

ANTI STATUS

INDUSTRIAL JOURNEY
SOLIVERI FAMILY & PARTNERS

**Tradizione è custodire
il fuoco, non adorare
le ceneri.**

Gustav Mahler

STATUS

/stà·tus/
[sostantivo maschile singolare]

La condizione estetica e funzionale che presenta una cosa o una persona rispetto alle sue caratteristiche cristallizzate in un tempo.
Un termine che attiene alla disciplina della scienza ma anche della sociologia.

ANTI STATUS

/àn·ti-/
[prefisso, inversione]

In questo libro si celebra la filosofia ANTISTATUS. L'evouzione è insita in chi cerca costantemente di cambiare status, per affermare una nuova parte di sé. L'amore per ciò che è dinamico, per la velocità, per il "non fermarsi mai" è ciò che contraddistingue tutta la storia di una grande famiglia.

Forgiare la materia, cambiare stato, evolvere e diventare più forti: concetti normali per il nostro mestiere.
É incredibile come tutto questo abbia plasmato anche il nostro pensiero.

INDUSTRIAL & FAMILY JOURNEY

1	2	3	4	5	6	7
DAL '900	ANNI '50	ANNI '70 PRIMO LUSTRO	ANNI '70 SECONDO LUSTRO	ANNI '80	ANNI '90 PRIMO LUSTRO	ANNI '90 SECONDO LUSTRO
GLI ESORDI: FUOCO E GHIACCIO Le fornaci e la vendita del ghiaccio pag.17	LA PRIMA VISIONE Soliveri Trattamenti Termici pag.31	L'UNIONE FA LA FORZA Vacuum pag.55	LA SVOLTA INTERNAZIONALE Nicro pag.79	I NO CHE FANNO CRESCERE TAV pag.111	UN CICLO VIRTUOSO Thermocast pag.131	IL FARO SUL FUTURO TAVENGINEERING pag.141

UNA STORIA CHE PARLA DI FUTURO

Introduzione

di Angelo Soliveri

Questo libro nasce da una domanda che, qualche tempo fa, mi ha rivolto mio figlio Gerolamo, per tutti Gerry, circa le origini della nostra storia imprenditoriale e le motivazioni che hanno spinto a far nascere le diverse imprese. Ho considerato la sua richiesta legittima, anche per valorizzare il lavoro di tutte le persone che, negli anni, hanno dato il loro contributo, creando grande valore per il territorio che ci ospita. La storia della famiglia Soliveri (una famiglia allargata che si estende ad amici, sostenitori, soci e simpatizzanti) è ricca di spunti e ispirazione: la consegniamo con orgoglio a chi verrà dopo di noi.

Protagonista assoluto di queste pagine è un uomo - mio padre - che ha sempre creduto nelle relazioni umane e che proprio su di esse ha fondato tutte le sue più alte aspettative: molte hanno avuto buon esito; qualcuna è stata disattesa, ma senza che questo abbia compromesso il suo perenne desiderio di FARE, FARE, FARE. Ritengo doveroso che questa narrazione sia corale, perché mio padre ha sempre investito con generosità sulle idee e soprattutto sulle persone in cui credeva. Non aveva piacere a fare le cose da solo, dando sempre grande valore al senso di squadra e di reciprocità. Era indubbiamente un uomo pieno di coraggio: non gli è mai mancato il desiderio di spingersi oltre le zone di comfort in cerca di nuove prospettive.

Nonostante la sua vita non sia stata priva di difficoltà, non ricordo di averlo mai visto imbrigliato da rimpianti: ha realizzato tutto quello che voleva, senza paura e con una grande fiducia nel prossimo. Ci regala l'immagine di un imprenditore deciso e audace.

Oggi viviamo un momento storico importante: abbiamo raggiunto il massimo dello sviluppo aziendale e, come famiglia Soliveri, stiamo riacquisendo tante azioni che appartenevano ad altri soci. Stiamo, di fatto, concretizzando l'idea di un network di aziende unite dal filo rosso della storia, ma anche da una visione nitida sul futuro: temprarsi al fuoco del cambiamento, esattamente come abbiamo fatto in questi 120 anni.

Si partirà dagli esordi e si avvicenderanno cinque generazioni della famiglia Soliveri. Il fil rouge è il fuoco, l'elemento trasformativo per eccellenza, e anche il simbolo di purificazione e di nuova vita che accomuna tante culture nel mondo. Ci piace pensare che questo sia lo spirito con cui accoglieremo anche le sfide del domani: in primis quella della sostenibilità che stiamo affrontando con un profondo senso di responsabilità.

Chiunque ripercorrerà con noi le tappe di questo viaggio vivrà probabilmente la nostra stessa certezza: **nella storia è scritto anche il nostro futuro.**



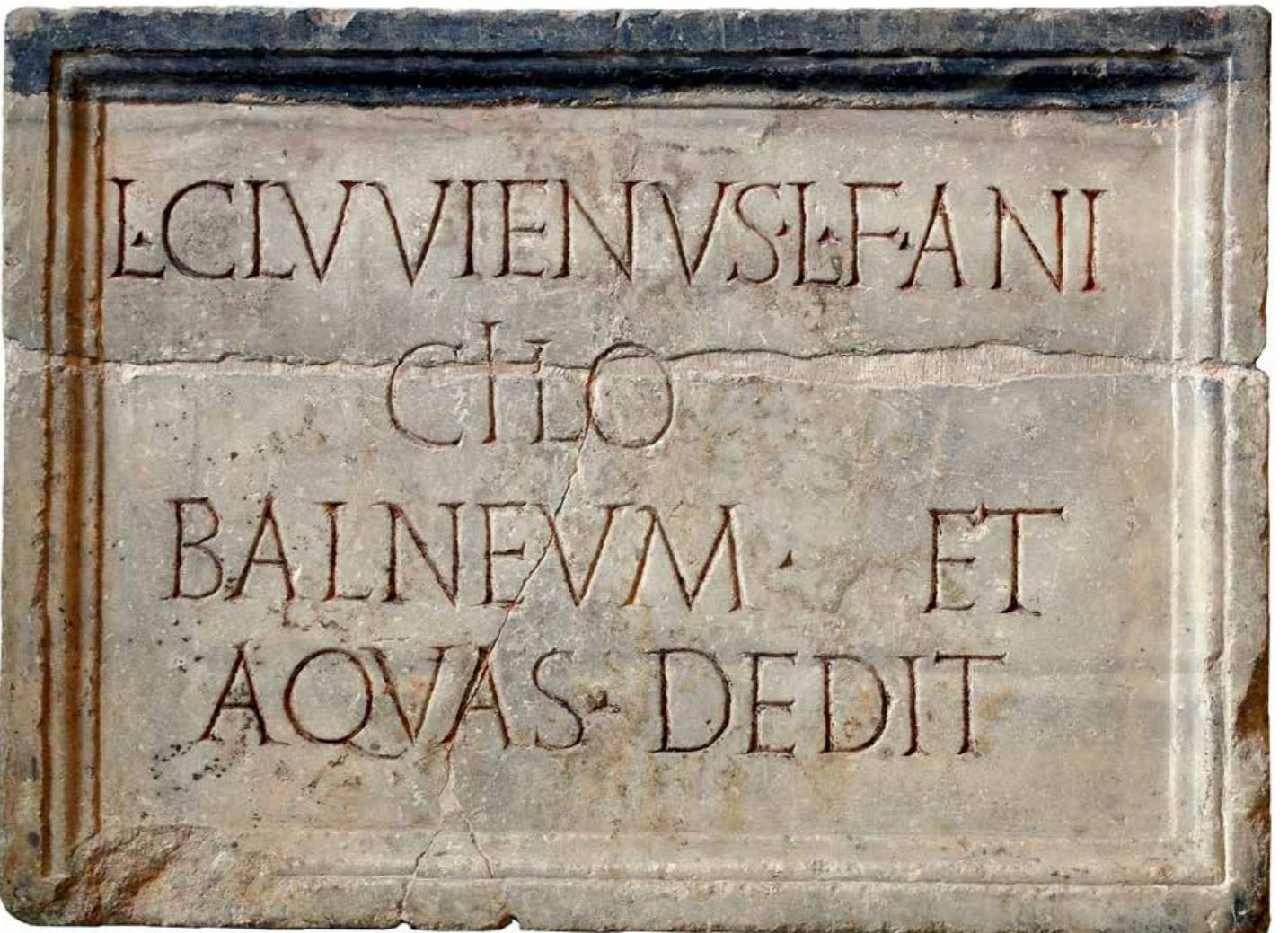
Gerolamo e Angelo Soliveri.

ABSTRACT

La provincia bergamasca era nota, sin dai tempi di Roma caput mundi *"per le industrie dei suoi abitanti, i quali lavorano nel rame, ferro, argento e legno soprattutto"*.

Parlare per quei tempi di industrie è uno sproposito. Ma furono comunque quelle le prime attività organizzate. Minatori, fonditori e boscaioli mantennero il loro primato, che cominciò a vacillare con l'avvento del settore tessile: prima, nel XII secolo con la lana e poi nel XV secolo con la seta.

Possiamo comunque dire che i "padri" degli attuali bergamaschi furono perlopiù miniatori, fonditori, boscaioli e tessitori.





PRIMI DEL '900 GLI ESORDI: FUOCO E GHIACCIO

Le fornaci e la vendita del ghiaccio

ANTISTATUS MOOD

**Fuoco e ghiaccio:
gli estremi di un mondo
che sembrano inconciliabili.
Eppure c'è chi riesce a domare
entrambi: l'ingegno dell'Uomo
non conosce confini.
Da Ulisse ai nostri tempi,
è la sete di conoscenza a
contraddistinguere gli eroi:
solo le loro storie saranno
degne di essere raccontate.
Ancora e ancora.**

QUADRO STORICO



Pietro Soliveri, foto di gruppo della fornace di Isso, inizi del '900.



Pietro Soliveri e la sua seconda moglie festeggiano i 90 anni di Pietro.

La storia imprenditoriale della famiglia Soliveri parte all'inizio del secolo quando, nel 1905, Pietro Soliveri inizia la produzione di mattoni, tegole e laterizi avviando due fornaci, prima a Fornovo San Giovanni e poi a Isso. Negli anni, nelle fornaci arrivarono a essere impiegate oltre settanta persone.

Nell'immediato dopoguerra Angelo Soliveri, per tutti Pino, figlio di Pietro, avvia un'attività di produzione e vendita di ghiaccio nel comune di Caravaggio.

È incredibile come, all'interno della stessa famiglia, fuoco e ghiaccio possano convivere nello stesso habitat.



Dalla sinistra in seconda fila si vedono Gerolamo detto Nino Soliveri con in braccio il figlio Angelo.

LE TESTIMONIANZE

“Il fuoco lo attirava e, se devo essere sincero, ha sempre avuto un grande fascino per tutti noi.



Gerolamo Soliveri, per tutti Ninello cugino di Nino Soliveri

“ Lo ricordo come se fosse ieri. Per la fornace di Fornovo, mio nonno Pietro si mise in società con altre due persone. La fornace di Isso, invece, arrivò dopo diversi anni, fu acquistata già in funzione, con diverse macchine operatrici per l'estruzione dei forati. Nonno Pietro acquistò la fornace di Isso da un certo Meriggia, costretto a lasciare la sua attività per dei brutti problemi familiari. Uno dei figli di Pietro, Angelo Soliveri, era deputato a curare il fuoco della fornace. Il fuoco lo attirava molto e, se devo essere sincero, ha sempre avuto un grande fascino per tutti noi.

Pietro Soliveri era un uomo di carattere, a volte poteva sembrare persino autoritario.

Lo ricordano tutti come un uomo molto bello, piacente e sempre abbronzato, probabilmente perché amava passare la maggior parte del tempo all'aria aperta. Adorava i cavalli, ma non si accontentava facilmente: per il suo birroccio, infatti, andava sino a San Siro per scegliere gli esemplari migliori; anzi, ricordo che spesso andava fino a Bari per accaparrarsi i migliori cavalli e stava via più di un mese. Qualcuno di noi pensava che a Bari, oltre ai cavalli, ci fossero delle ammiratrici ad attenderlo...”

IL FORNO HOFFMANN

Il racconto di Ninello Soliveri

“ Ricordo ancora che nella fornace di Isso c'era il forno Hoffmann, un assoluto capolavoro di tecnica industriale. Ci lavoravano oltre 50 persone. Era progettato per la cottura di laterizi da Friedrich Eduard Hoffmann, aveva due qualità che lo rendevano uno dei migliori forni mai progettati per quella funzione: andava a ciclo continuo e tutte le fasi di lavorazione avvenivano su un unico piano”.

Il forno Hoffmann è formato da due gallerie di larghezza variabile a seconda della capacità produttiva, generalmente da 2,3 m sino a 4,6 m, con volta curva o piana in materiale refrattario.

Il forno inoltre, è diviso idealmente in quattro zone la cui funzione è dettata dalla posizione dei bruciatori: zona di carico/scarico del prodotto secco/cotto, zona di preriscalo, zona di cottura vera e propria e zona di raffreddamento.



Interno di un forno Hoffmann in una fabbrica di laterizi chiusa a Szentes, Ungheria.

QUADRO STORICO

Siamo nel secondo dopoguerra: Caravaggio e dintorni
brulicano di bar.

Caffè e ristoranti, del resto, rappresentano tra i pochi
momenti di evasione all'infuori dello spazio lavorativo.

La necessità di approvvigionarsi di ghiaccio accumuna
molte attività ed è per questo che Angelo Soliveri
decide di avviare un business in questo campo.

Angelo è una di quelle persone che non si ferma mai
e ha un entusiasmo travolgente: per chi gli è vicino
è impossibile non rimanerne contagiato. Ci sono
anche altre attività che Angelo ha avviato nella sua
vita: panificazione, gestione del consorzio agrario e
allevamento di quaglie.



Santuario di Caravaggio.

LE TESTIMONIANZE

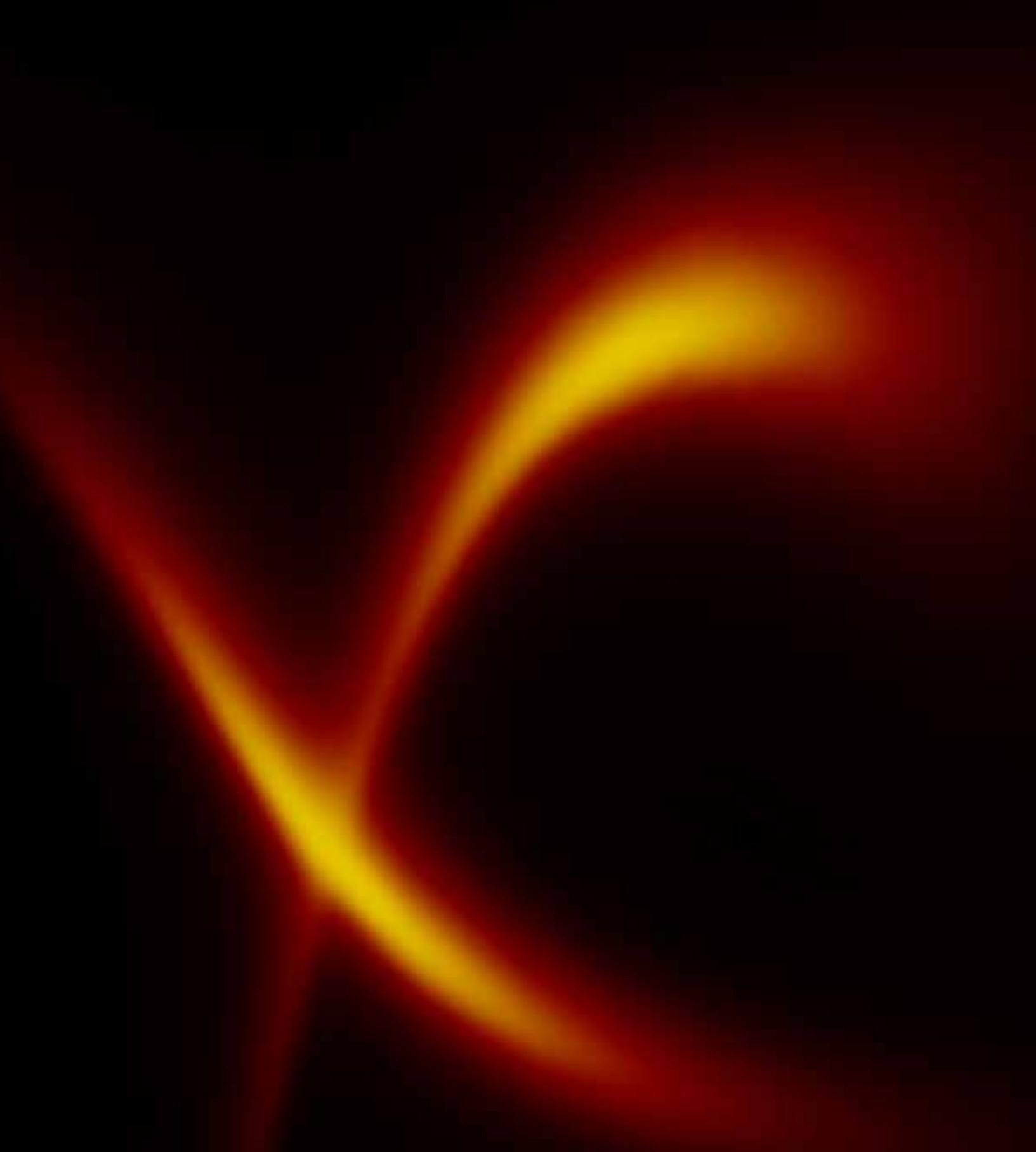
“A quei tempi, a Caravaggio e dintorni c'erano più di trenta bar e noi, pedalata dopo pedalata, riuscivamo a raggiungerli tutti!



Venditori di ghiaccio, nell'immediato dopoguerra.

**Angelo Legramandi,
vicino di casa.**

“Tutti lo sapevano: Angelo Soliveri (per tutti Pino) aveva un'attività nel piano terra della sua abitazione. Qui possedeva una grande vasca dove il ghiaccio veniva fatto in salamoia. La mattina si sfilavano le canne di ghiaccio, si riponevano in una cella ricoperte di iuta e si portavano nei bar delle zona. Spesso io e suo figlio Nino ci occupavamo delle consegne, pedalando sul triciclo di famiglia a perdifiato. A quei tempi a Caravaggio e dintorni c'erano più di trenta bar e noi, pedalata dopo pedalata, riuscivamo a raggiungerli tutti! La stanchezza sembrava non arrivare mai, eravamo giovani e pieni di vita. Ci contagivamo di entusiasmo a vicenda e ogni giorno era buono per inventarsi qualcosa di nuovo e - perché no - guadagnare qualcosa.”



ANNI '50 LA PRIMA VISIONE

Soliveri Trattamenti Termici

ANTISTATUS MOOD

C'è chi sta e c'è chi cambia.
C'è un coraggio
che non puoi contenere.
Ti spinge ad andare troppo
veloce, troppo forte.
Ti senti chiamato a una
missione, a dispetto di tutto.
Potranno chiamarti folle, pazzo.
Ma hai il fuoco che arde dentro
di te, e tutto il resto non conta.

QUADRO STORICO

L'Italia degli anni '50 è un paese appena uscito dalla Guerra, che vede l'alba del miracolo economico. In questo contesto dinamico e denso di aspettative, Nino Soliveri coniuga la sua attività di operaio in Magneti Marelli con un nuovo sogno imprenditoriale.

La sede di Caravaggio della nota azienda è una grande accademia diffusa sul territorio, in cui si formano nuove generazioni di esperti in meccanica. Il know-how che circola di operaio in operaio si trasmette alle famiglie d'origine che iniziano a interessarsi alla materia, intravedendo anche nuove opportunità economiche. Le tradizionali attività agricole iniziano a convivere con attività meccaniche, svolte anche artigianalmente in stalle e cortili.

In questo ambiente ricco di fermento, cresce Gerolamo Soliveri, per tutti Nino. La sua storia è quella di chi ha sempre uno sguardo sul futuro: Nino non pensa mai che nel lavoro da dipendente possano esaurirsi le sue energie e il suo costante desiderio di mettersi alla prova. Quando accetta la sfida di avviare una propria attività e di cambiare vita sa perfettamente che, per quanto sia difficile questa scelta, sia l'unica possibile per affermare il proprio senso di libertà e creatività.



1959 - 60, la costruzione del nuovo stabilimento di Soliveri Trattamenti Termici in viale Europa Unita, Caravaggio.



Gerolamo, per tutti Nino Soliveri, 1926-2011.

LE TESTIMONIANZE

“Nino non era uno che si perdeva d'animo. Continuò a provarci fino a quando iniziò a capire che quello era il suo destino.

**Angelo Legramandi,
vicino di casa.**

“Gerolamo Soliveri, detto Nino, faceva il tornitore in Magneti Marelli ma era un tipo che non si fermava mai e, quando tornava a casa, voleva dare spazio alle sue attività. Presso la sua abitazione iniziò a cimentarsi con i trattamenti termici; essendo io un suo vicino di casa, lo aiutavo spesso.

Nel 1955, proprio vicino alla cascina della mia famiglia - e insieme con un suo amico e collega - installò il suo primo forno. Ad invogliarlo erano stati due imprenditori locali, proprietari dell'allora ditta "Alpe", il signor Remonti e il signor Baruffi. Questi due, per i loro trattamenti termici, andavano a Milano e chiesero proprio a Nino Soliveri di allestire un forno a Caravaggio per evitare loro il viaggio.

La prima infornata però, non andò bene.

Tuttavia Nino non era uno che si perdeva d'animo. Continuò a provarci fino a quando iniziò a capire che quello era il suo destino.

Bisogna tenere conto che la gestione del forno non era affatto facile: non esisteva "una manopola" per regolare la temperatura, dunque Nino doveva essere sempre presente per supervisionare: addirittura era stata allestita una branda proprio vicino al forno.

Conduceva una vita incredibile: alle cinque del mattino si svegliava per portare avanti una piccola attività tramandatagli dal padre che consisteva nel distribuire le canne da ghiaccio ai bar; di giorno, lavorava in Magneti Marelli come operaio; di notte, accendeva il forno per il trattamento termico. Piano piano, quest'ultima attività crebbe.

Lasciò quindi il suo posto alla Magneti Marelli e fondò la Soliveri Trattamenti Termici.

Nel 1960, sui terreni oltre la statale, iniziò la costruzione di una sede più grande e pronta ad accogliere anche le nuove richieste dei clienti, in particolare di Same.

Io sono stato il primo operaio che è stato assunto da Nino, per me è stato un grande onore.

“La Soliveri Trattamenti Termici è un'azienda che ha avuto un'espansione incredibile, certamente anche grazie all'innesto di persone molto valide come Bernardino Spinelli e Antonio Bavaro.



**Angelo Soliveri,
figlio di Nino Soliveri**

“ Mio padre vedeva in ogni limite una sfida nuova. Non tutti sanno che quando volle cimentarsi con il suo primo forno, chiese aiuto e soldi a mio nonno, che in un primo momento accettò di aiutarlo.

Dopo qualche tempo, però, i due litigarono e mio padre decise di fare per conto suo, senza più coinvolgere nessuno della sua famiglia d'origine.

Ad un certo punto della sua vita, aveva deciso che desiderava mettersi in gioco in prima persona e che quello che aveva imparato in Magneti Marelli come operaio avrebbe voluto riversarlo in un'azienda tutta sua, aggiungendo intuizioni e competenze personali. Nel '58 e nel '59 arrivarono i primi problemi: i vicini di casa si lamentarono dell'attività, che, in effetti, iniziava a essere troppo rumorosa per il centro città, motivo per cui nel 1960 fu necessario realizzare una nuova sede.

La Soliveri Trattamenti Termici è un'azienda che ha avuto un'espansione incredibile, certamente anche grazie all'innesto di persone molto valide come Bernardino Spinelli (proveniente dalla Borletti di Milano) e, successivamente, Antonio Bavarro (capo dei laboratori di Alfa Romeo).

Partita con 500 metri quadri nel 1960, nel '76 arrivò a 18.000 mq di capannoni: una crescita incredibile fino alla fine degli anni '70, quando iniziarono le prime crisi”.

**“A metà degli anni '60
mi chiamò mio cugino
Nino Soliveri: aveva
l'esigenza di rimettere
mano alla centrale elettrica
che aveva predisposto
per la sua azienda.**

**Ninello Soliveri,
ex direttore Tecnico
Soliveri Trattamenti Termici**

“ Ho studiato come perito presso l'Istituto Tecnico Industriale ESPERIA di Bergamo. Ero uno studente molto brillante e anche al lavoro ho avuto la fortuna di essere sempre molto apprezzato. Giovanissimo, ho iniziato a lavorare presso la Magrini, un'azienda che costruiva centrali elettriche. Iniziavo a fare carriera, spesso mi mandavano in Belgio per la progettazione di nuovi impianti. A metà degli anni '60 mi chiamò mio cugino Nino Soliveri: aveva l'esigenza di rimettere mano alla centrale elettrica che aveva predisposto per la sua azienda, la Soliveri Trattamenti Termici in fase di piena espansione. Quando la vidi, pensai subito che c'era molto da fare e Nino mi propose di lavorare con lui. Io accettai ma la prima cosa che gli chiesi fu un tecnigrafo: ho sempre amato progettare disegnando. Alla fine degli anni '70 Nino mi chiese anche di iniziare a progettare io stesso un forno, prendendo ispirazione dal modello che allora era più in voga, l'Ipsen. Ho disegnato diversi forni, partendo da zero. C'è stato anche un tempo in cui, per risparmiare, mandavamo i miei progetti in Argentina, dove poi venivano effettivamente costruiti i forni. Ne facemmo sei in Argentina; Nino Soliveri ed io andammo a fare il collaudo in quel paese: che esperienza! Sono stato in Soliveri da metà anni '60 sino ai primi anni del 2000: è stato davvero un privilegio vederla crescere e trasformarsi da società artigianale a società industriale.”

“Che fosse costruire spazi o macchinari, Ninello era la persona che si occupava di tutti questi aspetti creativi e progettuali.

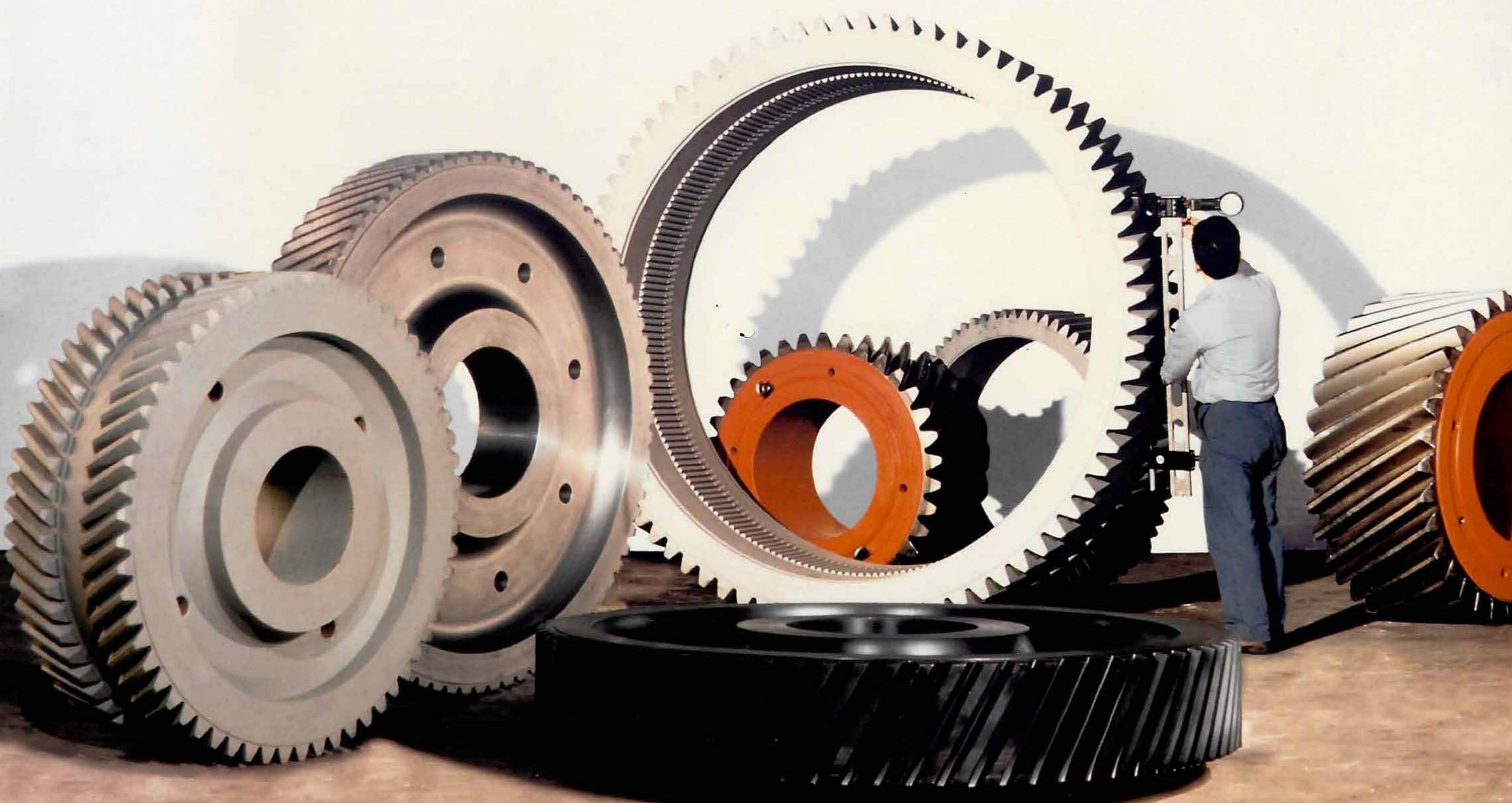
**Angelo Soliveri,
figlio di Nino Soliveri**

“ Considerata la sua creatività, Ninello era per tutti noi “Lampadina”, una figura aziendale davvero indispensabile che sapeva sempre trovare una soluzione di fronte ai problemi pratici.

In continua espansione aziendale, la Soliveri aveva una squadra di 3 muratori, 3 elettricisti, 2 idraulici e una ventina di meccanici: tutti erano deputati alla manutenzione e alla costruzione degli impianti. Ninello coordinava tutti i lavori interni; Angelo Legramandi era in produzione, sotto il coordinamento di mio padre e dei vari direttori. Alla fine degli anni '70, l'azienda raggiunse il suo apice, diventando la più importante realtà d'Europa nel campo del trattamento termico conto terzi. Si contavano oltre 200 dipendenti.

Ma la Soliveri non ha sempre avuto una vita facile. Impossibile non citare il passaggio di alcune crisi industriali che ha attraversato. La prima è stata nei primi anni '80: casse integrazioni e licenziamenti, ma soprattutto la fuga di persone molto valide. Questa crisi fu gestita con il sindacato e in effetti si concluse per il meglio: l'azienda si ristrutturò e raggiuse il suo massimo fatturato alla fine degli anni '90.

Venne poi anche la crisi del 2001, una crisi generalizzata di tutto il mercato industriale. Anche qui, grazie all'impegno di dirigenze e maestranze, si riuscì a superare la negativa congiuntura di mercato”.



Campagna pubblicitaria anni '90



Soliveri Trattamenti Termici, 2023



Soliveri Trattamenti Termici, 2023





Soliveri Trattamenti Termici, 2023



ANNI '70
PRIMO LUSTRO
**L'UNIONE
FA LA FORZA**

Vacuum

ANTISTATUS MOOD

**Da solo viaggi per te,
con gli altri viaggi per volare.
Le persone che incontri,
gli incroci che non ti aspetti,
gli sguardi che accogli,
quelli che sfuggi.
Tutto passa e, al contempo,
tutto resta.**

QUADRO STORICO

Gli anni '70 rappresentano un vortice di vicissitudini storiche per le industrie italiane e in particolare bergamasche: bufere, schiarite, crisi a ripetizione. Nasce lo "statuto dei lavoratori" e si diffonde in un clima di conflittualità permanente. L'estremismo in fabbrica convive con le assemblee, gli scioperi e le rivolte. Il desiderio di fare squadra, però, non pervade solo gli operai ma anche gli imprenditori: tanti di loro uniscono le loro forze per creare sinergie industriali vincenti. Al contrario di molti pronostici dell'epoca, l'industria bergamasca "tiene" e nel decennio 1971-1981 crea più di trentamila nuovi posti di lavoro.



Il reparto sottovuoto della Soliveri, che verrà trasferito in Vacuum nel 1976.



Metà anni '70: fiera di settore. Gerolamo, detto Nino Soliveri, Armando Galimberti (di schiena, giacca blu e colletto bianco), dott. Antonio Bavaro, allora direttore della Soliveri (il primo a sinistra con giacca grigia).

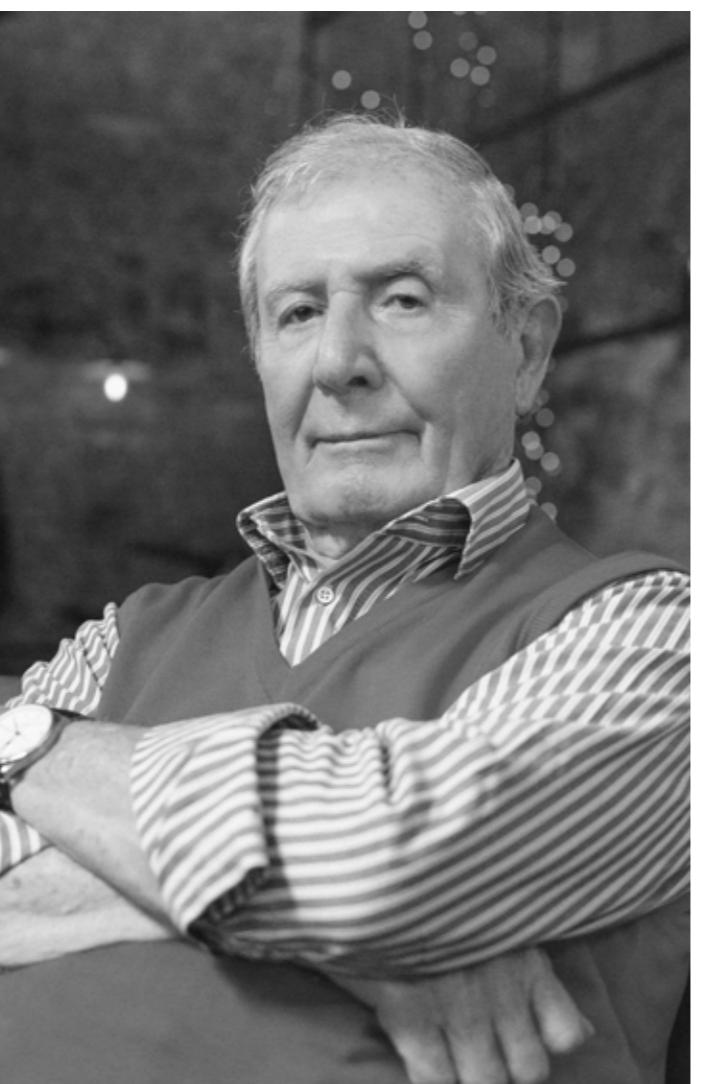


Fine anni '60: raduno Inter Club di Caravaggio, il presidente Gerolamo Nino Soliveri con Giacinto Facchetti.

LE TESTIMONIANZE

“Un giorno mi chiamò Nino Soliveri, rimproverandomi perché gli stavo “rubando” molti clienti...”

**Armando Galimberti,
socio Vacuum**



“ La prima volta che incontrai Nino Soliveri fu a Salsomaggiore, in occasione di un congresso dell'associazione dei trattamentisti, che vedeva la partecipazione di oltre sessanta aziende. Io stesso avevo un'azienda a Milano, nata prima della Guerra, specializzata in trattamenti termici. Furono tre giorni abbastanza piacevoli, anche se noi trattamentisti non eravamo proprio molto solidali, diciamo piuttosto che ci guardavamo con sospetto e con un forte senso di competitività.

Tornato da Salsomaggiore, un giorno mi chiamò Nino Soliveri, rimproverandomi perché gli stavo “rubando” molti clienti: a suo dire io riuscivo, anche con prezzi molto più alti di lui, ad allargare sempre di più il mio mercato.

Decidemmo di incontrarci, cosicché io potessi raccontargli un po' meglio quale era la mia strategia commerciale.

Ci dimmo appuntamento a Caravaggio e qui capii subito perché i clienti mi preferivano a Nino: i pezzi da me trattati erano dorati; i suoi grezzi e sporchi. Io, per trattare quei pezzi e renderli “più belli”, dovevo portarli in altre aziende, che avevano dei forni sottovuoto (una tecnologia agli albori).

Allora colsi la palla al balzo e proposi a Nino: “Perché non compri un forno sottovuoto? Ne potrai giovare tu e ne potrò giovare anche io, perché io ti porterei anche i miei pezzi da trattare”.

Ed in effetti, nel 1970, Nino comprò un forno sottovuoto tedesco che usavamo per i nostri clienti.

Passò qualche anno e poi, un giorno, Nino mi chiamò per dirmi che quel forno, secondo lui, non andava più bene all'interno degli spazi della Soliveri.

Ci incontrammo per capire cosa fare e, alla fine, arrivammo alla conclusione che avremmo dovuto fondare una società insieme...

Il progetto era questo: io avrei portato i clienti e Nino avrebbe conferito il forno sottovuoto che ci avrebbe permesso di fare determinati trattamenti.

Man mano che ne parlavamo, si unirono al progetto anche altri soci: Ninello, cugino di Nino (e molto esperto di impianti elettrici), Caprioglio (un trattamentista storico del pavese che avrebbe dovuto portare nuovi clienti) e Bernardo Spinelli, allora direttore tecnico della Soliveri Trattamenti Termici.

Trovammo dei capannoni a Trezzano sul Naviglio, comodi perché vicini allo snodo autostradale e ben serviti dal punto di vista delle infrastrutture, soprattutto in termini di copertura elettrica.

A questo punto, capimmo anche che ci voleva un direttore di stabilimento e iniziammo a cercarlo, facendo appello alle nostre conoscenze.

Il caso voleva che avessi dei buoni contatti con un certo dottor Bavaro, che, ai tempi di cui stiamo parlando, dirigeva il laboratorio di Alfa Romeo (due anni più tardi sarebbe diventato il direttore della Soliveri). A lui chiesi se, tra i suoi dipendenti, ci fosse qualcuno che poteva essere interessato a cimentarsi in una nuova avventura imprenditoriale.

Mi presentò il giovane Leopoldo Caporali, tecnico di laboratorio in Alfa Romeo, che accettò di buon grado l'idea di cambiare lavoro e che fece un apprendistato di tre mesi in Soliveri per capire come funzionavano i forni. Alla sua formazione concorse lo stesso Bernardo Spinelli. Leopoldo era una persona molto in gamba, ma aveva anche un carattere molto forte, spesso indomabile. Restò con noi cinque anni, poi, nel 1980, andò via per cercare nuovi stimoli lavorativi. Rimase però socio della Vacuum e con lui, nel 1985, si posero poi le basi per una nuova avventura imprenditoriale.

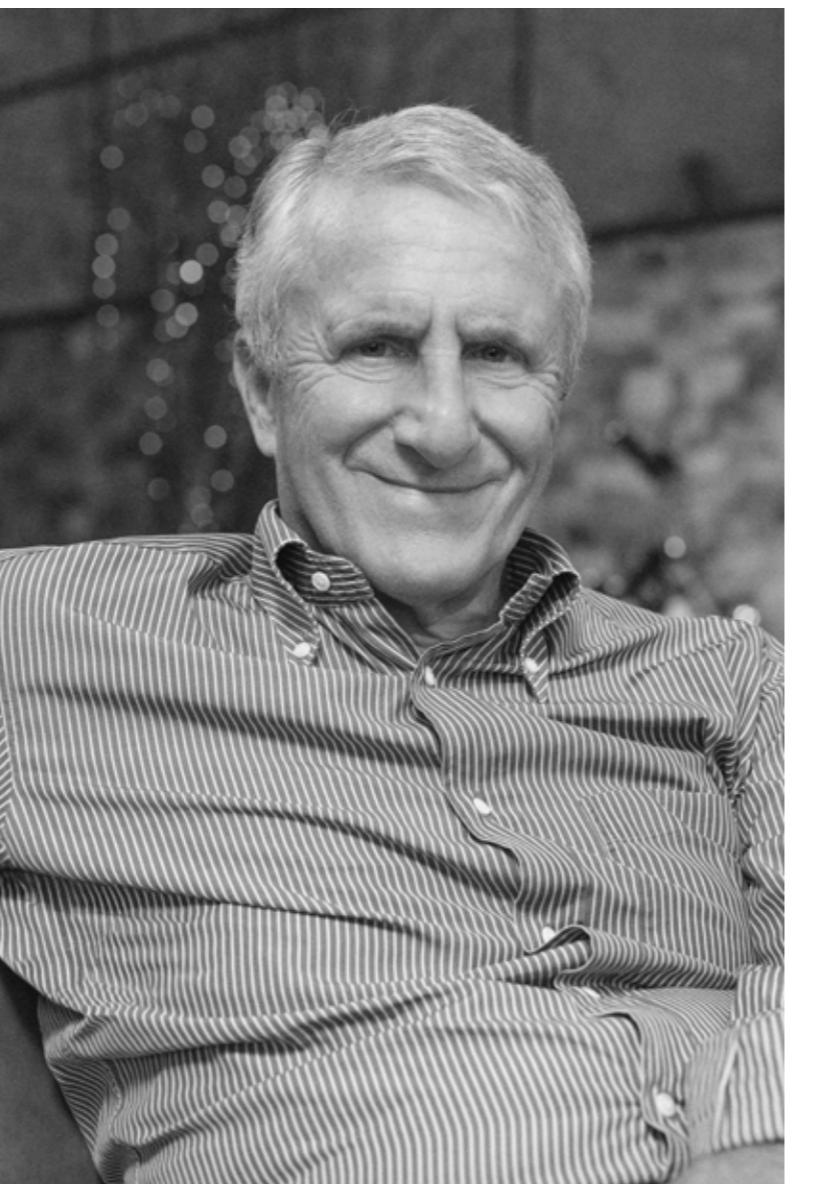
Dopo Leopoldo, arrivò Visconti, che rimase fino al 2003. Non ho parlato per molti anni con Leopoldo perché non ho mai accettato di buon grado che se ne fosse andato".



Cartolina di Salsomaggiore, anni '70.

“A quei tempi, non esisteva nessuna scuola o università che insegnava la metallurgia applicata e io, in molte cose, ero un autodidatta.

**Leopoldo Caporali,
ex Direttore Vacuum**



“Avevo 25 anni, diressi la Vacuum per un lustro. Come era prevedibile, ci furono tante complessità legate al funzionamento dei forni, al coordinamento delle forze lavoro e anche alla necessità di rientrare dai costi di investimento iniziali.

A quei tempi, non esisteva nessuna scuola o università che insegnava la metallurgia applicata e io, in molte cose, ero un autodidatta.

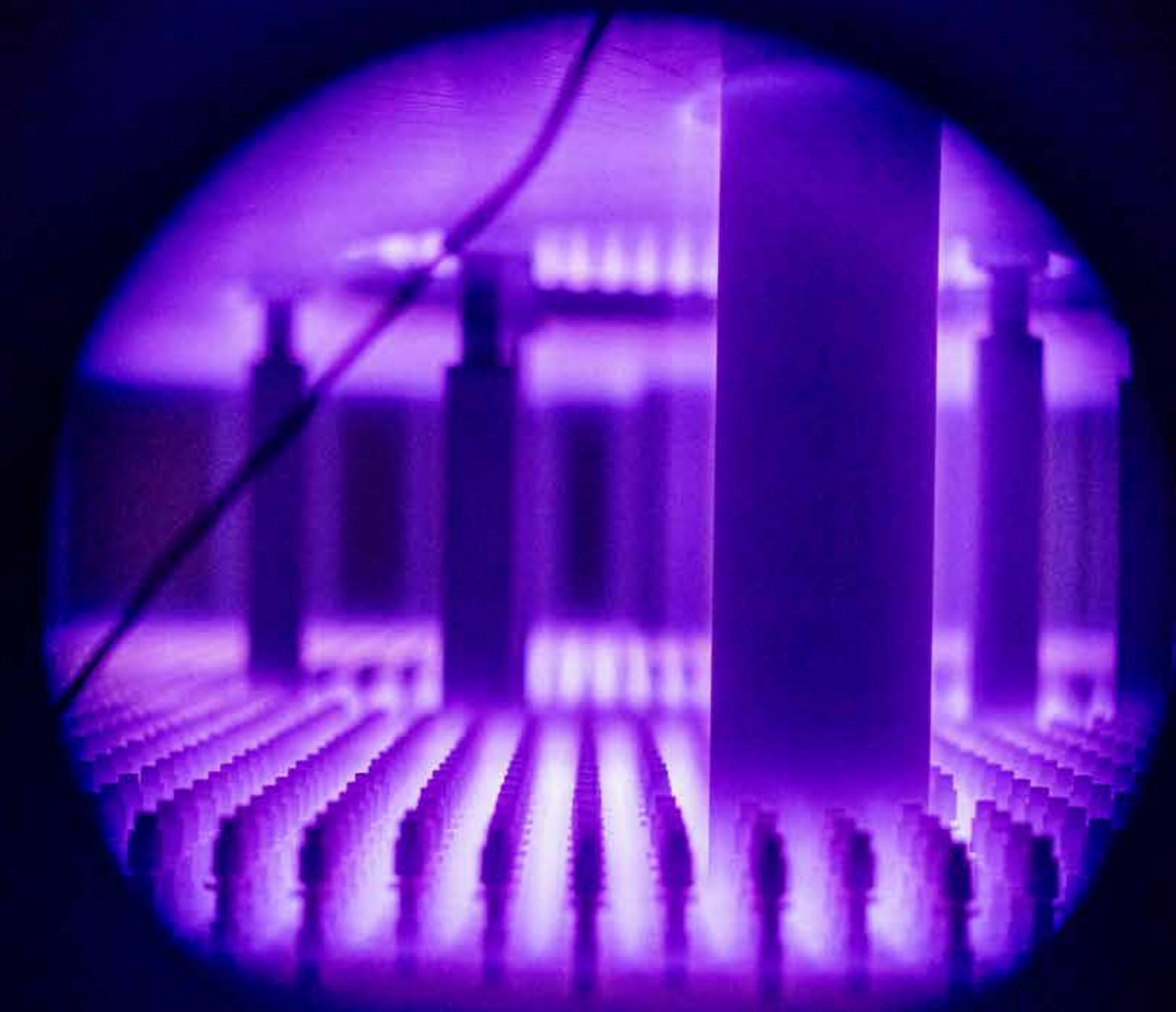
Sono sempre stato un animo inquieto ma in quel periodo, di fatto, mi sentivo solo perché tutti i soci della Vacuum avevano altre aziende a cui badare. In un certo senso, io ero l'unica figura professionale totalmente dedicata alla Vacuum.

La routine e la solitudine mi stavano un po' spegnendo, ricordo di aver fatto diverse proposte al board aziendale, ma non mi sentivo ascoltato. Proposi anche di vendere acciaio e trattamento termico insieme. Ma nemmeno questa idea, che peraltro fece poi la fortuna di un nostro competitor, fu recepita e così, nel 1980, decisi di andarmene perché la Vacuum mi stava stretta. Rimasi in Vacuum come socio, e al contempo, decisi di fondare la mia azienda: una società commerciale che vendeva in Italia i forni sottovuoto e l'acciaio. Fu un'attività proficua, durò 12 anni.

Mentre la mia vita scorreva veloce e lontano dalla Vacuum, c'era però una relazione che non ero riuscito a tagliare. Nonostante avessi chiesto più volte a Nino Soliveri di liquidarmi le quote che ancora avevo in Vacuum, lui si rifiutava sempre: era come se non volesse tagliare i ponti con me, nonostante il mio allontanamento. Tempo dopo avrei capito che questo legame aveva ancora tanto da dare a entrambi...”



Vacuum, 2023



Vacuum, 2023



Vacuum, 2023



Vacuum, 2023



Vacuum, 2023



ANNI '70
SECONDO LUSTRO
**LA SVOLTA
INTERNAZIONALE**

Nicro

ANTISTATUS MOOD

**Ci sono valori che trasmetti
di generazione in generazione.
Come se ci fosse qualcosa
nell'aria, un profumo che respiri
e che ti segna per sempre.
Le parole non servono, conta
solo ciò che senti.**

QUADRO STORICO

Alla fine degli anni '70 la Soliveri è una delle realtà di maggior prestigio in Europa per quanto concerne il trattamento termico.

L'alto fabbisogno di metalli la rende un cliente di grande importanza per Cronite Italia, la filiale italiana di una importante fonderia inglese di metalli nobili.

"Perché essere solo un cliente di Cronite e non un socio, mettendo a punto un flusso virtuoso delle risorse?" Questa è la domanda che si pone più volte Nino Soliveri e che, in effetti, trova una pronta sintesi nella creazione di una nuova azienda: la Nicro.



Anni '70: Gerolamo Nino Soliveri riceve un premio al lavoro a Milano.



Fine anni '70: Gerolamo Nino Soliveri al lavoro sulla sua scrivania.



Fine anni '70: Gerolamo Nino Soliveri con l'amico pilota F1 Clay Regazzoni a Rio de Janeiro. Nino era amico dell'Ing. Carlo Chiti, che vinse i Campionati del Mondo di Formula 1 nel 1961 come direttore tecnico della Ferrari, e fu poi fondatore dell'Autodelta. Questa amicizia portava Nino a seguire le diverse tappe del Campionato, volando spesso con il Concorde in ogni parte del mondo.



La prima fiera a cui partecipò l'allora Nicro Italia. Düsseldorf Messe, 1978.

LE TESTIMONIANZE

“In quegli anni la Soliveri era tra le più importanti aziende europee nel campo dei trattamenti termici.



**Roberto Mantero,
ex dirigente Nicro**

“Sono stato un dipendente di Nicro Italia, assunto nel 1978*. Ricoprii il ruolo di responsabile tecnico commerciale con delega allo sviluppo dei contatti con i clienti. La Nicro è nata quando Nino Soliveri è entrato in affari con la Cronite Italia; quest'ultima era la filiale italiana di un'importante fonderia inglese, che operava da anni in Italia e che aveva come CEO il signor Vincenzo De Gasperi.

Soliveri Trattamenti termici, inizialmente, era cliente della Cronite Italia.

In quegli anni, la Soliveri era tra le più importanti aziende europee nel campo dei trattamenti termici e il suo direttore tecnico Bernardino Spinelli intavolava rapporti commerciali stretti con Vincenzo De Gasperi, al fine di migliorare la qualità delle attrezzature e dei ricambi che venivano utilizzati nei fornì adibiti a trattamento termico.

Le due aziende avevano una relazione sempre più intensa, ecco perché decisero di dar vita a un progetto comune. Nella Nicro Italia, il signor Soliveri gestiva la parte finanziaria e amministrativa, mentre il signor De Gasperi seguiva lo sviluppo tecnico commerciale.

*L'azienda nasce a Lainate nel 1976 con il nome di Nicrom Italia (l'acronimo nasce dall'unione di Nichel e Cromo presenti nei manufatti da essa realizzati). Nel 1978 l'azienda si sposta a Caravaggio, modificando il suo nome in Nicro Italia.

All'inizio, i primi uffici di Nicro furono a Lainate, poi ci spostammo a Caravaggio nel 1978. Nell'arco di pochi anni l'azienda si sviluppò velocemente, fino a raggiungere una posizione elitaria nel campo della fornitura di ricambi e attrezzature di carico di forni per trattamento termico sia di particolari fusi, sia saldati da lamiere.

Le strade di Nicro e Vincenzo De Gasperi si separarono nel 1983 a causa di alcune iniziative poco caute di quest'ultimo.

Nel giugno del 1983, Nino Soliveri assorbì l'intera proprietà aziendale, modificando la ragione sociale da Nicro Italia a Nicro di G. Soliveri.

Nel decennio 1978-1988, l'azienda continuò il suo sviluppo con ramificazioni estere, anche se oggi non più operative:

- Nicrofil (ideata per produrre fili di saldature)
- Sigma Metalli (deputata al commercio di metalli nobili)
- Nicro Brasil (la gemella di Nicro gestita dal socio locale Horst Shade)

La collaborazione fra le due aziende Nicro e Soliveri Trattamenti Termici portò ad uno sviluppo tecnico molto importante, finalizzato alla scelta e all'impiego di nuove tipologie di leghe di nichel.

Le attrezzature sviluppate sulla base di questa collaborazione dimostrarono le migliori caratteristiche di durata nel tempo, con una conseguente riduzione dei costi complessivi.



Nicro, reportage 2023.

UN RICORDO DIVERTENTE SU NINO SOLIVERI

Roberto Mantero

“ Un giorno, qualcuno ci propose di andare in fiera a Brno, in Cecoslovacchia. Il clima sovietico qui era davvero pesante e illiberale, ma io accettai subito e, una volta arrivato in fiera, cercai di conoscere nuovi potenziali clienti. Dopo due giorni, a mia insaputa, venne a trovarmi Nino Soliveri, e quando lo vidi arrivare in fiera, era molto arrabbiato. Gli chiesi di raccontarmi cosa fosse successo e lui mi spiegò che aveva avuto tanti problemi alla frontiera: presentandosi con la sua Jaguar nuova di pacca, era stato bloccato in dogana. Mi raccontò che gli avevano smontato la macchina – non si sa bene per quale ragione, forse solo perché odiavano i simboli del capitalismo – ma poi non riuscivano più a rimontarla. Si alterò moltissimo con me, chiedendomi come mi era venuto in mente di fare una fiera in Cecoslovacchia, a suo dire “una terra di comunisti”. Sentendosi troppo lontano da casa e dalla sua libertà, soffriva quelle persone che non lo conoscevano e che lo trattavano come un privilegiato, senza sapere niente della sua storia. Il giorno dopo la nostra chiacchierata, comunque, era già di ritorno in Italia”.



Jaguar XJ6

“Gli anni '80 sono stati molto vitali a livello imprenditoriale e abbiamo assistito allo sviluppo di diversi business.

**Angelo Soliveri,
Presidente di Nicro spa
dal 2000**

“ Prima di Nicro, la Soliveri aveva 25 persone per la manutenzione interna dell'azienda e per la costruzione di attrezzature che servivano a caricare i forni. Quando i rapporti tra Cronite Italia e Soliveri si fecero più intensi, il signor Vincenzo De Gasperi rimase affascinato dalla nostra realtà e anche per questo iniziò a pensare che potessimo diventare partner in un business comune.

Gli anni '80 sono stati molto vitali a livello imprenditoriale e abbiamo assistito allo sviluppo di diversi business; gli uffici si trasferirono dalla provincia di Milano a Caravaggio.

Ricordo anche che nel 1980 sono stato mandato da mio padre in Germania perché c'erano due società (a noi collegate) che vendevano rottami e materie prime, rappresentando di fatto Nicro in Germania e in Svizzera. Io vivevo a Düsseldorf. Sempre in quel periodo, avevamo aperto un'azienda in Brasile.

Oggi le attrezzature per i forni rappresentano una percentuale minore della produzione Nicro, ma a quei tempi, rappresentavano il suo core business. Dagli anni '90 ci siamo dedicati alla progettazione e alla costruzione di manufatti in leghe di acciaio ultra resistenti (ad alto contenuto di nichel) destinati a molteplici applicazioni industriali, in particolare in ambienti fortemente corrosivi con elevate temperature”.

“Il ricordo che ho di Nino è di una persona cordiale; sono grato a lui perché mi ha permesso di imparare molto e anche quando ho sbagliato, non mi ha mai lasciato solo. Quando penso a Nicro, ricordo anni molto intensi e ricchi di sfide.

**Pasquale Valtolina,
ex operaio Nicro
per 40 anni**

“Sono un saldatore e ho iniziato in Nicrofil, una società che oggi non c'è più e che si occupava della realizzazione di fili per la saldatura. Nel 1982 sono passato a Nicro Italia (poi Nicro spa) e sono restato lì sino al 2022. Il ricordo che ho di Nino è di una persona cordiale; sono grato a lui perché mi ha permesso di imparare molto e anche quando ho sbagliato, non mi ha mai lasciato solo. Quando penso a Nicro, ricordo anni molto intensi e ricchi di sfide. Forse il cambiamento più significativo a cui ho assistito riguarda l'inserimento di Massimo Dell'Oro (direttore dello stabilimento dal 1990 fino al 2000), che proveniva da un'azienda del calibro di SIAD. Lui ha iniziato a dare un nuovo imprinting all'azienda; ha introdotto nuove realizzazioni nei componenti di costruzione dei fornì, apportando un approccio sempre più industriale.

“A quei tempi noi avevamo un sistema produttivo totalmente manuale; Bettonagli, invece, desiderava automatizzare i processi ripetitivi.

Angelo Soliveri



Sede Nicro

“ Massimo dell’Oro, figura chiave per Nicro, non andava d’accordo con l’allora direttore di stabilimento che si chiamava Angelo Tadolti.

Io fui incaricato da mio padre di assumere una terza figura professionale che facesse da “paciere” e assunsi Daniele Bettonagli, una risorsa davvero chiave per Nicro.

Con lui, di fatto, anche io entravo definitivamente nella gestione dell’azienda di famiglia.

In questo periodo la Nicro alzò il livello produttivo in modo esponenziale: stiamo parlando di un’azienda che, in breve tempo, passò dal piegare le barre per saldare i cestelli di clienti italiani a realizzare muffole di 20 metri per i clienti del nord Europa.

A quei tempi, avevamo un sistema produttivo totalmente manuale; Bettonagli, invece, desiderava automatizzare i processi ripetitivi. La mia conoscenza dell’azienda e il suo spirito innovatore diedero il via a un totale cambiamento del lavoro.

Nel 2011, mio padre vide i primi pilastri del nuovo maestoso stabilimento di Nicro, inaugurato poi nel 2013, purtroppo senza che lui potesse vedere l’opera finita.

Abbiamo costruito la sede Nicro facendola quattro volte più grande della precedente e dopo due anni in continua crescita, ci sentivamo quasi stretti anche nella nuova sede. È stata la prima volta che abbiamo affidato la progettazione agli architetti: sentivamo anche noi il desiderio di spingerci oltre al consueto e di celebrare il lato estetico del nostro lavoro.

I risultati non tardarono ad arrivare: finora, il 2019 è stato l’anno migliore di sempre.”

“Avere un'azienda già vocata alla digitalizzazione ha fatto certamente la differenza nell'affrontare le sfide di ogni giorno.



**Gerolamo Soliveri, detto Gerry
Member Of The Management
Board, Nicro**

“ Subito dopo gli studi, ho avuto la possibilità di avvicinarmi alle aziende di famiglia. Dopo un primo periodo in Vacuum, si sono aperte possibilità interessanti in Nicro, dove la storica consulente commerciale Elena Fontana e il nuovo consulente gestionale Franco Asperti erano riusciti a porre le basi per l'analisi dei fattori di rischio e delle potenzialità dell'azienda. Nicro affrontava una crescita rapida in termini di fatturato, ma il rischio era che tutto il sistema informatico e gestionale non fosse in grado di supportare questa espansione. Dal 2019 abbiamo assistito all'anno migliore della nostra storia, subito frenato dalla pandemia. Grazie alla digitalizzazione dei processi aziendali, ai nuovi sistemi gestionali e all'introduzione di nuove figure nelle diverse aree, siamo stati in grado di guidare l'azienda attraverso la pandemia, uscendone senza un solo anno di perdite. Oggi Nicro non è più solo una carpenteria specializzata nella lavorazione di acciai speciali, ma è anche un'azienda di riferimento per tutto il network e il settore, in grado di gestire e analizzare ogni informazione e dato in tempo reale grazie alla business intelligence. Ho avuto la fortuna di trovarmi nel posto giusto al momento giusto, facendo in poco tempo un'esperienza molto formativa.





Nicro, 2023





Nicro, 2023



Nicro, 2023

ANNI '80
**I NO CHE FANNO
CRESCERE**

TAV

ANTISTATUS MOOD

**E quando pensi che il viaggio
sia concluso, un'altra meta
ti aspetta.**

**Ancora più audace.
Quante evoluzioni fa una vita,
il bello è che nessuno di noi
lo sa mai prima.
Essere impreparati regala
l'adrenalina per non
fermarsi mai.**

QUADRO STORICO

Alla fine del 1980 gli industriali bergamaschi prendono atto che certi infausti miti degli anni '70 stanno tramontando e che inizia a diffondersi maggior riconoscenza per il ruolo imprenditoriale nella società. Il contesto però non è dei più rosei: nel 1981 c'è aria di crisi, con una doppia svalutazione della lira, un tasso di inflazione molto alto.

Qualche anno dopo si assiste a un certo assestamento del mercato, le aziende più evolute si ristrutturano, cercano di creare business virtuosi e soprattutto quelle che credono nell'innovazione tecnologica riescono a fare la differenza.

TAV (Tecnologia Alto Vuoto) nasce, in primis, per supportare la crescita di Vacuum. Quest'ultima, per la sua espansione, necessitava ogni anno di due forni di trattamento termico in vuoto. Da qui l'intuizione e la sfida di poter realizzare una società di progettazione, realizzazione e vendita di questi impianti, per servire Vacuum e altre società nel mondo.

Nessuno avrebbe immaginato che questa nuova realtà imprenditoriale avrebbe annoverato tra i suoi migliori clienti nomi del calibro di Rolls Royce, Boeing e tante altre.



Il forno verticale più grande realizzato da TAV, 2022

LE TESTIMONIANZE

“Tonini ritenne importante che il nome dell'azienda abbracciasse in maniera ampia il concetto della tecnologia del vuoto.

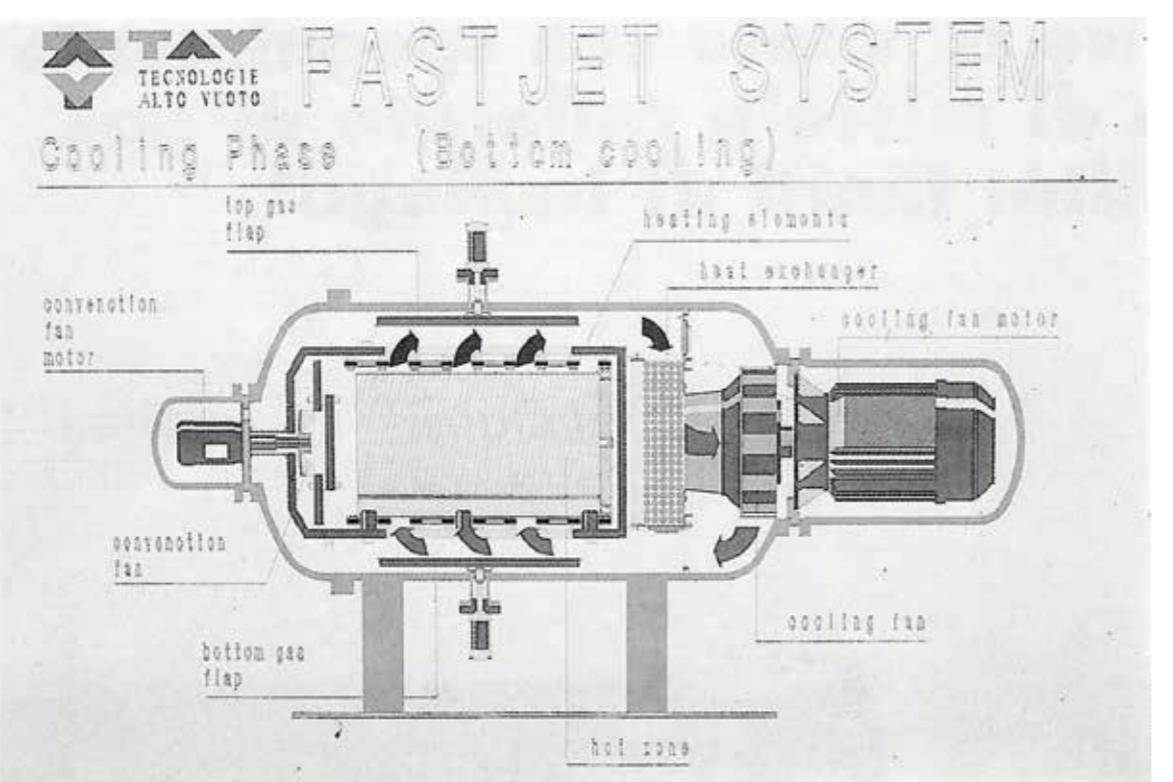
**Leopoldo Caporali
ex Direttore Vacuum e
cofondatore TAV**

“Quando ho deciso di andare via dalla Vacuum ho fondato una mia società commerciale. Conoscevo da tempo l'Ing. Tonini perché era il direttore della società Galileo, produttrice di strumenti scientifici, astronomici e di forni sottovuoto, e io ero agente per la vendita di quei forni in Italia. Per due anni abbiamo collaborato così. Poi Tonini se n'è andato dalla società e io non mi trovavo più bene con le persone che lavoravano al suo posto, ecco perché diedi le dimissioni da agente di Galileo.

Questo mio gesto non rimase privo di conseguenze: non avevo più forni da vendere e, per una figura commerciale, non è un problema da poco.

Dopo qualche settimana, venne a trovarmi un concorrente di Galileo e mi chiese di diventare agente per la vendita dei suoi forni. Mi invitò a visitare la sua azienda e io feci diverse osservazioni (per il miglioramento dei loro impianti), che vennero puntualmente rigettate; tornai a casa perplesso, pensando: “Io, i forni, saprei farli meglio”.

Sentii il desiderio di chiamare l'ing. Tonini, che nel frattempo si era trasferito ad Avellino per un altro progetto; al telefono fu molto disponibile e si disse interessato a valutare la creazione di una nuova attività insieme. Meditammo il da farsi e ci venne in mente che, da lì a poco, ci sarebbe stato il Congresso del Trattamento Termico di Salsomaggiore e che lì avremmo potuto incontrare i soci della Vacuum: il nostro intento era quello di capire se ci avrebbero aiutato ad avviare la nostra nuova idea imprenditoriale. Parlammo con Nino Soliveri che, come sempre, si dimostrò felice di cimentarsi in un nuovo progetto. La Vacuum, ai tempi, comprava due forni con questa tecnologia all'anno e quindi poteva essere il nostro primo cliente. E così fu.



La metallurgia italiana, vol. 88, n. 1/1996



Nel 1984 nacque la società, la chiamammo TAV (Tecnologia Alto Vuoto).

Il nome lo inventò Tonini, che aveva ritenuto importante abbracciare in maniera ampia il concetto della tecnologia del vuoto. All'inizio, non pensavamo solo a costruire forni, ma a spaziare nel mondo del vuoto, per questo volevamo un nome ampio a livello semantico.

Io assunsi il ruolo di Direttore Commerciale, Tonini quello di Presidente. Gli altri soci erano i soci della Vacuum, che avevano creduto nel progetto e avevano effettuato il primo ordine commissionando un forno. Soliveri mise a disposizione di TAV uffici e spazi, che erano stati in precedenza la sede di Nicro.

Erano anni incredibili, avevamo una grande energia.

Essendo stato il direttore di Vacuum, conoscevo esattamente cosa volevano i trattamentisti dai propri forni e sapevo anche quali erano i punti deboli della concorrenza.

Il costruttore medio di forni non ha percezione di quello che serve all'utilizzatore; io invece, con le mie esperienze pregresse, sapevo esattamente come rendere quei forni i migliori del mercato.

Ricordo che fummo tra i primi a inventarci le resistenze piatte, che poi gli altri, anni dopo, ci copiarono.

Come previsto, il primo ordine fu fatto da Vacuum.

Poi iniziammo a ricevere nuovi ordini. Ricordo, ad esempio, che facemmo un'offerta alla Fiat di Bari, senza sapere bene nemmeno noi come avremmo onorato il contratto: eravamo solo in sei ma eravamo pieni di risorse ed entusiasmo.

L'aneddoto più rilevante riguarda il giorno in cui fummo contattati dall'azienda Rolls-Royce.

Ci sottoposero un progetto, facemmo una proposta e subito ci convocarono. Rimasti increduli, chiedemmo: "Perché ci avete dato una conferma così veloce?"

Con sorpresa capimmo che eravamo stati gli unici fornitori a formulare un'offerta: l'Ing. Tonini, infatti, aveva accettato la sfida di costruire un forno che i nostri competitors si erano rifiutati di fare. Lui è sempre stato un ingegnere di quelli vecchi stampo, non si ferma davanti a niente: studia, prova, sperimenta e alla fine riesce sempre a realizzare quello che si prefigge. Un professionista davvero di raro spessore.

TAV ci ha regalato infinite soddisfazioni, ne è prova anche la sua espansione internazionale: dal 2019, insieme a TAVENGINEERING, è stata avviata una sede negli Usa per servire il mercato nordamericano, sia nelle vendite che nel service, denominata Furnacare Inc."

“Eraamo così forti e determinati che non esisteva un tempo o un luogo giusto per lavorare: tutto era possibile.



**Giuseppe Tonini,
ex Presidente di TAV**

“ Gli anni in cui io e Leopoldo abbiamo fondato la TAV sono stati davvero fenomenali.

Impossibile cancellare un’immagine nella mia mente: autogrill di Firenze Nord; io, Leopoldo e un progettista di Galileo siamo chini sul tavolo di lavoro improvvisato per un progetto che ci richiede Fiat. Davanti a noi: tazzine di caffè e gente che passa con sguardo incredulo.

Eraamo così forti e determinati che non esisteva un tempo o un luogo giusto per lavorare: tutto era possibile. Ci sentivamo pionieri.

Un’altra immagine che conservo nella mia memoria è questa: anno 1985, Leopoldo e io andammo a Parigi, per una fiera internazionale di settore; avevamo l’intenzione di farci conoscere e di osservare la concorrenza.

Non ci venne dato nemmeno il tempo di creare un dépliant della nostra attività; qualcuno ci preparò un cartello a mano sul posto, mentre noi cercavamo di attaccar bottone con tutti gli avventori.

Quelli che passavano in Fiera, ci guardavano come se fossimo un po’ matti...in particolare, ricordo che si fermò il titolare di un’azienda che si chiamava BMI: questo signore andava avanti e indietro, passandoci davanti e scrutandoci, mettendoci anche un po’ in imbarazzo. Ebbene, fu una grande soddisfazione quando, cinque anni dopo quell’episodio, venne da noi per dirci che voleva comprarci. Noi gli chiedemmo come aveva intenzione di pagarcici e lui disse che lo avrebbe fatto con le azioni della sua azienda.

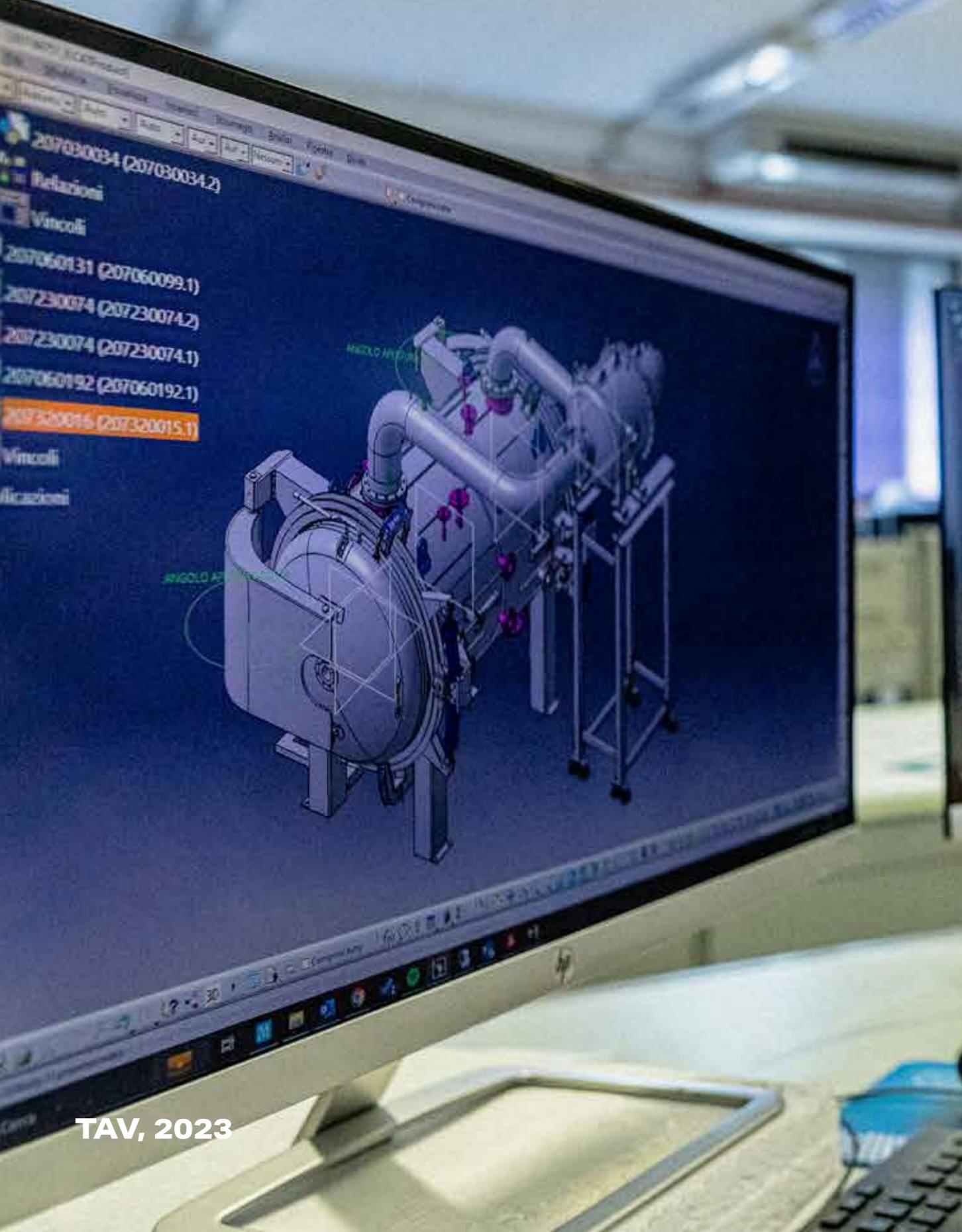
Noi rifiutammo la proposta perché non ci sembrò conveniente, ma eraamo profondamente orgogliosi di quell’interesse perché, in soli cinque anni, uno dei nostri più grandi competitor (e detrattori) ci guardava come una realtà molto appetibile.



TAV, 2023



TAV, 2023





ANNI '90
PRIMO LUSTRO
**UN CIRCOLO
VIRTUOSO**

Thermocast

ANTISTATUS MOOD

**Dal fuoco siamo partiti,
al fuoco siamo tornati.
Tutto ha forma circolare:
dal desiderio di viaggiare è
un attimo ricongiungersi al
desiderio di tornare a ciò che
si conosce davvero.**

QUADRO STORICO

Siamo nel 1995, "un anno di chiaroscuri per l'industria bergamasca"

Titola così L'Eco di Bergamo commentando l'annata.

E nel testo si legge "Si è praticamente asciugata la cassa integrazione, è rientrato al lavoro un buon numero di lavoratori ma nel 1995 non sono mancate anche nuovi crisi occupazionali che hanno coinvolto diverse aziende".

In questo contesto però c'è chi non si fa intimidire da nuove sfide.



LE TESTIMONIANZE

“Nino Soliveri - che da tempo coltivava l’idea di avere una fonderia tutta sua - mi chiamò nel suo ufficio e mi fece la proposta di condividere i nostri percorsi professionali.

**Paolo Raffaelli,
Presidente Thermocast**

“ Ero funzionario in una famosa fonderia di Treviglio che riforniva la Soliveri e la Nicro. Ad un certo punto della mia carriera, per motivi personali e professionali, ho deciso di andare via.

Era il 1995 e mi ritrovavo a cinquant’anni a dover ricominciare tutto da capo. In questa fase particolare della mia vita, Nino Soliveri - che da tempo coltivava l’idea di avere una fonderia tutta sua per rifornire le proprie aziende - mi chiamò nel suo ufficio e mi fece la proposta di condividere i nostri percorsi.

Sinceramente, ero un po’ titubante ma piano piano, iniziava a prendere forma l’idea di una fonderia di proprietà comune ma che avrei potuto gestire in autonomia. Certamente anche la credibilità che Nino aveva presso le banche ci ha permesso di partire.

Per quanto concerne la parte più pratica del nostro lavoro, Ninello ci aiutò a costruire un forno: ci fu dato un piccolo spazio nella Soliveri Trattamenti Termici e lì iniziò la nostra avventura. Ricordo ancora con divertimento una riunione improvvisata con alcuni tecnici della Thyssen Krupp che ci presero per pazzi quando videro la nostra prima sede aziendale, a dire il vero molto improvvisata; quelli furono, in effetti, tempi pieni di fermento e di sacrifici. C’era, ad esempio, un operaio che era specializzato nella gestione del forno, che io stesso andavo a prendere con la mia auto a Cernusco sul Naviglio alle sei del mattino, perché lui non guidava.

Questa situazione durò un anno e più, a quei tempi non c’erano molti professionisti in questo settore.

All’inizio non avevamo neppure soldi per impianti nuovi, ma avevamo trovato una fonderia che stava chiudendo, e riadattammo molti suoi impianti, rimodellandoli secondo le nostre esigenze.

Nino Soliveri aveva sempre un entusiasmo incredibile, era partecipe e positivo, anche nelle difficoltà: se si rompeva un tubo, ad esempio, cercava di capirne le cause, con un approccio fattivo e concreto. Sarebbe fiero nel vedere quello che oggi è diventata Thermocast. Contiamo più di 80 dipendenti in Italia e abbiamo anche una sede in Egitto fondata all’inizio degli anni 2000 che annovera altre 50 persone. Anche l’apertura al mercato egiziano e mediorientale è stata frutto di una fortunata circostanza: tra i tanti dipendenti che avevamo, un ragazzo egiziano era particolarmente brillante e con lui abbiamo iniziato questa nuova sfida internazionale.”

“Dopo la proposta di mio padre, Raffaelli fece un business plan molto dettagliato. Non so però se mio padre lo abbia mai letto, lui si fidava più delle persone che dei numeri.

Angelo Soliveri

“ Personalmente conoscevo bene Paolo Raffaelli perché, qualche anno prima che nascesse Thermocast, gli avevo richiesto una consulenza per acquistare una fonderia in vendita, ma lui mi sconsigliò vivamente di fare questo passo; apprezzai la sua sincerità.

Ricordo molto bene quando, anni dopo, convinsi mio padre a chiamare Raffaelli nei suoi uffici, per proporgli la nascita di una nuova fonderia. Mio padre gli propose: “La Nicro garantirà alla nuova fonderia circa un miliardo di lire di commesse, la Soliveri altrettanto. Tu dovrà garantire solo un altro miliardo di affari, ma grazie alle tue conoscenze non dubito tu possa farcela. E quando arriveremo a 5 miliardi, potremo dirci soddisfatti e inizieremo a dividerci gli utili”.

Dopo la proposta di mio padre, Raffaelli, a parte i primi tentennamenti, fece un business plan molto dettagliato. Non so però se mio padre lo abbia mai letto, lui si fidava più delle persone che dei numeri.

Anche se poi i numeri non tardarono a dare ragione a Paolo Raffaelli: la cosa che sorprese tutti del primo anno di Thermocast, infatti, fu che si chiuse con 7,5 miliardi.

Ricordo quando andai con mio padre e Paolo ad Alessandria d'Egitto e visionammo un'intera collina, senza sapere ancora che da lì a poco sarebbe sorta la nostra nuova sede locale.

Impossibile, poi, non citare il miglior anno di Thermocast: nel 2008 ha chiuso con 48 milioni di Euro di fatturato. Direi che siamo andati ben oltre i 5 miliardi di lire (2,5 milioni di Euro), che erano l'obiettivo del primo anno di fondazione.”

ANNI '90
SECONDO LUSTRO
**IL FARO
SUL FUTURO**

TAVENGINEERING

ANTISTATUS MOOD

Lavorare insieme significa vincere insieme. Sono lo spirito di squadra e il senso di responsabilità che permettono a chiunque di raggiungere traguardi inaspettati.

QUADRO STORICO

Siamo a cavallo tra la lira e l'euro.

Il mondo sta cambiando e, in un certo senso, i suoi confini sembrano sempre meno nitidi.

Le aziende del nord Italia si avvicinano con più velocità ai mercati internazionali, incontrando nuove opportunità commerciali. Per certi professionisti, viaggiare per lavoro diventa sempre più comune e si diffonde un nuovo mindset per chi desidera imporsi sul mercato ad alti livelli.



LE TESTIMONIANZE

“Abbiamo deciso di creare una nuova società di service dedicata ai fornì TAV e non solo: il nostro obiettivo era quello di espandere i nostri orizzonti commerciali; del resto, il service è sempre stato un grande traino alla vendita.

Leopoldo Caporali

“TAVENGINEERING nasce nel 1999 per risolvere sostanzialmente un'esigenza organizzativa legata alla TAV. In TAV, infatti, non avevamo un reparto interno dedicato al service: quando qualche nostro cliente aveva dei problemi tecnici con i fornì, dovevamo distaccare delle nostre risorse umane dalla produzione all'assistenza presso il cliente. Stiamo parlando di una clientela internazionale e di trasferte che potevano essere anche molto lunghe: inutile dire che questa situazione causava dei problemi organizzativi. Da qui la decisione di creare una nuova società di service dedicata ai fornì TAV e non solo: il nostro obiettivo era quello di espandere i nostri orizzonti commerciali; del resto, il service è sempre stato un grande traino alla vendita.”

“Agli inizi, la società non disponeva di una sede fisica propria, ma era ospitata dalla TAV.



**Walter Polese,
Ex Presidente
TAVENGINEERING**

“ Ho lavorato in TAV dal 1995 al 2009, anno in cui sono andato in pensione, come Direttore Controllo Gestione. Dal 2009 ho continuato a lavorare come consulente fino al 2013 per TAV e per TAVENGINEERING. Dal 2013 al 2022 sono stato Presidente e Amministratore Delegato di TAVENGINEERING. All'inizio della sua avventura la società non disponeva di una sede fisica propria, ma era ospitata dalla TAV. La società nasce con l'ing. Tonini come Amministratore e con l'ing. Cioni, che lascia la responsabilità dell'Ufficio elettrico TAV, come Responsabile tecnico, ubicata nella TAV. Fin dagli esordi faceva parte del team Sara Tonini, che oggi è una figura chiave dell'azienda, come Direttrice Commerciale. TAVENGINEERING cambiò pelle nel 2003, con l'entrata di una figura chiave: l'Ing. Roberto Gaspani. All'inizio era un collaboratore, poi prese il ruolo di Cioni che andò via per dirigere l'azienda di suo suocero. Oggi TAVENGINEERING può contare su un personale di primo livello, una sede moderna e dal 2020 anche su una sede in Francia dedicata al mercato locale denominata TAVENGINEERING France”.

**“Da service, negli anni,
siamo diventati una realtà
di progettisti: oggi, infatti,
siamo in grado sia di
ricondizionare forni vecchi,
sia di progettare ex novo
impianti custom.**



**Roberto Gaspani
Presidente dal 2022
TAVENGINEERING**

“Sono arrivato in questa azienda nel 2003. Già dai primi anni iniziammo ad avere un approccio multibrand, lavorando di fatto anche su forni realizzati da aziende concorrenti di TAV e questo approccio open minded si è rivelato strategico perché ci ha aperto a molte opportunità. Da service, negli anni, siamo diventati una realtà di progettisti: oggi, infatti, siamo in grado sia di ricondizionare forni vecchi, sia di progettare ex novo impianti custom. Nel 2003 c'erano solo 7 dipendenti; nel 2007 siamo passati a 30 dipendenti e oggi siamo più di 40 persone. Stiamo parlando di un personale altamente qualificato; molti dei nostri collaboratori, oggi, sono ingegneri specializzati. La parte di engineering si è sviluppata, in particolare, dal 2015, e cioè quando si è rafforzato l'ufficio tecnico con molte competenze in ambito di progettazione elettrica e meccanica. Per lavorare qui ci vogliono professionisti molto competenti e anche disponibili a mettersi in gioco: spesso le trasferte all'estero sono lunghe e il problem solving rimane di fondamentale importanza. Nel 2023 è stata inaugurata la nuova sede, proprio di fronte a quella di TAV.

“Penso che le persone siano al centro dello sviluppo di questa società. I clienti hanno sempre apprezzato la nostra umiltà e la nostra passione nell'affrontare il lavoro.



**Sara Tonini,
Direttrice Commerciale e Marketing
TAVENGINEERING**

“ Ho iniziato a collaborare con mio padre nel lontano 1992, quando mi chiedeva di accompagnarlo alle fiere di settore in giro per il mondo. La mia passione per i viaggi, il fascino per la diversità culturale insieme ad una forte curiosità hanno probabilmente contribuito a dare uno stampo internazionale e aperto alla società. TAVENGINEERING nasce così fin da subito con una forte vocazione al service sia locale che estero ed una sempre entusiasta attenzione al cliente. Penso che le persone siano al centro dello sviluppo di questa società. Siamo costantemente a contatto con i clienti, che hanno sempre apprezzato la nostra umiltà e la nostra passione nell'affrontare il lavoro. Non ci è mai mancato nemmeno il coraggio di intraprendere nuove strade: ricordo quando con Roberto Gaspani e Walter Polese ci alternavamo negli Stati Uniti nel periodo in cui abbiamo aperto una filiale. Lo stesso coraggio che ci ha portati poi ad aprire un'altra filiale in Francia in pieno periodo di pandemia. Siamo sempre alla ricerca di nuovi mercati e di nuove soluzioni, per portare avanti un business ricco di sfide e non sempre facile. Le idee non ci mancano e la famiglia Soliveri è stata al nostro fianco appoggiando le nostre scelte e supportandoci in base alle necessità dell'azienda nelle sue fasi di sviluppo.



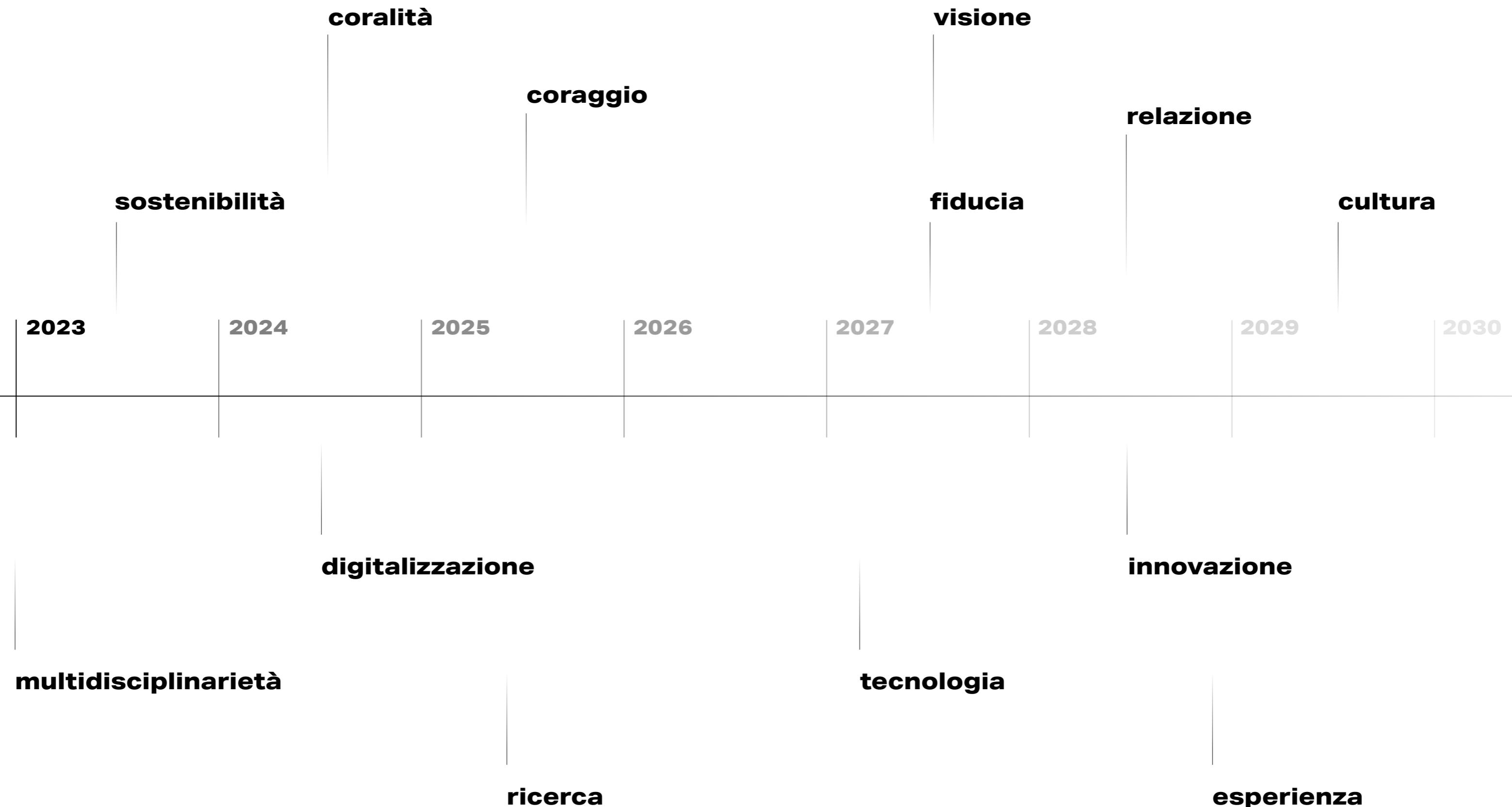
TAVENGINEERING, 2023



TAVENGINEERING, 2023



IL FUTURO CHE CI ATTENDE



La nostra storia è ricca di valori che caratterizzeranno anche gli anni a venire.

**Preferirei essere cenere
che polvere.**
**Preferirei che la mia scintilla
bruciasse in una vivida
fiammata piuttosto che fosse
soffocata da arida putredine.**
**Preferirei essere una superba
meteora, ogni mio atomo
esplosivo in un magnifico bagliore,
piuttosto che un sonnolento
e perseverante pianeta.**

**La giusta funzione di un uomo
è di vivere, non di esistere.**

Jack London

**Si ringraziano
per le loro preziose
testimonianze**

Gerolamo Soliveri detto Ninello
Angelo Legramandi
Angelo Soliveri
Armando Galimberti
Leopoldo Caporali
Roberto Mantero
Pasquale Valtolina
Gerolamo Soliveri detto Gerry
Giuseppe Tonini
Paolo Raffaelli
Walter Polese
Roberto Gaspani
Sara Tonini

Indice dei nomi

- Angelo Soliveri detto Pino**, 20, 23, 26, 29
Antonio Bavarro, 38, 39, 60, 64
Angelo Legramandi, 29, 37, 43
Angelo Soliveri, 11, 39, 43, 93, 97, 139
Angelo Tadotti, 97
Armando Galimberti, 60, 63
Baruffi, 37
Bernardino Spinelli, 39, 38, 64, 87
Caprioglio, 64
Carlo Chiti, 84
Cioni, 149
Clay Regazzoni, 84
Daniele Bettonagli, 97
Elena Fontana, 99
Franco Asperti, 99
Gerolamo Soliveri detto Gerry, 11, 99
Gerolamo Soliveri detto Nino, 21, 23, 29, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 43, 60, 61, 62, 63, 67, 82, 83, 84, 87, 88, 90, 94, 95, 117, 136, 137
Gerolamo Soliveri detto Ninello, 23, 24, 41, 43, 42, 64, 137
Giacinto Facchetti, 61
Giuseppe Tonini, 116, 117, 119, 121, 149
Massimo Dell'Oro, 95, 97
Leopoldo Caporali, 64, 117, 121, 147
Paolo Raffaelli, 137, 138, 139
Pasquale Valtolina, 95
Pietro Soliveri, 20, 21, 23
Remonti, 37
Roberto Gaspani, 149, 151, 153
Roberto Mantero, 87, 90
Sara Tonini, 149, 153
Visconti, 64
Vincenzo De Gasperi, 87, 88, 93
Walter Polese, 149

Un progetto

BEPLÀNO

Bibliografia

50 anni di Caravaggio Città

Gianni Testa, 2004

Ingegneria e industria in terra bergamasca

Officine dell'Istituto Italiano di Arti Grafiche Bergamo, 1941

Storia dell'Industria Bergamasca, vol 1-2

Barbieri e Ravanelli, Grafica&Arte, 1996

Storia economica e sociale di Bergamo – La sintesi

Dall'antico agli inizi del XXI secolo

Storia dell'industria metallurgica in Lombardia

Giuliano Regonesi

Fotografie

Archivio fotografico Soliveri

Stampa

Finito di stampare

Aprile 2024

Multigrafica srl, Bergamo.

