

Curriculum vitae

Silvio Bartolotti

- Nasce a Lugo di Ravenna il 06 gennaio 1945, in pieno conflitto, mentre era in corso un intenso bombardamento aereo, da Fedora Bucchi e Luigi Bartolotti (Luigi reduce dal fronte Africano dove aveva combattuto come "motorista" nel 15° Stormo).

Gli viene imposto il nome di Silvio, l'ultimogenito 18enne della famiglia dei cugini, trucidati pochi mesi prima (nell'ottobre 1944), da una squadra di fascisti;

- trascorre l'infanzia nella casa dei nonni paterni sino all'età di 14 anni, nella campagna lughese, per trasferirsi in città per i due anni successivi.

- abbandona gli studi superiori di ragioneria nel secondo anno, a causa di problemi familiari;

- intraprende la prima attività lavorativa in uno stand del mercato ortofrutticolo di Bologna, svolgendo mansioni di facchinaggio, vendite, pratiche amministrative; di addetto agli incassi dai clienti morosi sparsi per la città di Bologna, a bordo di un ciclomotore Solex; Bologna, città smisurata rispetto alla campagna da cui proveniva, e dove le persone usavano linguaggi e termini per lui nuovi, imponevano di accrescere la propria conoscenza culturale e dialettica; oltre a ciò, vive l'ansia di aver lasciato la campagna e quindi le radici, le amicizie e le persone care che davano affidabilità e sicurezza;

- sono gli anni della maturazione, delle esperienze positive e negative: quelle che maturano e condizionano il resto della vita;

- i primi successi consistono nel riuscire ad incassare i danari anche dai clienti più ostici; riceve l'incarico dal titolare dello stand di aprire un'attività per il ricevimento, il trattamento per la portata a maturazione e la vendita delle banane, dopo la cessazione del regime di monopolio;

- a 19 anni si sposa per la prima volta,;

- entra nel gruppo Ferruzzi, nella Calcestruzzi SPA (in qualità di responsabile amministrativo della zona Emilia), ove rimane per 6 anni con riconoscimenti e apprezzamenti per la gestione leale e corretta, per la formazione degli addetti amministrativi di tutte le aree italiane, per soluzioni adottate in aree critiche come la Sicilia, per lo sviluppo commerciale impresso.

- sentendosi sicuro dell'esperienza maturata, accetta la proposta offerta da due persone di Ravenna, di intraprendere una attività nel campo dell'antiquariato. I risultati tarderanno a venire, sia per questioni burocratiche legate al settore, sia per la poca chiarezza ed onestà dei due soci, e dopo quattro anni di inutili sacrifici rinuncia alla scommessa; con ulteriori sforzi e sacrifici, viene messa in liquidazione la società, liquidate tutte le poste passive, parte delle attrezzature cedute ai dipendenti costituiti in cooperativa; le rimanenti attrezzature vendute.

- all'età di 30 anni, senza una lira in tasca, costituisce la società Protan (protezioni anticorrosive), con un prestito di 920.000 lire ottenute da un parente amico che aveva provveduto a scontare in banca quattro cambiali da 250.000 lire (netto ricavo); 475.000 lire servono per il notaio, ed il rimanente viene impiegato per acquistare le vernici, che non venivano cedute dal fabbricante a credito;

-nel contempo, si sposa con l'attuale consorte, da cui ha avuto due figli maschi attualmente occupati in azienda con successo, con mansioni rispettivamente di addetto commerciale il primo, di responsabile ufficio acquisti il secondo; entrambi vice-presidenti;

- la residenza è a Punta Marina, in appartamento ammobiliato, e il tempo diviso fra l'attività artigiana di giorno, e la pesca di notte, con reti a tramaglio, per assicurarsi i pasti del giorno dopo. Oggi tutto questo sembra appartenere ad un brutto sogno, invece allora era dura realtà, soprattutto quando era tempo di pagare l'affitto di casa e le inevitabili bollette;

-con due artigiani, inizia l'attività di PROTAN e i primi lavori, con riconoscenza da parte della clientela;

primo anno, 17milioni di fatturato,

secondo anno 65 milioni,

terzo anno 175 milioni,

quarto anno 380 milioni;

dal secondo anno 2 dipendenti, poi 4, 6, 10 e la crescita continua sino al 1984 quando, oltre ai trattamenti anticorrosivi, vengono avviate le attività di rivestimenti a difesa dal fuoco come diversificazione; poi nel 1989 vengono "avviate attività diving come ulteriore diversificazione.

-nel 1991 l'allora sindaco di Ravenna Pierpaolo d'Attorre lo chiama per chiedergli "se se la sente di fare un tentativo di salvataggio di una azienda metalmeccanica del territorio con 20 dipendenti"; è una sfida quasi impossibile che non solo è riuscita, ma dopo 20 anni è l'orgoglio nelle attività di hook-up, start-up e commissioning delle piattaforme petrolifere in tutto il bacino del Mediterraneo;

-sono gli anni in cui il fatturato delle sue attività tocca i 10 miliardi; un giorno casualmente Silvio si trova ad Ortona, e qui scopre l'esistenza di Micoperi; incontra l'Ammiraglio Savoca Corona che gestisce la base di Ortona, e che lo invita a prendere un caffè e gli racconta la storia, il pericolo di distruzione e scomparsa che questa società corre. Chi poteva salvare Micoperi da questa sorte inevitabile? Servono tanti soldi, e le sole persone che Silvio conosce sono Raul Gardini e Aldo Belleli. Tutti gli sforzi sono concentrati su queste persone, ma dopo due anni di tempo dedicato, entrambi cadono vittime delle vicende di quei tempi.

- nel 1993, non riuscendo a reperire un imprenditore affidabile a cui chiedere di attuare il tentativo di salvataggio, e dopo una notte insonne, decide di verificare la possibilità di attuare un salvataggio diretto; riunisce quattro banche disponibili al dialogo, elabora con

l'amico Sergio Folicaldi, Segretario provinciale della Confartigianato di Ravenna, un progetto industriale da sottoporre alla commissione della Legge Prodi al Ministero dell'Industria; tutto sembra arrivare ad una conclusione positiva, quando due eventi fanno naufragare il progetto:

- 1) il Commissario Straordinario rassegna le dimissioni per ragioni etiche
- 2) le attività di Protan incorrono in un credito fallimentare imprevisto e imprevedibile.

Le banche che mostravano disponibilità per aiutare il progetto scompaiono; il nuovo Commissario nominato dal Ministero non vuole portare avanti la cessione, con la dichiarata idea di rilanciare l'azienda autonomamente: sembra la fine del progetto.

Nei primi mesi del 1996, invece, è il Commissario Straordinario a chiamare al telefono per chiedere se esisteva ancora la volontà di acquisire la Micoperi, ma la nuova situazione finanziaria in Protan è talmente critica da sconsigliare un tentativo... ma tanto lavoro era stato fatto, tante speranze erano state riposte in Bartolotti da parte di tutti i dipendenti Micoperi...

Poteva Bartolotti deluderli, rinunciare lui stesso alle promesse?

Ancora tante notti insonni, ma portano un' idea poi rivelatasi vincente. All'uscita del bando pubblico per la vendita del ramo d'azienda Micoperi, Bartolotti risponde con una proposta economica che poteva essere considerata interessante, ma con un acquisto complessivo dell'azienda Micoperi in quattro anni, di cui:

- * il primo anno venivano rilevati e pagati due 'asset' minori,
- * dal secondo al quarto anno asset maggiori; l'ultimo anno è pesantissimo a livello economico. Quando Bartolotti riceve dal Ministero dell'Industria la comunicazione che ha vinto la gara di acquisto, inizia una infinità di giorni e notti veramente insonni. Dove poteva reperire i fondi per pagare la prima tranche? La sua reputazione era sicuramente ottima, ma quale banca avrebbe offerto la propria disponibilità ad intraprendere una simile "pazzia", come veniva definita da tutte le persone a cui aveva illustrato il "progetto"? La banca più piccola della città fa il gesto eroico: vengono firmati tutti gli accordi col Ministero, con i Sindacati, con Associazioni ed enti interessati, viene effettuato il pagamento ed il passaggio di proprietà dei primi due mezzi navali, e dopo appena 15 giorni Bartolotti riceve la richiesta per effettuare il primo lavoro offshore, commissionato da Tecnomare Venezia per la installazione di due torri mono-ormeggio in Libano. E' stato il primo lavoro eseguito con successo, e terminato con l'encomio da parte del cliente. Micoperi è salva!

Si è concretizzato il progetto MICOPERI ed è necessario avviare la crescita per sopportare gli impegni finanziari assunti e per riportarla ai livelli di credibilità internazionale cui era arrivata nel passato; si prospetta la possibilità di ricostruire una favola dentro la quale potranno lavorare, vivere e gioire centinaia di persone, le loro rispettive famiglie, i loro amici, orgogliosi di appartenere ad una azienda nuovamente conosciuta e rispettata in tutto il mondo.

Oggi Micoperi opera oltre che nel bacino del Mediterraneo, nel west Africa ove sta realizzando la propria sede in Ghana, in Messico dove già occupa circa 400 persone per lo sviluppo di tutta l'area Caraibica e dell'America Centrale.

Micoperi sta affrontando i mercati di tutto il mondo con nuovi progetti, nuovi studi, ricerche, applicazioni per la crescita del personale occupato.

L'orgoglio personale è di avere raggiunto questi risultati senza aver beneficiato di aiuti o agevolazioni da parte di nessuno, se non con l'impegno profuso da tutti coloro che via via hanno accresciuto il numero di collaboratori.

Abbiamo progetti per il futuro che riguardano;

- il settore delle energie alternative con innovazioni nell'eolico offshore.

- il settore della ricerca scientifica per produzione di micro alghe a scopi alimentari, farmaceutici, molecole per combattere le malattie in agricoltura.

- Un settore per cure post-traumatiche attraverso metodologie innovative. Tutto questo al fine di creare nuova occupazione e garantire stabilità all'esistente attraverso una continua diversificazione.

Silvio Bartolotti