebbero realizzato e gestito il lavoro, documentando ogni cosa con particolare attenzione. Dal trasporto alla distribuzione del lavoro, dall'analisi delle piazzole di sosta alla qualità dei tubi da scegliere, dai cantieri ai macchinari di sollevamento necessari. La negoziazione andò avanti per qualche mese, il consorzio faceva molta pressione, ma alla fine, mio padre e i suoi fratelli ebbero la meglio. Il consorzio non poté credere a quel giro di boa, e rimase dietro l'angolo ad aspettare una mossa falsa che potesse far cadere l'azienda in difficoltà, poco fiduciosi delle loro capacità tecnico – organizzative. Il presupposto che sbaragliò la concorrenza fu quello di progettare un sistema di trasporto che avrebbe consentito l'aumento della capacità di carico in sicurezza, attraverso l'ausilio di un'attrezzatura speciale e non in commercio, la cui ideazione venne dall'esperienza del gruppo aziendale. Speciali attrezzature che permisero loro di ottimizzare il lavoro a parità di volume con costi inferiori. Il lavoro per la realizzazione del metanodotto era faticoso impegnava 24 ore su 24 e tanti uomini, mezzi ed energie. I fratelli coordinavano il lavoro personalmente, cercavano di presidiare le operazioni più critiche soggette a penali sulle attrezzature. La capacità produttiva dell'azienda, in poco tempo, aumentò anche grazie agli investimenti diretti e una grande flessibilità si ottenne con l'ausilio di molti subappaltatori conoscenti e colleghi trasportatori. Questi s'integrarono con lo spirito dell'azienda, comprendendo l'importanza della commessa e conoscendo l'attenzione, la puntualità e la precisione della Famiglia Di Martino. La stessa riconoscendo il valore della collaborazione, guidava settimanalmente le competenze professionali, sobbarcandosi l'onere finanziario derivante da un pagamento differito della commessa.



Eni risparmiò tanto grazie alla Fratelli Di Martino e loro guadagnarono tanto in termini di visibilità, vista l'importanza del lavoro. Il lavoro del metanodotto, nonostante le premesse iniziali non proprio a favore della famiglia, andò a buon fine. Fu una grande opera, la più grande fino a quel momento e un successo sia da un punto di vista economico che professionale. Talmente grande fu la loro impresa che nel '85 vinsero un'altra gara e poco dopo un'altra ancora. Il lavoro del metanodotto fu fondamentale, non soltanto per la magnificenza dell'impresa, ma anche



perché ci fu il passaggio da una società di persone a una società di capitali che da lì in avanti rimase protagonista. Nello stesso periodo fu, quindi, necessario un nuovo assestamento societario. L'onesto ragioniere, fedele spalla della famiglia, fu il primo a rendersi davvero conto delle proporzioni che stava prendendo la Fratelli Di Martino s.r.l. e con molta umiltà decise di farsi da parte, segnalando ai fratelli un importante studio che li avrebbe seguiti nella loro nuova fase e che avrebbe ristrutturato la società, creando una solida base per tutti gli sviluppi successivi.

L'impresa del metanodotto fu il primo grande passo compiuto dell'azienda che negli anni avrebbe continuato a fare strada in vari settori, allargando le sue potenzialità e il suo bacino di utenza. La fortuna stava girando alimentata dal duro lavoro, dall'impegno e dal sacrificio. Senza un pizzico d'incoscienza però questo lavoro non sarebbe mai andato in porto, i miei zii e mio padre ricordano con affetto mio zio Giambattista che, di quell'impresa eccezionale, fu il primo vero incoraggiatore.



L'ESPANSIONE

(Il Tappa)



***“Trovarsi insieme
è un inizio,
restare insieme
un progresso...
lavorare insieme
un successo”.***
(Henry Ford)

La svolta dell'azienda fu lo sviluppo embrionale dell'intermodalità ferroviaria e la decisione di convertire il modello di business del trasporto tradizionale su gomma a un modello intermodale in particolare, l'intermodale ferroviario. L'azienda, da subito, trasforma l'approccio da artigianale a industriale. Basti pensare che con lo stesso numero di autisti (volume personale viaggiante) grazie all'utilizzo di treni su lunga percorrenza asse nord-sud dell'Italia, si riusciva a sviluppare un volume di affari di 4/5 volte superiore. La famiglia (azienda) compresa, individuò subito, le potenzialità dell'intermodale e giocò un ruolo pionieristico su questa modalità. La scelta non fu legata solo a motivi ambientali

(poco contemplati in quegli anni) ma alla comprensione del valore che tale modello potesse fornire, da lì a poco, alla crescita aziendale. In effetti, impiegare una persona per 24h o 30h su una relazione che poteva essere percorsa senza l'immobilismo del personale, era un'idea all'avanguardia anche se il costo del personale non rappresentava un reale limite. Ovviamente tale conversione non fu priva di problemi.

Vi furono conflitti sia interni, per il cambiamento richiesto, sia esterni perché bisognava convincere il cliente che avremmo portato a buon fine il servizio utilizzando la strada ferrata, anziché la tradizionale. Le perplessità erano dovute alla poca fiducia sull'affidabilità delle ferrovie italiane. Se da un lato tale modello gestionale intrapreso consentiva un incremento delle capacità di trasporto a parità di forza lavoro, lo stesso implicava notevoli investimenti nelle unità di trasporto che, essendo legate a orari meno flessibili, presentavano una rotazione più lenta rispetto al tradizionale trasporto. Fu così che l'azienda iniziò un processo di investimento massiccio che la portò, nel giro di qualche anno, ad avere una flotta di proprietà di oltre mille unità intermodali e a occupare una posizione di rilievo nell'ambito del mercato italiano di riferimento con degli importanti poli produttivi, di cui uno in Sicilia, a Catania, che si sviluppa su una superficie di circa centomila metri quadri con circa quindicimila metri quadri coperti, un luogo strategico, con raccordo ferroviario interno e collocata a ridosso della zona industriale, al centro delle maggiori arterie commerciali. E altre filiali, invece, situate in Lombardia e in Emilia. In Lombardia, in provincia di Lodi, oltre duecentomila metri quadri di superficie con ventimila metri quadri coperti (posizione strategica, autostrada Milano-Bologna), un'altra filiale, invece, a Piacenza (città di adozione per parte della famiglia), a vocazione logistica,

nella quale diverse multinazionali hanno posizionato il loro centro distributivo e individuato da mio zio Carmelo come centro logistico di riferimento. La filiale di Piacenza conta settantamila metri quadri di superficie e ventimila metri quadri coperti. È un centro di distribuzione per un importante retail nazionale che opera nel comparto del fashion e arredamento casa. L'espansione stava avvenendo, l'obiettivo di creare un'azienda con dei poli capillari in Italia stava prendendo vita, la mentalità dinamica, la consapevolezza della mutevolezza e velocità del mercato, spingeva i Di Martino a continuare gli investimenti seguendo logiche di mercato tese alla capillarizzazione del proprio marchio. Oggi Di Martino Trasporti è sinonimo di multi-modalità, sia sul ferro-strada, sia sul mare-strada.



OLTRE IL CONFINE ITALIANO

(III Tappa)

“É molto facile essere diversi, ma molto più difficile essere i migliori”.
(Jonathan Ive)

L'azienda Di Martino Trasporti cresce a macchia d'olio e decide di superare i confini italiani per esplorare nuove realtà e nuovi mercati, convinta che la forza risieda proprio nella propria versatilità e nell'ampio ventaglio dei servizi che è in grado di proporre. Per questo motivo, decide di concentrarsi sempre di più nel suo core business che individua nello sviluppo di relazioni intermodali similari, relazioni su lunghe distanze, dove il modello gestionale offre indubbi vantaggi. Da un'indagine di mercato interna individua un'area geografica molto vicina e legata storicamente alla Sicilia: la Grecia che, caratterizzata da forti relazioni commerciali con l'Italia, rappresentava il secondo partner commerciale (dopo la Germania). In questo territorio la concorrenza era fatta prevalentemente da operatori locali (greci) e multinazionali estere che operavano ancora tradizionalmente, non sfruttando il potenziale esistente. I collegamenti con l'Italia sembravano prefigurati per un traffico turistico e poco si prestavano al settore cargo con esigenze di servizio meno elevate, ma più efficienti di prossimità alle aree industriali italiane. La nostra azienda iniziò ad ampliare il portafoglio con ulteriori servizi, ad esempio aggiungendo la prima tratta internazionale "Italia – Grecia". Inizialmente, utilizzando come punto di partenza Ancona porto di collegamento più

vicino. Presto capimmo l'importanza di questo mercato, pur percependone i limiti. Un ulteriore sforzo strategico doveva essere fatto per penetrare quel tipo di mercato, era dunque necessario uno studio delle distanze, in particolare di quelle terrestri fino agli imbarchi, fondamentali per prendere, in una fase successiva, decisioni commerciali e per procedere a nuovi investimenti. Per questo motivo, decidemmo di prendere contatti con armatori del posto, uno in particolare, accolse il nostro progetto commerciale sfidando le compagnie greche storiche. Insieme al nostro gruppo decise di avviare un servizio dedicato alle merci con partenza da Marghera e Corinto. La prima località era più prossima alle aree industriali in pieno sviluppo Tri Veneto – Lombardia - Emilia; Corinto, invece, località all'epoca poco conosciuta, se non per ragioni storiche, si trovava in una posizione prossima ai mercati di consumo della Grecia. Noi giocammo un ruolo importantissimo occupando oltre metà delle stive delle navi e tale intuizione ci consentì di offrire il servizio alle principali aziende italiane che trovarono in noi un player più affidabile ed efficiente rispetto agli operatori tradizionali. In pochi anni, il mercato riconobbe l'azienda quale uno dei principali operatori per i collegamenti tra l'Italia e la Grecia. Questo era supportato dall'incremento del volume d'affari registrato per i servizi diretti e in partenza dalla Grecia. L'intuizione e l'attento studio del territorio ci davano ragione, bisognava quindi continuare a insistere su quel territorio rafforzando anche la presenza.

L'azienda crea un presidio a Corinto con personale del luogo, un customer service dedicato, magazzino e deposito per il ricovero e distribuzione delle merci su tutto il territorio greco. La tratta "Italia – Grecia" è servita attraverso l'utilizzo di navi e di treni, offrendo i vantaggi tipici delle due modalità. La delocalizzazione industriale intrapresa

nel nuovo millennio rende più complessa la logistica industriale, sia delle materie prime che del prodotto finito. Insieme a chi sposta parte della produzione nell'Europa dell'Est, c'è chi individua, in alcuni paesi del mediterraneo, un'alternativa altrettanto valida, soprattutto nei settori tradizionalmente vicini alle culture orientali (filati e tessuti). L'azienda, quindi, intravede un'altra opportunità di business in questi mercati che, gestendo fasi importanti della produzione, necessitano un sincronismo più elevato e dei tempi di trasporto più veloci. In quest'ottica decidemmo, insieme a dei gruppi industriali italiani molto importanti, di sviluppare dei servizi dedicati con degli investimenti su misura per trasportare le materie prime italiane sui luoghi di produzione come Tunisia e Marocco.

L'azienda è pronta per puntare su nuove destinazioni, continuando la sua crescita attraverso l'incremento di mezzi e servizi e, soprattutto, individuando nuove nicchie di mercato su cui mettere a frutto il know how e l'organizzazione aziendale. Passo dopo passo, adeguandosi ogni volta ai mutamenti del mercato e della società e adattando mezzi e risorse al corso della vita, per l'azienda si aprono le porte di uno scenario in continua espansione.

I VALORI, IL PASSAGGIO GENERAZIONALE, LA GRANDE FAMIGLIA IMPRESA

“Sono le scelte che prendete oggi, a determinare il futuro di coloro che vi succederanno”.
(Rinaldo Sidoli)

Giambattista, Angelo, Carmelo, Salvatore, Antonino, Filippo, Sebastiano e Calogero (il cognato) sono i pilastri fondanti di un'azienda che, in più di quarant'anni, ha visto la storia passare, il mercato evolversi, la società mutare. Testimoni attivi, si sono spesi con tutte le loro forze per portare avanti questa impresa di famiglia. Alcuni

hanno lavorato prima come camionisti, altri come agenti, non hanno mai dimenticato la loro storia e le loro radici, il concetto di onestà e di parola che gli è stato trasmesso dal padre e suocero Mariano. Quando hanno deciso di stringersi tutti nella stessa impresa, lo hanno fatto con tutti i mezzi disponibili. Nessuno di loro ha mai approfittato di un extra guadagno, hanno mantenuto umiltà e lucidità, consapevoli che per far crescere l'impresa bisognava, prima di ogni cosa, investire per ingrandirsi ed espandersi. È per questo motivo che ogni guadagno era un investimento per loro, ogni vittoria una nuova possibilità di business. I primi tempi hanno sempre percepito semplici stipendi, il necessario per vivere dignitosamente, non hanno mai fatto sfarzo, né approfittato della continua crescita per cambiare le loro abitudini. Hanno

lavorato sodo, tutta la vita, non perdendo mai di vista il loro obiettivo univoco. Questi e altri valori sono stati trasmessi, da subito, ai figli che un giorno, rivelatosi non troppo lontano, hanno preso posto in azienda. La precedente generazione ha portato avanti due principi fondamentali: quello del lavoro e della famiglia, dividendo, però, intelligentemente le due cose. Da un lato i concetti di unità, rispetto, collaborazione legati alla famiglia, dall'altro l'azienda, dove bisognava e



bisogna muoversi portando avanti, prima di tutto, il concetto di meritocrazia, di impegno e tenacia, parole che per il gruppo sono diventate vere linee guida.

Una delle chiavi che, in questi anni, infatti, ci ha permesso di gestire al meglio la dicotomia impresa-famiglia è stata proprio la consapevolezza che ogni azione è sempre mirata al bene dell'azienda, solo a quello; non c'è stato e non c'è spazio per diatribe familiari, per giochi di potere o per gelosie. Tutti i membri sia della nuova che della precedente generazione, sono d'accordo sull'importanza di separare la

famiglia dal lavoro. Come succede in tutte le famiglie, i figli non sono mai abbastanza cresciuti, alcuni di noi hanno quasi cinquant'anni, mio cugino Filippo (padre di due figlie) sorride dicendomi che i nostri padri hanno ancora la preoccupazione di vent'anni fa: "i carusi li dobbiamo responsabilizzare", "li dobbiamo sistemare", ci dicono. Frasi che nonostante l'età, l'esperienza, la posizione solida che abbiamo acquisito in azienda, continuiamo a sentire con piacere, perché cariche di significato ed emblematiche del percorso fatto fin qui. Le 'nuove leve', la 'nuova generazione', 'i figli de i Di Martino', 'io', 'i miei fratelli', 'i miei cugini', 'noi', abbiamo, negli anni, ricavato il nostro spazio in azienda. Per noi è stata una sfida, un continuo dimostrare le proprie capacità e l'interesse di farcela; abbiamo guadagnato il nostro spazio con impegno e sacrificio, mostrando grande professionalità e dedizione, passione e tenacia. Il nostro salto è stato fortemente supportato da tutti i membri della famiglia che gradualmente stanno attuando il passaggio di consegna. Lo fanno con orgoglio, perché felici del lavoro svolto e consapevoli di essere riusciti a trasmettere a tutti noi la loro mentalità del rispetto per il lavoro, per l'onestà e il sacrificio.

Quello che i giovani Di Martino, me compreso, sono e siamo chiamati a scrivere non è più la storia di un tempo è il progresso che ha preso piede, la pubblicità come importante strumento di espansione, la poliedricità dei ruoli e l'internazionalizzazione dei servizi. La nostra forza risiede proprio in quell'educazione al lavoro ricevuta, conserviamo cinquant'anni dopo la stessa mentalità dei nostri padri. Seguiamo i passi di chi ci ha preceduto e di chi ancora dopo quarant'anni gestisce con determinazione l'azienda, fiduciosi di poter capire i tempi, affinando gli strumenti per anticiparli, proprio come hanno fatto i nostri padri quaranta anni fa. In

questo quadro familiare, la storia dell'azienda non può essere raccontata, senza ricordare chi non è parte integrante della famiglia a livello anagrafico, ma ha ricoperto, senza dubbio, un ruolo fondamentale nella crescita delle nostre imprese.



È vero, l'azienda è governata dalla famiglia, ma nulla sarebbe stato senza partner, collaboratori e dipendenti che, negli anni, si sono spesi in nome dell'impresa. Da un lato vi è stata l'umiltà e l'intelligenza di capire che bisognava coinvolgere, in questo progetto ad ampio raggio, anche partner e manager dal respiro internazionale, appartenenti allo stesso settore, ma con esperienze maturate in ambiti differenti. Mossa che ha aperto l'azienda al confronto e alla sperimentazione, all'esplorazione del territorio internazionale e dei suoi mercati, a modelli di business fino a quel momento poco conosciuti; dall'altro l'attento rapporto costruito con i collaboratori più di 500 diretti e altrettanti indiretti. La nostra

filosofia è stata sempre quella di gestire il rapporto con loro come se fossero un' estensione della famiglia stessa; alcuni di essi hanno lavorato per anni accanto ai fondatori, mostrando un attaccamento sincero e una devozione nei confronti dell'azienda davvero senza eguali. Si è cercato di evitare il distacco formale tra dipendente e datore di lavoro, pur rispettando le regole e gli obblighi che tale rapporto comporta. Allo stesso tempo, la politica che ha contraddistinto l'azienda è stata sempre quella della gratitudine nei confronti di chi ha mostrato particolare attaccamento e dedizione, gratitudine mostrata attraverso gesti tangibili che hanno fatto sentire i nostri collaboratori parte integrante di questa meravigliosa famiglia. In un mondo altamente concorrenziale, dove tutto corre veloce, dove il mercato di ieri è già storia, uno degli elementi che ha costituito la formula della nostra grande impresa è stato appunto quello di aver abbinato al continuo aggiornamento sul campo, all'importante sforzo di osservazione del mercato e all'ingente e periodico sforzo economico, l'investimento sui valori: quelli autentici.

Piccoli dettagli che ci hanno permesso di affermare, con ulteriore forza, che il nostro modello di impresa di famiglia e poi di famiglia allargata è davvero risultato vincente.



ANGELO DI MARTINO, IL CAPITANO DELLA GRANDE FAMIGLIA



***“Prega come se
tutto dipendesse
da Dio.***

***Lavora come se
tutto dipendesse
da te”.***
(Sant' Agostino)

Angelo Di Martino, classe 1943, il penultimo dei dieci figli è l'artefice, insieme ai suoi fratelli, Giambattista, Carmelo, Salvatore, Antonino, Sebastiano, Filippo e al cognato, Calogero, di questa grande impresa, lunga più di quarant'anni. La seppur numerosa famiglia riesce a trasmettere, sin dall'infanzia, il senso della solidarietà tra i fratelli, della responsabilità individuale e quindi del sacrificio. La vita è gravosa, specialmente negli anni del dopoguerra e in Sicilia. Il lavoro manca e bisogna, molto spesso, inventarselo con pazienza e speranza. Angelo e i suoi fratelli, bambini

e adolescenti, iniziano, da subito, a lavorare. Angelo, in particolare, alterna la frequentazione della scuola con gli impegni lavorativi. Si mantiene così agli studi e dà una mano alla famiglia, sono in tanti e le necessità premono. Grazie anche al carattere deciso e volitivo, si diploma presso l'Istituto Navale di Riposto, conseguendo il titolo di Capitano di lungo corso. Gli studi fatti gli saranno di grande aiuto nella ricerca di un lavoro e Angelo nel 1961 corona un sogno, forse dovuto alla vicinanza e all'abitudine con il mare: quello di imbarcarsi sui mercantili, e ci riesce con il ruolo di Ufficiale di macchina. Inizia così un periodo, durato fino al 1969, che gli darà l'opportunità di allargare i suoi orizzonti, le esperienze fino allora confinate all'isola. Se ne arricchirà sotto il profilo del lavoro, si renderà conto dell'interesse che il campo dei trasporti gli suscita, terrà sempre a mente l'esempio del padre Mariano e presto capirà che è la strada che vuole percorrere. Saranno, quegli anni per mare, fondamentali alla formazione di quello che diventerà un imprenditore nei trasporti, il sogno della famiglia di origine prende corpo, si fa realtà.



Nello stesso anno, nel 1969, dà vita, insieme ai fratelli, alla prima società di trasporti nazionali e internazionali, la “Fratelli Di Martino S. N. C” primo embrione di quella che sarà la “Fratelli Di Martino” società per azioni. È fatto, quello che pareva un’impresa impossibile, è una realtà operante, vivace, che produce ricchezza e offre lavoro, ma che richiede, allo stesso tempo, coraggio, spirito di iniziativa, sacrifici e sforzi economici non indifferenti. Sono anni ricchi di soddisfazioni e di sfide. Il cambiamento del mercato e l’esigenza di una nuova richiesta commerciale hanno indotto il gruppo, negli anni, ad allargare l’offerta verso il più moderno settore logistico. Una sfida che Angelo e i suoi fratelli hanno colto investendo, in primo luogo, sulle risorse umane, in secondo luogo investendo capitali, per affrontare il mercato con competenza e professionalità, caratteristiche che richiede il mercato e a cui un’azienda attenta deve adeguarsi, che contraddistinguono da sempre il gruppo. Dai trasporti si passa ai mezzi di trasporto, nel 1980 nasce la Comer Sud S.p.A. concessionaria Mercedes Benz per la provincia di Catania che oggi abbraccia la Sicilia tutta e rappresenta una delle concessionarie leader nel territorio italiano. Filano spediti come un Frecciarossa, i fratelli Di Martino, mettendo in campo una forza lavoro di circa 1000 collaboratori fra diretti e indotto. Il gruppo è rappresentato appunto da Angelo, instancabile lavoratore, uomo dal forte carisma, dotato di visione, saggio, puntuale e dal forte senso del dovere. Senza di lui questa impresa certamente avrebbe fatto il suo corso, ma non sarebbe mai diventata la grande impresa sognata.

L’azienda Di Martino è, infatti, tra le prime aziende italiane, un successo che, anno dopo anno, si fortifica. Angelo, il capitano di questa impresa, è stato in grado, negli anni, di guadagnarsi la fiducia di tutti i componenti della

famiglia e dell'impresa, lungimirante e attento ha coinvolto i suoi fratelli assegnando a ognuno un compito fondamentale in quella scalata, verso la grande impresa. Da buon capitano ha affrontato ogni intemperie, ha navigato per anni guardando il mare di possibilità, senza mai voltarsi indietro.

La sua forza e la sua grande intelligenza, l'hanno portato a prendere decisioni anche difficili; non ha mai mostrato esitazione e si è sempre dimostrato aperto al confronto, laddove questo è stato sinonimo di costruzione e produttività.



Ha saggiamente rifiutato polemiche inopportune, discussioni che potessero allontanarlo dall'obiettivo e, lucidamente, giorno dopo giorno, ha portato la nave al porto. Un porto che, negli anni, si è fatto sempre più grande, impegnativo e

poliedrico. Da Riposto a Catania, dal mare di Riposto ai mari del mondo, da Riposto e dalla Sicilia al resto d'Italia e oltre. Una bella carriera, quella di Angelo Di Martino e della sua famiglia, una chimera che pareva dover restare tale e che si è tradotta in una impresa titanica e vincente. Da un piccolo borgo sullo Jonio, in questa Sicilia così difficile, si può partire per un viaggio incerto sì, ma colmo di sfide e di promesse. E avverare queste promesse, rendere vittoriose le sfide.

Con il coraggio, la tenacia, il talento, la passione e l'umiltà, la nave raggiunge il porto desiderato, grazie all'impegno e al sacrificio di tutti, e con la regia e la visione imprenditoriale di Angelo, oggi il gruppo è l'indiscusso protagonista dei settori in cui opera.

LA MIA GRANDE IMPRESA-FAMIGLIA

***“La famiglia è
una buona scuola
per qualsiasi
materia”.***
(Amos Oz)

Siamo giunti al termine di questo viaggio che ci ha portato a raccontare la storia della famiglia: la mia. Si dice che la bellezza di una storia risieda proprio nella possibilità di raccontarla con gli occhi di chi l'ha vissuta davvero.

Io non l'ho vissuta, ma ho cercato dal ricordo di ognuno dei miei zii di rendere omaggio a questa grande e meravigliosa storia imprenditoriale, non so se ci sono riuscito, ma come diciamo in famiglia “c'è sempre tempo per migliorarsi”. Vi lascio quindi con questo mio personale ricordo. Non nascondo l'orgoglio di far parte di questa grande impresa familiare e imprenditoriale. Ho avuto, e ho tuttora, la possibilità di fare un lavoro che ho imparato ad amare, che porto avanti insieme ai miei fratelli, cugini e parenti con entusiasmo, nonostante le difficoltà e gli oneri che esso comporta. Da questo lavoro abbiamo, noi tutti, avuto tanto: l'opportunità di un lavoro, la possibilità di viaggiare e di scoprire il mondo, l'occasione di lavorare con una squadra affiatata ed entusiasta di portare avanti lo stesso obiettivo, la possibilità di metterci in gioco, di andare oltre e di imparare dagli altri. Siamo fortunati perché, non solo, in questa terra difficile, riusciamo a fare il lavoro che ci piace, ma anche perché ciò che rappresentiamo è un'azienda dalle forti credenziali, un progetto antico e ricco di significato, che ci ha permesso sempre di crescere e che ha creduto nelle nostre capacità, non risparmiandoci tuttavia

dal sacrificio. Abbiamo dovuto, infatti, guadagnarci la fiducia familiare, tutti, anno dopo anno, ci hanno appoggiato nelle scelte aziendali, abbiamo rischiato, cercando di portare avanti anche dei progetti ambiziosi che, per fortuna, con il tempo si sono dimostrati vincenti e ci hanno dato nuova spinta per



altre sfide imprenditoriali. Ricordo quando feci il mio ingresso in azienda, non posso dire di aver fatto la classica prassi di affiancamento, forse 'i miei' credendo che l'università mi avesse fornito ogni strumento utile, mi hanno letteralmente spinto nella giungla frenetica del lavoro.

Ho impiegato diversi mesi per capire dove mi trovavo, quello che dovevo fare e come avrei dovuto farlo. Essendo un membro della famiglia, lo sforzo che mi si richiedeva era importante e la posta in gioco era alta.

Ma è lì, quando finalmente hai la possibilità di dimostrare ciò che vali e ciò che sai, che subentra l'orgoglio e la fierezza di rappresentare la famiglia che aveva già dato valore all'impresa. Ed è stato così che decisi di prendere in mano la parte commerciale dell'azienda per sviluppare il nostro business. Ricordo che i miei familiari mi guardavano con sospetto, a distanza, però mi lasciavano fare, qualcuno si chiedeva se fossi solo "teorico" e mi mancasse l'aspetto pragmatico (fondamentale nel nostro lavoro) e ho fatto davvero tanta fatica a far capire che 'qualcosina' riuscivo a concretizzarla.

Con il tempo i dubbi sono stati superati anzi, spesso ci rido sopra, riconosco che ognuno dei miei zii con i quali, ancora oggi, lavoro fianco a fianco, mi hanno trasmesso e continuano a farlo, il valore del lavoro, dell'esperienza, della serietà e del rispetto per i collaboratori. Siamo fortunati e lo ripeto ancora, perché in questa storia ciò che più mi preme ricordare è che abbiamo avuto e, abbiamo ancora, la meravigliosa occasione di imparare dai grandi: Angelo, Sebastiano, Carmelo, Calogero, Giambattista, Antonino, Salvatore, Filippo sono e sono stati, per me, ma ritengo per tutti noi, degli esempi da seguire, delle radici da coltivare, dei perni su cui aggrapparsi, senza però mai adagiarsi. Perché la loro intelligenza è stata tale da accompagnarci per mano ad amare quest'impresa, a farla nostra, come quando l'hanno creata, con pochi soldi e tanti sogni. Oggi l'impresa dei fratelli Di Martino è diventata una grande impresa che corre veloce come i suoi trasporti, ma lo fa sempre rispettando i limiti di velocità; si adegua alla sosta e al cambiamento e guarda avanti, con l'obiettivo di espandersi il più possibile, verso nuove mete, dapprima considerate semplici orizzonti.

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

*Questo libro è per tutti quelli che hanno reso
questo viaggio possibile.*

Grazie

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

Ringraziamenti

Ringraziamo tutti, i collaboratori attuali e coloro già andati in pensione, i partner, e tutte le persone che ci hanno permesso di arrivare fin qui.

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

I fratelli Di Martino



Le Aziende del Gruppo



DRlogistics®

Logistics
services

COMER SUD

Gestione Immobiliare



UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

Un'impresa di Famiglia

Riedizione

Copertina e impaginazione a cura di

D9 s.r.l.

UN'IMPRESA DI FAMIGLIA

