



# **La storia dell'industria Sile Caldaie S.p.A.**

*Prefazione di Andrea Zanzotto*



## Prefazione

L'opuscolo ora presentato da Sergio Secco risulta del massimo interesse perché parlando della storia della sua fabbrica riesce a darci un quadro della storia generale dell'industria del Veneto e non solo.

Si passa da una forma autobiografica a delineare i vari momenti, gli alti e bassi di tutta la società dal dopoguerra ad oggi.

Ma per il lettore è come lo spalancarsi di un nuovo sapere: particolari momenti si presentano come magiche rivelazioni. Il passaggio dalle arcaiche stufe agli apparecchi complessi insieme diretti da una chiarezza che viene dall'operatore fanno partecipe il lettore a una vera serie di avventure intellettuali. Non si immaginerebbe mai quanti tessuti di fatti, provenienti da campi diversi del sapere, vengano ad intrecciarsi attirando una nuova ammirazione per la capacità umana pronta ad attivarsi sotto l'*imput* della ricerca collegata al "dramma del riscaldamento". L'uomo dai tempi più remoti lottò sempre per rendere il proprio ambiente vivibile e lo sviluppo del dopoguerra trovò nel caso della Sile una immagine veramente esaltante nel campo del dominio del calore. Si può dire che ogni gradino compiuto era frutto di una ricerca sempre più nettamente tecnica che presto identificò i problemi del "risparmio" del combustibile e dell'energia con soluzioni di volta in volta scosse dai poteri nefasti del mercato. La Sile sostenne la presenza di una ragionevole concorrenza fatta di rapidissimi cambiamenti tali da tenere in giusto allarme gli operatori, consapevoli di essere nel vortice del mercato e allo stesso tempo fautori dei mutamenti stessi.

Mentre l'economicismo puro sottintendeva l'idea di uno sviluppo infinito portando alle delocalizzazioni, non aveva previsto i problemi enormi del distacco dalle zone originali dove era avvenuto lo sviluppo. Si perdeva così il vantaggio culturale di un

contatto fisico tra manodopera e dirigenza necessario ad attenuare gli inevitabili conflitti.

Gli interrogativi lasciati dall'economia marxista degenerata in tirannidi obbrobriose anche se residuali. Lascia l'obbligo di rimediare a fondo tutti i problemi della conservazione di quanto è valido nelle sinistre socialiste definendo i ruoli dei dirigenti e di tutti gli altri componenti del mondo della produzione. Senza illudersi che questi problemi possano venire affrontati con esiti di rapide soluzioni, si nota pure oggi che l'idea di democrazia, base irrinunciabile della convivenza umana, saprà forse dare indirizzi sempre più approfonditi per il bene della società tutta.

Allora non resta che rendersi conto della residua humanitas che evapora nel gigantismo di cui danno esempio Cina, India, ecc.. Pare che non sia l'uomo che costruisce a misura d'uomo, ma lo smisurato anche se necessario passo da gigante per gli antichi regni della miseria che in pochi anni sono balzati ai primi posti nel mondo . E in questo gigantismo giunto ormai in evidente autocontraddizione si disperde forse l'ultima speranza di un lento equilibrato sviluppo di cui tuttavia la Sile continua senza enfasi ad apparire come campione esemplare.

*Prof. Andrea Zanzotto*

***Questo racconto è per tutti coloro i quali  
sono curiosi di conoscere com'è nata la Sile***

***Dedico questo scritto a mia moglie, ai miei  
figli, nipoti ed a mia sorella***

# **La storia dell'industria Sile Caldaie e la mia storia**

***Sergio Secco***

La storia comincia il 24 marzo del 1935. La casa dove sono nato si trova di fronte alla chiesa di S. Nicolò ed al Seminario Vescovile di Treviso.

Al civico n°68 viveva la famiglia Secco: nonno Luigi, nonna Erminia e cinque fratelli (tre maschi e due femmine). Erano onesti artigiani dediti al lavoro. In famiglia c'erano già Francesco, figlio di Aldo, e Laura, figlia di Primo, che era mio padre.

Il nonno Luigi, arrivato da Venzone in Friuli, aveva iniziato l'attività di fabbro in una piccola officina in Via Collalto 26 a Treviso, dove oggi c'è il ristorante "Alfredo". Qui lavorava il ferro battuto. Con lungimiranza indirizzò i figli maschi all'arte dei mestieri: Primo, il più vecchio, a fare l'idraulico, Aldo, il meccanico, Tati, il più giovane, l'elettricista. Aveva in sostanza segnato la via a figli, nipoti e pronipoti.

La famiglia patriarcale era composta da tredici persone e diretta dalla nonna Erminia con grande energia e sacrifici. E' in questo ambiente che sono arrivato io: mi hanno messo il nome di Sergio.

Mio padre e lo zio Aldo (nel frattempo Tati era morto), lavoravano nell'officina con molti operai che venivano dai paesi attorno a Treviso. Noi bambini andavamo a giocare con gli operai che si divertivano a prenderci in braccio e con le mani sempre unte ci sporcavano i grembiolini. Quando arrivavamo a casa prendevamo dalle mamme delle grandi lavate di testa: ci mettevano nella vasca da bagno dove Laura, la sorella più vecchia, ci lavava.

Nel 1935 eravamo in pieno periodo fascista: se il papà e lo zio volevano avere il ferro per lavorare dovevano andare alle adunate fasciste della domenica con tanto di divisa e stivali. Quando il papà ritornava a casa era furibondo: si sedeva su una sedia e la mamma gli levava gli stivali con gran fatica facendo ridere noi bambini.

Non capivo proprio nulla di quello che stava succedendo nel mondo.

Ricordo che all'asilo andavo con un grembiolino bianco che aveva una farfalla ricamata. La maestra Rocchetti ci insegnava i primi

passi della vita. D'estate, all'uscita dall'asilo, c'era il carrettino dei gelati che si chiamava "Da Ico": la mamma ci comprava un piccolo gelato fatto a barchetta con dieci "schi".

Una volta la sig.na Rocchetti ha portato tutti noi bambini vestiti da "figli della lupa" all'adunata fascista in Piazza Duomo. Sul petto avevamo uno stemma a forma di "M", che stava per "Mussolini". Quel giorno la sig.na Rocchetti mi prese in braccio e mi presentò al federale: conservo tutt'ora la fotografia.

Al ritorno a casa non capivo perché tutti mi festeggiavano.

La guerra intanto imperversava e lo zio Aldo era considerato il genio della famiglia: si era messo a produrre delle macchine taglia-verdure che vendeva agli essiccatoi. Questi le utilizzavano per preparare il rancio delle truppe al fronte ed i sacchetti per la popolazione affamata.

Mio padre faceva l'idraulico: montava bagni nelle case dei facoltosi e faceva i primi impianti di riscaldamento funzionanti con caldaie di ghisa a carbone; si trattava delle prime Ideal Standard, Buderus, Necchi.

Nel 1938, nonno Luigi donò ai figli le ricchezze di una vita. A mio padre toccarono dei soldi con i quali acquistò l'acquedotto di



Treviso in Via Lancieri di Novara, ove vi trasferì la vecchia officina di Vicolo Risorgimento.

Cominciò così per noi quattro - papà, mamma, mia sorella ed io - una nuova vita al di fuori della famiglia patriarcale.

L'Italia entra in guerra e, a detta di Mussolini, avrebbe dovuto durare pochi mesi. Dovevano morire un po' di Italiani per poi dividere le conquiste della vittoria con la Germania. Le cose andarono ben diversamente. Papà dovette sopportare molti sacrifici e correre tanti rischi per garantire la distribuzione dell'acqua alla città.

In Germania era cominciata la caccia all'ebreo con tutte le brutalità che ne conseguirono. In Italia furono emanate leggi razziali che colpivano soprattutto gli ebrei. Ancora oggi di fronte all'acquedotto c'è una fabbrica di spazzolini da denti e spazzole i cui proprietari erano i signori Krüll, di origine ebrea. Questi, terrorizzati di essere presi dalle orde Nazi-fasciste, chiesero a papà se poteva tenere dei mobili di gran valore nella nostra casa. Tutto fu portato a casa nostra e rimase fino alla fine della guerra: si trattava di un salotto di stile antico con sedie, tavoli e credenze. Il Sig. Walter Krul fu riconoscente regalandoci la scala di legno prezioso per la nuova casa che papà stava costruendo.

Nei giardini dell'acquedotto c'era un rifugio antiaereo costruito in gran fretta e male che fungeva da riparo durante i bombardamenti anglo-americani. Ricordo con gran lucidità il famoso bombardamento del 7 aprile: i tedeschi, dopo lo sbarco di Anzio, si erano barricati nella cosiddetta linea gotica fortificata che divideva l'Italia dal mare Adriatico al mare Ligure. Gli anglo-americani miravano alla conquista di Montecassino al costo di molte vite umane e del monastero benedettino: per sfondare quest'ostacolo, intrapresero la strategia di distruzione sistematica delle linee di rifornimento tedesche. Fu così che fu distrutto anche il nodo ferroviario di Treviso, molto importante proprio per i collegamenti con la Germania. A mezzogiorno del 7 aprile del 1944, sorvolano il cielo di Treviso, ad alta quota, un numero enorme di bombardieri che sganciarono a tappeto un'infinità di bombe colpendo la stazione di Treviso e l'intera città. In dieci minuti ci furono 2.000 morti, case e palazzi distrutti, bellezze architettoniche perse per sempre.

I miei genitori ed io trovammo riparo nel rifugio insieme a molte altre persone: bambini, mamme e vecchi che gridavano e piangevano. Improvvisamente scoppiò una bomba vicino al rifugio che provocò l'entrata di una ventata d'aria calda che spaventò tutti.

Per diversi minuti continuò il bombardamento per poi fermarsi di colpo: solo allora uscimmo dal rifugio.

C'era un gran silenzio, il cielo era divenuto nero, tutti alzavano il naso verso l'alto attoniti. Papà uscì vestito di blu con alcuni operai e un carretto. Ritornò dopo molte ore, forse giorni, e venni a sapere solo in seguito che erano andati a portare nel cimitero di S. Lazzaro centinaia di morti.

Dopo il bombardamento del 7 Aprile, il grande manometro che misurava la pressione dell'acqua nella rete idrica della città, segnava zero: il bombardamento aveva provocato grossi danni alla rete e l'acqua usciva dalle tubature senza riuscire a raggiungere le case. Il comando Tedesco che controllava la città aveva concesso al papà un'automobile per garantire il servizio pubblico dell'acqua. Una Fiat Balilla con un gasogeno posto nella parte posteriore che distillava il gas prodotto dalla combustione del carbone di legna: evidentemente non c'era benzina. Ricordo che durante gli ultimi mesi dell'occupazione, prima che gli anglo-americani li rispedissero a casa, i tedeschi avevano montato nei loro mezzi militari i gasogeni; non avendo neppure più carbone di legna, iniziarono a tagliare gli alberi attorno alla città facendo dei cubi più comodi per la distillazione in luogo del carbone di legna. Fu un vero disastro ecologico per la città. Ricordo la figura di un frate che

con un carretto e un cavallo andava a spaccare le radici degli alberi abbattuti con piccole cariche di dinamite, li caricava per venderli alla popolazione come combustibile per le cucine economiche per il riscaldamento durante i freddi inverni.

Oltre a segare gli alberi, i tedeschi portavano via tutto ciò che fosse fatto in ferro o di metallo, come bronzo, rame, stagno, ecc. Così rubarono anche la campana della torre civica di Treviso calandola con delle corde per portarla a fondere e recuperare il bronzo.

Alla fine della guerra, un gruppo di cittadini volenterosi, dopo aver raccolto denaro tra la gente, fece fondere una campana alla fonderia di Vittorio Veneto e la portò a Treviso, dove rimase appesa per diversi mesi su un'impalcatura presso l'acquedotto in via Lanceri di Novara.

Noi bambini andavamo a suonare con i martelli. Un bel giorno venne portata alla torre civica, issata ed alloggiata nella cella campanaria dove ancor oggi scandisce il tempo della città con i suoi rintocchi. Fu chiamata "*la Gioiosa*".

L'organizzatore di questa opera meritoria fu mio papà ed il suo nome è impresso sulla campana. Io ho sempre sperato che ci si ricordasse di quanto aveva fatto mio padre, ma non è stato così e mi dispiace.

Quando papà partiva per Dalmine con la Balilla per acquistare i tubi per riparare la rete idrica distrutta dai bombardamenti, preparava la macchina con diversi sacchi di carbone di legna e diversi pneumatici. Le gomme erano costruite con materiale sintetico e si rompevano facilmente. Io mi alzavo alle 5:00 del mattino per accendere il gasogeno affinché trovasse la macchina pronta. Alla velocità media di 30 chilometri orari arrivava a Dalmine, caricava i materiali e ritornava a casa. L'operazione poteva durare anche molti giorni in quanto spesso doveva aspettare in coda il suo turno di carico. Arrivava a casa senza carbone e con tutte le gomme rotte. Una volta ritornò a casa con le gomme anteriori piene di paglia.

Dopo alcuni viaggi, ed il duro lavoro degli operai, l'acqua ricominciò a scorrere nelle case.

Noi bambini giocavamo alla guerra e facevamo delle furibonde battaglie con le cerbottane. Utilizzavamo le "pomee" come munizioni: palline degli alberi.

Mentre noi giocavamo, la guerra vera continuava. I tedeschi sentivano la pressione degli anglo-americani: insieme ai fascisti diventavano sempre più cattivi prendendosi non solo con i partigiani che riuscivano a catturare ma anche con la popolazione. Erano all'ordine del giorno omicidi di gente innocente ed inerme.

Durante il bombardamento del 7 Aprile alcune bombe centrarono, oltre ad un rifugio, l'albergo Stella D'Oro situato dove ora c'è Piazza Borsa. Morirono tutti, sia gli ospiti che i famigliari del proprietario, che rimase vivo solo perchè era andato a prendere il vino nelle cantine dell'albergo. Lamberto, amico di mio padre, portava una targhetta al petto con 9 stelle, in ricordo del numero dei suoi familiari morti. Un giorno gli chiese se poteva tenere dentro i capannoni dell'acquedotto due automobili di clienti morti, mio padre acconsentì subito e le macchine furono messe sotto una tettoia dentro all'area dell'acquedotto: era una Fiat 1100 e una Lancia Aprilia decappottabile. Noi bambini eravamo sempre dentro alle macchine a giocare.

Dopo il bombardamento del 7 aprile fummo sfollati. Andammo a vivere nella canonica del parroco di Fontane: Don Angelo e la perpetua Carlina.

In campagna si stava molto bene: noi bambini giocavamo gioiosi in mezzo ai campi con la curiosità di scoprire il nuovo ambiente. I canali per l'irrigazione, che prendevano l'acqua dal canale della Vittoria, derivazione del fiume Piave, avevano un sistema di chiuse per gestire la distribuzione. Un'estate io e alcuni amici, figli di

contadini, andammo a nuotare dentro ad un canale nudi come vermi; un contadino non so se proprietario o affittuario di quei campi, vedendoci nuotare pensò bene di rubarci i vestitini che avevamo lasciato nel bordo del canale: quando ritornai a casa presi un “fracasso” di botte dalla mamma.

Le schegge delle bombe della contraerea cadevano a terra dopo lo scoppio. Un giorno in cui mi trovavo sulla soglia della canonica con la perpetua del prete di Fontane, sentimmo un sibilo avvicinarsi sempre di più, così avanzammo di un passo entrando nell’atrio e proprio in quell’istante si conficcò a terra dietro di me una scheggia della bomba lanciata: per pochi centimetri ho rischiato che mi trapassasse la testa, con morte certa.

Da Fontane si potevano vedere e sentire i bombardieri anglo-americani che arrivavano dalle basi delle Puglie, risalendo l’Adriatico, e passavano sopra il Piave in direzione delle città tedesche. Erano nuvole di aerei che, quando andavano a Nord facevano un rumore cupo perchè pieni di bombe, mentre quando tornavano il rumore risultava più leggero perchè le avevano sganciate. Solo dal rumore capivamo subito da che parte erano diretti, anche se volavano molto alti.

Si trattava delle famose fortezze volanti. Potevano volare a 10.000 metri di altezza senza che nessun caccia potesse contrastarle. La

contraerea posta sul Piave sparava molti colpi che disegnavano nel cielo dei ciuffi neri quando le bombe dei cannoni scoppiavano per aria. Venivano lanciate delle striscioline di stagnola per confondere i radar tedeschi e noi bambini andavamo a cercare le striscioline nei campi quando cadevano ed era un altro bel gioco. Ricordo che una volta vidi l'abbattimento di una fortezza volante: scese a lunghi cerchi fino a finire dietro la chiesa di Arcade. La gente diceva che l'equipaggio si era salvato gettandosi con i paracadute. I paracadute erano molto ricercati perché erano fatti di seta con la quale era possibile confezionare delle belle camicie.

Una sera di fine aprile arrivò, sul campo antistante la canonica, un gruppo di giovani soldati tedeschi con maiali e mucche chianine toscane, probabilmente rubate ai contadini. Stavano scappando verso la Germania. Si fermarono la notte per ripartire di primo mattino.

Quando fece giorno sotto l'albero al centro della piazza di Fontane c'era un partigiano con tanto di mitra che controllava la situazione. Mamma capì subito che, se i tedeschi scappavano erano in arrivo gli americani.

Fu per me uno spettacolo vederli passare sulla Strada Alemagna: lunghe colonne di mezzi da guerra, enormi camion, carri armati, cannoni e jeep. I soldati di colore, mentre masticavano qualcosa



che non capivamo (il “ciuingan”), ci buttavano cioccolate e caramelle. Tutti applaudivano senza ricordare che l’anno prima gli stessi americani avevano causato 2000 morti solo a Treviso.

Finalmente la guerra finì. C’era in quei giorni un fuggi fuggi di militari italiani che scappavano dall’esercito per tornare a casa. Uno di questi, che si chiamava Lorenzo, passò per casa nostra, chiese un vestito da borghese al papà, che glielo diede, e salutò tutti per far ritorno a casa sua. Abitava in Sicilia: per 30 anni suo padre ci mandò una cassetta di arance come ringraziamento per aver aiutato il figlio.

Nel frattempo tornammo a casa dallo sfollamento. All’acquedotto papà cominciò a guadagnare qualche lira vendendo l’acqua e costruendo degli scaldabagni a legna.

Il Prof. Lucchetta, un pittore di Treviso disegnò il marchio Sile: quello che ancora oggi identifica l’azienda di famiglia. Nello stesso anno, 1945, papà ed altri fondarono l’Associazione Industriali di Treviso.

Nel bombardamento del 7 Aprile, che distrusse anche la vecchia fabbrica, una bomba si “infilò” sopra l’altare della Madonna della chiesa di San Nicolò senza esplodere. Si gridò al miracolo: tutti

andavano in chiesa davanti all'altare della madonna a pregare e domandare grazie. C'era tanto bisogno di grazie...

La prima cosa che fece il Comune di Treviso (allora non capivo se era di sinistra o di destra) fu quella di municipalizzare l'acquedotto. Di fatto si trattò di un vero furto: con i soldi che arrivarono solo dopo due anni papà ricostruì la vecchia fabbrica di vicolo Risorgimento (ora Via Garbizza). Poco dopo ci trasferimmo al primo piano dell'edificio dove era situata la fabbrica. Per fortuna papà non aveva abbandonato il mestiere d'idraulico e la costruzione degli scaldabagni a legna.

Voglio raccontare un particolare che successe prima della partenza dall'acquedotto. Una mattina arrivò nel piazzale una Topolino di colore rosso. Il conducente e un nostro operaio scesero con mitra spianati, intimarono a mio padre di consegnare loro le macchine parcheggiate sotto la tettoia dicendo che l'ordine veniva dai partigiani. Erano i partigiani così detti dell'ultima ora che andavano a rubare. Papà consegnò una macchina e questi gli rilasciarono una ricevuta, promettendo una ricompensa. Io non li ho più visti!

Dopo le elementari frequentai le scuole medie inferiori al Collegio Pio X. Il mio compagno di banco era Giuseppe Caron, con il quale ancor oggi ci vediamo. Papà aveva ripreso a fare l'idraulico, a costruire scaldabagni a legna ed a realizzare anche i primi scaldabagni elettrici. Mia sorella Laura, che era più vecchia di me, aiutava il papà in ufficio. Pur essendo una frana in latino, fui sempre promosso, forse anche perché il prof. Martini aveva intravisto in me altre doti. Come tutti i papà, anche il mio aveva molte ambizioni su di me: voleva diventassi un perito tecnico, che allora era un titolo di studio molto ambito. Fu così che m'iscrisse alle scuole industriali tecniche a Padova in quanto a Treviso non esistevano. Dovevo partire alle 7:00 del mattino con la corriera da Porta SS. Quaranta per arrivare alle 8:00 in piazza degli Eremitani a Padova, poi raggiungevo a piedi la scuola in Via Belzoni. Alla sera tornavo a casa alle 20:00 stanco e svogliato. Il primo anno non conclusi nulla: fui bocciato in 4 materie.

Dissi a papà che se voleva perdere suo figlio bastava che continuasse a mandarlo ancora a Padova. In famiglia capirono l'errore che avevano commesso e m'iscrissero alla prima geometri dell'Istituto Riccati di Treviso. Furono 5 anni che frequentai con grande piacere. Eravamo solo 13 studenti: amici molto affiatati. Il mio compagno di banco, Carlo Bellè, era divenuto un grande

ingegnere in Canada. Ho appreso con molto dispiacere della sua recente scomparsa.

Ricordo il piacere che avevamo nell'ascoltare i nostri insegnanti: in particolar modo il Prof. Mario Prevedello, al quale sono tuttora grato per le grandi lezioni di vita che mi ha dato. In quarta geometria la mia mente si allargò e cominciai a ragionare in maniera nuova e costruttiva. Fui promosso geometra a pieni voti. Durante le vacanze estive mi interessavo alla costruzione degli scaldabagni ed alle macchine per costruirli.

In fabbrica si lavorava 10 ore al giorno, sabato compreso, e 4 ore la domenica. Vicolo Risorgimento era divenuto parte della fabbrica. Vendevamo gli scaldabagni a legna del tipo di rame a caduta. Un giorno mio papà aveva consegnato un carico di scaldabagni di rame alla ditta Innerhofer: l'omonimo titolare gli chiese se eravamo in grado di costruire uno scaldabagno a legna a pressione anziché a caduta per permettere un collegamento diretto alla rete dell'acquedotto. Quando papà ritornò a casa mi chiese se ero in grado di studiare uno scaldabagno simile. Mi misi subito a costruire un prototipo che, di lì a poco, il cliente approvò. Fu il mio primo progetto. Il successo di vendita fu straordinario. Successivamente aggiunsi una resistenza elettrica: lo scaldabagno divenne a legna

ed elettrico. Poi aggiunsi una serpentina interna per riscaldare l'acqua anche con la caldaia del riscaldamento. Il prodotto dilagava in tutta Italia al punto che nacquero più concorrenti: da soli non eravamo in grado di soddisfare la domanda. Anche oggi alcune ditte costruiscono ancora questo tipo di scaldabagno.

I nostri clienti erano i grossisti di materiale idraulico: Simonetti, Bozzola di Padova, Maruffa di Vicenza, i tre fratelli Bizzarini a Brescia a Venezia e a Bolzano, Afis di Brescia, Perani di Mestre e moltissimi altri sia al Centro che al Sud Italia.

Quando vedevano arrivare il camion del cliente calabrese, che abitava a S. Giovanni in Fiore, in provincia di Cosenza, carico di scaldabagni a legna, i bambini scendevano a valle lungo la strada e salivano sul camion appendendosi da tutte le parti: festosamente il camion arrivava al centro del paese dove lo aspettavano tutti i clienti. Ognuno portava via il proprio scaldabagno pagandolo direttamente all'autista.

Nel 1955 mi diplomai geometra e oramai mi dedicavo a tempo pieno alla fabbrica. Tra scaldabagni a legna ed elettrici la produzione non era più sufficiente a soddisfare la domanda del mercato. Si cominciava ad ipotizzare un ampliamento della fabbrica fuori città.

Nel 1956, con papà avevamo messo gli occhi su una serie di capannoni della ditta Brunelli a Santa Maria del Rovere e del cantiere OMT a Casier. Preferimmo quest'ultima soluzione. Originariamente il cantiere costruiva piccole imbarcazioni che venivano varate nel Sile per raggiungere Venezia via fiume.

I capannoni erano mal messi ed il paese di Casier era di una povertà incredibile: c'era una disoccupazione spaventosa, un grande malessere nella popolazione per una serie di crudeltà subite durante la guerra sia dai fascisti che dai comunisti. I cantieri navali erano falliti ed il curatore fallimentare era l'avvocato Maestrello. Quando lo andammo a trovare ci chiese la somma di 7 milioni di Lire per venderci una parte dei cantieri lungo la Jesolana. Il secondo lotto in vendita, che si chiamava "Isola", lo acquistammo solo in un secondo tempo.

Il papà non aveva un soldo perché quelli presi dal Comune per la vendita dell'acquedotto li aveva spesi tutti per la costruzione della casa in vicolo Risorgimento e per finanziare la produzione di scaldabagni. Pensò di andare a chiederli ad un nostro cliente di Trento, il Sig. Filippo Zambiasi, che ci prestò 1 milione di Lire in acconto di scaldabagni. Il papà prese l'assegno e lo mise sotto il tappetino della macchina per paura di essere fermato e derubato.

Portò il milione all'avvocato Maestrello e concluse l'acquisto facendosi rateizzare la rimanente somma.

In piena fase di ricostruzione post-bellica, nel centro della città di Treviso si cominciava ad edificare condomini per i quali era previsto l'impianto di riscaldamento. Questo innescò una nuova domanda, oltre che di scaldabagni, anche di caldaie. Cominciammo così a costruire delle piccole caldaiette a carbone.

Nel 1956 ci furono le Olimpiadi invernali a Cortina. L'evento portò uno sviluppo edilizio che incrementò le vendite anche nell'area bellunese.

Prendemmo un ordine di 350 caldaiette da installare nelle case destinate ai dipendenti della SADE (società elettrica) che stava edificando nelle zone adiacenti alle centrali elettriche in costruzione. Con un ordine del genere, fatto da una Società con un alto livello di solvibilità, io e papà eravamo sicuri di poter onorare i debiti residui.

Incaricammo l'impresa Agostini e Pellicieri di ristrutturare il capannone sito lungo la Jesolana: il 19 marzo del 1957 con carretti spinti a mano, un vecchio lupetto OM e tanto entusiasmo, traslocammo la sede aziendale a Casier.

Con Bruno Facchini progettammo una caldaia di grosse dimensioni denominata “Marina” per la serie di tubi che la costituivano.

Si trattava, in effetti, di una “mezza” caldaia perché necessitava di un focolaio in mattoni da costruire in fase di installazione dato che il combustibile del periodo era il carbone. Sul muretto si appoggiava una griglia di ghisa dove bruciava il carbone.

Di lì a poco cominciò ad arrivare la prima nafta per il riscaldamento. Queste caldaie furono trasformate tramite l'applicazione di un bruciatore a bassa pressione per permettere l'utilizzo di un tale combustibile.

Era necessario preriscaldare elettricamente la nafta data l'alta densità e l'elevato contenuto di zolfo.

Il primo esemplare fu consegnato all'impresa Agostini e Pellicieri a saldo dei lavori di ristrutturazione del capannone.

Fu l'inizio della produzione di caldaie sempre più grandi: in quel periodo l'unico concorrente era la ditta Biasi di Verona.

In seguito cominciò l'era della Ditta Riello, capitanata dall'Ing. Pilade Riello, che faceva furori visto il basso livello di concorrenza nel mercato. Nel tempo la situazione mutò sempre più con l'ingresso di nuovi concorrenti sia di caldaie sia di bruciatori.

Papà aveva preso un lavoro per la costruzione dell'impianto idraulico e di riscaldamento della Banca Cattolica del Veneto in



Piazza dei Signori a Treviso. Era prevista anche l'installazione di due autoclavi da 1.500 litri per fornire l'acqua all'intero fabbricato. La progettazione, la costruzione e l'installazione di quest'ultime furono eseguite completamente da noi pur non avendo precedenti esperienze di impianti simili. Ero consapevole che doveva esserci una pompa che in base ad un complesso sistema idraulico attaccava e staccava tramite un teleruttore. Optai per una pompa sommersa che andava a pescare l'acqua a grande profondità: ogni tanto andava in blocco lasciando la banca senz'acqua. Pensa e ripensa capii che le autoclavi avevano bisogno di introdurre di continuo aria all'interno affinché il cuscino d'aria rimanesse sempre costante. L'immissione dell'aria era fatta con uno speciale alimentatore che la iniettava ad ogni attacco della pompa.

Questa prima esperienza mi permise di patrimonializzare gli errori e di progettare tale tipologia di impianti completi di accessori: fu la nascita dell'autoclave monoblocco. Pur trattandosi di un'idea molto semplice nessuno ci aveva mai pensato.

Oltre ad alte palazzine in città, si stavano costruendo alberghi anche in molte zone balneari ove la mancanza d'acqua era risolta proprio con le autoclavi monoblocco.

Il successo di tale prodotto permise a Sile di crescere in maniera esponenziale.

Le pompe le compravo dalla Marelli di Milano e ne consumavamo a migliaia. A sua volta la Marelli acquistava da noi le autoclavi complete.

Smisi di acquistare le loro pompe quando venni a sapere che la Marelli vendeva un impianto copiato proprio dal nostro.

Quando mi recai alla Marelli a Milano, parlai chiaramente con il Direttore Generale informandolo che non avremmo più acquistato le loro pompe.

Iniziarono così i rapporti con il Sig. Goidanicic della Società Anonima Lombarda, licenziataria della tedesca KSB. Mi accordai per l'acquisto delle loro pompe a patto che non avrebbero mai costruito impianti come i nostri: l'accordo durò per molti anni.

In seguito arrivarono una miriade di concorrenti ed il mercato venne frammentato. Ancora oggi, a distanza di 40 anni, Sile costruisce questi impianti con successo.

Nel 1958 decidemmo di costruire un secondo grande capannone adibito alla produzione di scaldabagni visti i grandi volumi di vendite in tutta Italia. Nel vecchio capannone fu mantenuta la produzione di caldaie ed autoclavi.

In un piccolo capannone della parte rimanente della proprietà che chiamavamo "Isola", il Sig. Mario Minute costruiva bruciatori a

nafta chiamati Anie. Quest'attività era in concorrenza con Riello: facevano molte campagne pubblicitarie sui giornali e noi avevamo paura che lì potesse essere costruita una grossa industria.

Appena finita la guerra, il Cavalier Montini, che aveva una fonderia di ghisa a Padernello, incontrò papà in piazza e gli chiese: "Cossa poso far sior Primo ne a me fonderia?". Papà gli suggerì di produrre vasche da bagno in fusione di ghisa. Nacque così la fabbrica di vasche Poppea. La grande richiesta di vasche dovuta al boom edilizio fu all'origine del successo dell'azienda.

Dopo la morte del Sig. Montini la fabbrica fu diretta dal figlio, l'Ing. Carpino, ma in seguito a ripetuti attacchi sindacali, la proprietà optò per la cessione dell'azienda.

Per poter capire il prosieguo delle vicende bisogna a questo punto raccontare una storia.

Un giorno il nostro agente di Catania, il Cav. Calcara, che vendeva scaldabagni venne a Casier con la moglie tutta ingioiellata: probabilmente guadagnava molto bene. Domandò a papà di intercedere con il Sig. Montini affinché gli affidasse la rappresentanza delle vasche per la Sicilia. All'epoca, quando si dava una rappresentanza importante come quella delle vasche, il proprietario chiedeva al futuro rappresentante dei soldi.

Mio papà riuscì a fare in modo che invece di pagare in contanti il Cavalier Calcara gli desse delle cambiali a garanzia da mettere in cassaforte.

Così quel giorno, camminando per i viali, il Cavaliere Calcara domandò a mio padre perché non compravamo anche l'isola per poter completare la proprietà. Io, che ero a fianco del papà, gli diedi una gomitata sussurrandogli "Dighe che no gavemo schei". Papà mi ascoltò e, con tono sommesso, disse: "Caro Cavaliere: non abbiamo i soldi per comperare l'isola". Di rimando il Cavalier Calcara: "Ve li presto io!".

Fu così che ci prestò 2 milioni di Lire (gran somma per quei tempi) senza nessuna formalità scritta: probabilmente da onesto Siciliano voleva sdebitarsi del favore ricevuto da papà per la questione delle cambiali.

Andammo subito dall'avvocato Maestrello e firmammo l'atto di acquisto dell'isola.

Fu una gran gioia per tutti perché, non solo avevamo tutta la proprietà, ma soprattutto avevamo sventato il rischio che arrivasse qualche altra grossa industria.

Tra il 1958 e 1959 il Cav. Calcara venne ancora a Casier e, tra le altre cose, mi chiese se fossi stato in grado di costruire uno

scaldabagno a gas istantaneo, molto richiesto dal mercato siciliano. Mi misi subito all'opera: lo scambiatore veniva costruito dalla Sile con degli stampi per formare le alette, poi il pacco lamellare veniva immerso in un bagno di stagno e piombo fuso per creare un tutt'uno. La cosa più complessa da realizzare era la valvola del gas: ordinai 2000 pezzi alla Ditta S.I.T. di Padova, una piccola ma efficiente fabbrichetta, ora internazionale. Il pannello esterno andai ad ordinarlo alla Ditta Moneta di Milano. Cominciò così la produzione.

I primi scaldabagni furono venduti in Sicilia al Cav. Calcara. Successe però un fatto che non avevo previsto: sia a Catania sia a Palermo i palazzi erano costruiti con molti piani e l'alimentazione dell'acqua sanitaria era fatta per caduta da vasi posti sulle terrazze nei piani più alti. Per aprire la valvola del gas servono minimo 2 bar: per tale ragione nei piani più alti gli scaldabagni non funzionavano.

Fu per me una tragedia: decisi, preso dalla disperazione, di sospendere la produzione, con gravi danni economici per la Sile.

Col senno di poi, se avessi continuato la produzione, oggi la Sile potrebbe essere una grande industria di scaldabagni a gas e caldaie a gas.

Mio papà mi guardava senza mai fare tragedia, cosciente che stavo imparando: avevo 23 anni.

Il resto della produzione andava molto bene, al punto che dovevo continuamente assumere dipendenti.

Nel frattempo avevo capito perfettamente le logiche di funzionamento delle autoclavi, e in particolar modo avevo affinato la tecnica di realizzazione del cuscino d'aria a livello costante. Immisi nei serbatoi una membrana di gomma atta a dividere l'acqua dall'aria. Dopo ripetute prove, visto che il sistema funzionava, il 7 ottobre del 1959 depositai il brevetto. Il sistema è adottato ancora oggi in tutto il mondo.

Tra le continue assunzioni di maestranze, assunsi un nuovo impiegato da destinare alla gestione del magazzino: si chiamava Guerrino. Papà non voleva che assumessi più nessuno: facemmo una bella "baruffa". La pace è stata siglata alla trattoria "Ai Due Pomi" di Treviso davanti a due ombre di vino, la sera del giorno stesso. Papà soffriva di angina e più volte era stato dal medico che, pur dicendogli che non aveva niente, gli prescriveva ugualmente delle medicine.

La domenica successiva alla "baruffa" siamo andati a Pieve di Soligo per la "Festa dei Osei" assieme a Gianni Lazzarini, il nostro agente di vendita. Mangiammo in gran quantità la famosa "poenta

e osei”. La notte il papà si sentì male dando la colpa alla mangiata. Il dolore al petto era invece un attacco di cuore. Mi alzai alle 4 del mattino e corsi dal Dott. Banchieri che uscì dalla porta di casa in mutande. Spiegati i sintomi del dolore di papà, mi mandò a prendere delle medicine che somministrai immediatamente a papà. La mattina del lunedì come di consueto alle 7:30 andai in fabbrica a Casier, per poi ritornare a Treviso per vedere come stava papà. Mi sedetti vicino al suo letto per leggergli i risultati delle partite di calcio, quando papà mi disse che si sentiva grandi dolori al petto: non fece in tempo a dire queste ultime parole che lo vidi sbarrare gli occhi. Mi alzai dalla sedia. Lo presi in braccio e morì. Gli chiusi gli occhi. Rimasi stupito. Non realizzavo che fosse proprio morto. Uscii dalla stanza e avvertii la mamma.

Un dramma del quale ricordo ancora tutte le scene come se si trattasse di un film. Due giorni dopo i funerali tornai in fabbrica. Nel sedermi alla scrivania di papà dissi: “Ora cosa faccio?”. Avevo compiuto 24 anni: in fabbrica c’erano centinaia di operai, eravamo pieni di debiti con le banche oltre ai 2 milioni con il Cav. Calcara. In quel momento particolare l’aiuto di mia sorella Laura fu molto importante.

Dopo la morte di mio padre, Anna, la ragazza che aveva conquistato il mio cuore, per la quale nutrivo sentimento ed

interesse da tempo, veniva a casa mia per consolare mia mamma e mia sorella. Questo fatto preoccupò mio zio Aldo e la mamma perché a quel tempo per la gente non era concepibile che una ragazza frequentasse la casa del futuro fidanzato. Così un bel giorno dissero: “*Sposemo sti tosati?*” A gennaio del 1960 ci sposammo e trascorremmo il nostro viaggio di nozze di una settimana a Cortina; forse vi festeggerò le nozze d'oro. Poi rientrammo a lavorare. Dalla nostra unione sono nati due figli: Silvia e Luigi; da Silvia ed Angelo è nata nostra nipote Marta e da Luigi e Federica sono nati i nostri nipoti Linda, Matteo e Davide.

In Sile accadde che la fabbrica *Falck* non consegnava più le lamiere per costruire sia le caldaie che le autoclavi: solo l'intervento dello zio Aldo (già grande industriale) sbloccò la situazione. Assicurai che ero un bravo ragazzo e che lui mi avrebbe seguito per un certo tempo. Così accadde. Poi continuai da solo.

Tutti i prodotti fino ad allora costruiti stavano avendo gran successo al punto che stavo meditando di ampliare ulteriormente la fabbrica.

La prima cosa che feci fu quella di bonificare il terreno per unire la striscia lungo la Jesolana con l'isola. Fu un lavoro che durò diversi anni perché si doveva riempire di terra parte del “fiordo” che divideva le due proprietà. Il canale era molto profondo in quanto



durante la guerra del 1915-1918 era stato una cava di ghiaia utilizzata per la costruzione di rifugi e fortini.

La città di Treviso era semi-distrutta dai bombardamenti, così mi misi d'accordo con dei trasportatori affinché scaricassero le macerie per riempire i 30 metri di profondità dell'ex-cava.

Una volta uniti i due lembi di terra cominciai a pensare ad una nuova serie di capannoni.

In tutta Italia si costruivano appartamenti: venivano installate piccole caldaie funzionanti sia a carbone sia a nafta per il riscaldamento, mentre per l'acqua calda sanitaria venivano installati scaldabagni elettrici con serpentina interna utile a riscaldare l'acqua.

Grazie a questi sistemi innovativi le vendite Sile andavano molto bene.

Nel frattempo l'edilizia faceva progressi impressionanti: si costruivano condomini in tutta Italia; nascevano intere vie. La crescita esponenziale segnò il passaggio dall'impianto autonomo a quello centralizzato. La caldaia veniva collocata nei sotterranei dei condomini, poi una serie di tubi distribuivano il calore nei vari appartamenti.

Gli impresari costruivano gli immobili prevedendo l'installazione della caldaia dopo la gettata delle fondazioni. Era, infatti, prevista

la messa in opera della caldaia nelle cantine per poi seppellirla senza nessuna possibilità di estrarla.

Il lavoro non mancava: in questo periodo sono nate altre fabbriche di caldaie come la Biasi, Belleli, Ferroli, ecc..

Furono anni contraddistinti dal cambio di tecnologia nella costruzione degli impianti di riscaldamento per condomini.

In una fiera a Lione m'imbattei in una ditta danese che costruiva delle valvole miscelatrici da affiancare alle caldaie per mandare l'acqua agli appartamenti a temperatura variabile a seconda delle stagioni. Fino ad allora l'unica regolazione degli impianti di riscaldamento era un termostato posto sulla caldaia che attaccava e staccava con un differenziale di pochi gradi: negli appartamenti arrivava sempre acqua molto calda al punto che la gente apriva le finestre per l'elevata temperatura. C'era uno spreco altissimo, ma la nafta costava poche lire e, inoltre, il sistema funzionava.

Quando vidi il miscelatore danese che poteva miscelare l'andata della caldaia con il ritorno pensai subito di applicare questa valvola. Chiesi la licenza di fabbricazione che mi fu concessa e iniziai la produzione delle valvole che chiamai CN, circolazione naturale.

Progettai una nuova caldaia dove veniva applicata la valvola di nuova concezione: avendo una temperatura costante in caldaia,

pensai di applicare nella parte alta uno scambiatore in rame per la produzione dell'acqua sanitaria; era un termo-accumulatore. La chiamammo SILTA che voleva dire Sile Termo Acqua. Le costruivamo da una potenza di 30.000 a 1.000.000 calorie ora.

La caldaia fu disegnata dal mio amico Architetto Facchini, oggi scomparso: ne fece un capolavoro. Nacquero così una serie di caldaie d'acciaio uniche in Italia. Applicammo successivamente un sistema elettronico che, tramite un motore e delle sonde esterne, dava una temperatura variabile al fluido della caldaia a seconda delle variazioni della temperatura esterna. Questo metodo oramai è alla portata di tutti, ma io lo realizzai nel lontano 1964.

La caldaia Silta diede un nuovo volto agli impianti condominiali perchè veniva centralizzata anche l'acqua calda, eliminando di conseguenza gli scaldabagni termoelettrici.

Per poter soddisfare la domanda di un mercato che dimostrava interesse per tale prodotto, decisi di costruire un nuovo grande capannone dove le caldaie venivano prodotte in serie. Per fare ciò avevo bisogno di capitali: ho sempre preferito chiedere soldi alle banche piuttosto che fare entrare nuovi soci con capitali "freschi". Il rapporto con le banche, una volta restituito il prestito, termina, mentre un socio resta "per sempre".

Chiesi un prestito alla Cassa di Risparmio che mi accordò 212 milioni di Lire con garanzia ipotecaria sui beni della mamma e di Laura in quanto i beni della Sile non erano sufficienti. Si sa che le banche sono molto prudenti e non “mollano” i soldi se non sono garantiti almeno con un rapporto di 1 a 10. Così, con il concorso di mamma e Laura, iniziai subito la costruzione del nuovo capannone.

Una mattina alle otto si presentò ai cancelli della Sile (ancora non c'erano i nuovi uffici), una Lancia Flavia con tanto di autista. Scese dalla macchina l'Ing. Belleli accompagnato dal Rag. Milani. Chiesero di me al custode che mi chiamò. Rimasi sorpreso dalla visita perchè conoscevo la personalità dell'Ing. Belleli.

Fece i soliti convenevoli e mi disse che, visto che passava di là, avrebbe visitato volentieri la fabbrica. Mi stupii ancora di più che un tale personaggio passasse alle 8 del mattino per caso a Casier, ma con la mia ingenuità lo feci entrare a visitare i capannoni. In special modo volle vedere dove venivano fabbricate le Silta che tanto successo stavano avendo nel mercato.

La Ditta Belleli aveva cominciato anch'essa a costruire caldaie e noi davamo loro molta noia nei luoghi dove vendevano. Le loro caldaie erano delle semplici marina. Per farla breve, dopo 6 mesi,

la Belleli uscì nel mercato con una caldaia simile alla Silta. C'era però una gran differenza nella costruzione dello scambiatore di calore per l'acqua calda: mentre nella Silta lo scambiatore era estraibile in modo da poterlo pulire dal calcare, loro lo avevano fissato alle piastre tubiere e non c'era nessuna possibilità di toglierlo per disincrostarlo dal calcare. Era evidente che avevano progettato un sistema più economico.

Cominciò un'accanita concorrenza. Un giorno il Sig. Castioni, l'agente della Belleli in Alto Adige, mi chiese se potevo dargli la rappresentanza della Sile. Non avendo nessuno in loco, dimostrai interesse a patto che desse le dimissioni da agente della Belleli. Qualche giorno dopo mi arrivò una lettera della Belleli dove mi si annunciava che il Sig. Castioni aveva dato le dimissioni e poteva ritenersi libero di andare con chi voleva. Castioni divenne agente Sile per l'Alto Adige e vendeva le caldaie Sile in gran quantità. D'altra parte non c'era nessun altro prodotto che potesse concorrere con la Silta, nemmeno di marca straniera.

Dopo sei mesi mi accorsi che il Sig. Castioni non vendeva più le mie caldaie: era tornato alla Belleli senza nemmeno informarmi. E' stata una vera lazzaronata! Una sera a Milano, durante la mostra convegno, io e il mio staff andammo a cena al ristorante "La Torre di Pisa". Quella sera il Sig. Castioni si unì a noi e si sedette proprio

vicino a me: dopo qualche bicchiere si accasciò sulla mia spalla e mi chiese scusa. Soffriva di diabete e dopo poco morì.

La mostra convegno a quel tempo si svolgeva annualmente e la Sile aveva una serie di prodotti di prim'ordine da presentare.

Il nostro stand era grande perché il materiale da esporre era molto. C'erano le caldaie Silta di diverse misure: dalla più piccola 30.000 calorie/ora alla più grande da 400.000 calorie/ora. Tutte erano equipaggiate della valvola CN. Era stato adottato il controllo elettronico. Erano esposte anche le autoclavi monoblocco, i bollitori ed il piccolo *Domus*; insomma era rappresentata proprio una vasta gamma quasi "unica" sia nel mercato Italiano che in quello Europeo.

Una mattina mi chiamò al telefono il dott. Sonnino, capo della Mostra Convegno, che aveva sempre dimostrato una particolare simpatia nei miei riguardi, dicendomi che aveva uno stand da 600 mq. che era conteso tra *Rex* e *Zoppas*. Mi chiese di prenderlo, per far finire la disputa fra le altre due società. Non ci pensai due volte. All'epoca avevo 28 anni e subito mi rivolsi al mio amico Architetto Facchini chiedendogli di rendere il nostro stand il più bello della Fiera. Lui era molto bravo: creò uno stand talmente originale per quei tempi che impressionò tutti i visitatori. Aveva preparato del

materiale pubblicitario cartaceo dei prodotti: un'innovazione mai vista prima nel nostro settore calderaio.

Avevamo visite da tutta Europa e tutti rimanevano stupiti di tanta tecnologia e *design* dei prodotti. Anche i concorrenti più importanti, sia Europei che Italiani, si interessavano nel vedere tale dimostrazione. Credo che con quella Fiera iniziò una nuova era nel campo del riscaldamento in Europa.

Il 7 ottobre del 1959 ho depositato il brevetto dell'espansore con membrana (N° 617576): purtroppo soli quattro giorni dopo dal deposito del brevetto morì mio papà all'età di 54 anni a causa di un infarto.

Passarono diversi anni prima che riprendessi in mano lo sfruttamento del brevetto e nel 1964 depositai una modifica (N° 809311) dove appariva il vaso d'espansione con membrana di piccole dimensioni: 25 litri. Progettai questo piccolo vaso da 25 litri per poter realizzare un impianto di pressurizzazione di dimensioni contenute che rispettasse le norme allora vigenti e per il quale non fosse necessario il collaudo da parte dell'ANCC. Volevo applicare una piccola pompa da 1 cavallo, ma in Italia non esisteva nessuna fabbrica che producesse una pompa adatta alle mie esigenze. Esistevano delle pompe a 5.000 giri volumetriche e facevano un

baccano del diavolo, inoltre se entrava un po' di sabbia la pompa non aspirava più.

Venni a sapere che una ditta Americana chiamata Jacuzzi costruiva delle piccole pompe centrifughe da 1 cavallo. Mia moglie Anna conosceva l'inglese e così decidemmo di andare in America a comprare le pompe. Volammo oltre l'oceano con un DC8 che era uno dei primi aerei a reazione che l'Italia aveva acquistato dalla Douglas ed aveva messo di linea sulla tratta Roma - New York. Proseguimmo per Little Rock in Arkansas dove conobbi il Sig. Candido Jacuzzi, il figlio, e molti collaboratori. La fabbrica era nuovissima ed era stata costruita in Arkansas perché zona depressa. Quella principale era a S. Francisco: via camion trasportavano per 3.000 chilometri i motori elettrici e gli alberi a Little Rock.

Nella fabbrica nuova stampavano i giranti che venivano assemblati con le parti provenienti da S. Francisco. Lì si costruivano pompe sommerse e centrifughe esterne fino ad 1 cavallo. Erano proprio le pompe che mi servivano per completare il mio brevetto e fare un piccolo gruppo di pressurizzazione con serbatoio con membrana da 25 litri. Ne acquistai 200: erano pompe auto adescanti che, applicando uno speciale venturi, permettevano di aspirare l'acqua fino a 30 metri di profondità.



Sia il Sig. Candido Jacuzzi e i suoi collaboratori erano meravigliati che due ragazzini di 28 anni si fossero recati in America a comprare pompe: forse per tale ragione ci presero in simpatia.

La famiglia Jacuzzi era partita nel 1907 dall'Italia con le famose navi di emigranti. Era composta da padre, madre e sette fratelli. Si trasferirono a Los Angeles, ed essendo friulani, avevano una certa dimestichezza nella lavorazione del legno, quindi si misero a produrre eliche per aerei.

Una di queste eliche oggi è esposta nella porta principale della fabbrica di Little Rock.

Il Sig. Candido ci prese a ben volere e per diversi giorni ci seguì dandoci tutte le massime indicazioni dei luoghi e della storia di quel paese. C'insegnò a fare la colazione all'americana. Lui partiva il lunedì da S. Francisco con l'aereo e rientrava il sabato. Abitava in un piccolo appartamento ed un giorno mi mostrò con grande orgoglio un telefono nero molto grande e mi disse: "Sai Sergio con questo telefono posso chiamare in automatico tutta l'America". Era l'inizio della teleselezione: correva l'anno 1964.

Era agosto. A Little Rock era molto caldo umido e nella camera da letto avevamo l'aria condizionata. Quando si ordinava una Coca Cola arrivava un secchio di ghiaccio con dentro un solo barattolo di Coca. Cominciai a capire che ero arrivato in un paese dove

l'energia elettrica non costava niente e questo comportava gradi sprechi.

Un giorno il Sig. Candido ci propose di andare a S. Francisco in macchina a casa sua. L'idea ci piacque molto così noleggiò una macchina: era una Impala nera della GM a due porte. C'indicò la strada che dovevamo percorrere per arrivare alla meta.

La prima importante città che trovammo fu Oklahoma City, famosa per le ingenti quantità di petrolio nel sottosuolo. C'erano torri di estrazione ovunque da sembrare una foresta. Appena fuori dalla città prendemmo una strada dove c'era un manifesto con una scritta in inglese che diceva: "Benvenuti sulla strada N°66, strada dei coloni che andavano ad Ovest". Non c'era un'autostrada come oggi, ma una semplice strada a due corsie. Toccammo la città di Amarillo in Texas, poi la località di Tuncari, poi visitammo Santa Fé e il villaggio indiano di Taos, Visitammo Albuquerque. Proseguimmo passando per Gallup per arrivare infine a Flagstaff. Facemmo una deviazione per visitare il Gran Canyon, arrivammo nel Nevada e prenotammo una notte in quella famosa città di Las Vegas anche allora incredibile.

Mi capitò una disavventura che coinvolge quelli che come me non avevano alcuna conoscenza delle regole americane dei parcheggi a pagamento. Posteggiai l'auto, presi il biglietto e me lo misi in

tasca. Quando tornammo a riprendere la macchina, questa non c'era più. Eravamo disperati, in quanto vi erano le valige e pensavamo che fosse stata rubata. Chiedemmo ai passanti ed infine arrivò un poliziotto massiccio di circa 200 Kg. che capì l'inconveniente non avendo noi esposto il ticket. Così ci accompagnò al garage dove era stata portata la nostra macchina e, nonostante avesse spiegato che venivamo da Venezia e non sapevamo che era necessario esporre il biglietto, per riavere la macchina fummo costretti, suo malgrado, a pagare 10 USD per il servizio di rimozione. Era il 1964 e noi imparammo che il biglietto dei parcheggi andava esposto.

Passammo la valle della Morte, altro spettacolo naturale mozzafiato e, dopo aver superato le montagne rocciose, arrivammo a S. Francisco a casa dei Sig.ri Jacuzzi. Il viaggio durò 15 giorni.

Qui conoscemmo la moglie del Sig. Candito ed il figlio affetto da poliomielite. Tra le altre cose che vedemmo in casa Jacuzzi, fu una vasca di cemento abbastanza grande dove era immersa una speciale pompa per fare l'idromassaggio al figlio poliomielitico. Posso dire di aver visto per la prima volta una vasca idromassaggio Jacuzzi.

Così finì il lungo viaggio. Ritornammo a casa mezzi frastornati per aver visto un paese così grande, dalle bellezze naturali incredibili: c'eravamo innamorati dell'America! Anna cominciò ad interessarsi alla storia degli Indiani d'America, si laureò in "*Anglo-Americano*" all'Università di Venezia e in seguito pubblicò dei libri sulla storia degli indiani. Dopo quel viaggio la storia della mia vita prese una strada nuova.

Prima di partire per l'America avevo comprato una nuova macchina: era una Jaguar. Era agosto e viaggiavo verso i paesi dell'Ovest d'America, fuori c'erano 45°C, l'auto che avevo noleggiato era provvista di aria condizionata, comfort da poco sul mercato: si stava molto freschi. Visti i benefici, non appena arrivai a Las Vegas, telefonai a mia sorella Laura raccomandandole di fare installare nella macchina nuova un impianto di aria condizionata. Telefonare da Las Vegas all'Italia era una vera impresa: bisognava attendere delle ore per poter parlare.

Mia sorella fece installare l'aria condizionata sulla nuova Jaguar. L'impianto consisteva in un compressore che girava con il motore ed in un evaporatore non canalizzato montato dalla parte del passeggero. Quando arrivai a casa mi sembrava di essere un americano: avevo l'aria condizionata in auto; invece scoprii che quel povero *cristo*, che era seduto a fianco, si congelava

letteralmente. Erano i primi impianti che costruiva la Ditta Frigette di Bologna, oggi leader nel mondo di questa tecnologia.

Quando ritornai a casa arrivarono anche le 200 pompe. La Fabbrica già costruiva espansori da 25 litri ed avevo fatto costruire delle ottime membrane in para, le calotte erano di acciaio e la chiusura con un anello di ferro. Fu cosa facile applicare le pompe all'espansore e ne nacque un piccolo impianto di pressione unico al mondo: era da 25 litri e non aveva più bisogno di collaudi da parte dell'ANCC. Ricordo che dicevo ai miei collaboratori: "Vedrete che questo impianto rivoluzionerà i sistemi di distribuzione dell'acqua nelle case ed i vasi posti sulle terrazze spariranno". Così si avverò. Avevamo cominciato già a vendere gli stessi espansori per gli impianti di riscaldamento rendendo questi impianti chiusi.

Le pompe americane finirono presto e me ne servivano delle altre. Importarle dall'America era molto costoso, così contattai il Sig. Vecelli, titolare della Vema, che produceva delle piccole pompe a spazzole a 5.000 giri. Gli proposi di copiare una pompa della Jacuzzi per metterla in produzione. Accettò l'idea e stipulammo un contratto secondo cui la Vema fabbricava le pompe e la Sile gli

espansori. Dovevano essere messe sul mercato con i due marchi distinti.

Ad un certo punto il Sig. Vecelli, venendo meno al contratto, non mi consegnò più le pompe. Rimasi quindi senza pompe non potendo più vendere i gruppi. Fu una mossa di grande disonestà. Affrontammo una battaglia legale che sfortunatamente persi, perché la controparte aveva provato che un giorno prima del deposito del mio brevetto, nell'ottobre del 1959, negli Stati Uniti era stato depositato un brevetto di una pompa per l'agricoltura dove nella base c'era una membrana che faceva da polmone d'aria, quindi il mio era superato. Mi sono talmente indignato per l'accaduto che dalla rabbia lasciai andare il settore dei piccoli impianti senza trascurare invece quelli grossi e le autoclavi monoblocco. Fu un vero peccato perché in pochi anni i fabbricanti di pompe si moltiplicarono fino a divenire l'Italia la nazione dove si costruivano più pompe al mondo, idem per gli espansori dove il moltiplicarsi delle fabbriche in Italia copriva quasi tutto il mercato mondiale.

Lasciai andare le pompe e mi dedicai ad un'altra mia passione: lo sfruttamento dell'energia solare per produrre acqua calda. Così progettai un piccolo impianto con due pannelli ed un bollitore da 150 litri. Presentai quest'impianto a circolazione naturale alla fiera del

Levante a Bari nel settembre del 1962: fu un grande successo di curiosità essendo il primo impianto solare presentato. Per qualche anno non ne produssero molti, solo quando l'ENEL propose dei prestiti per chi installava pannelli solari il mercato si ravvivò e, a detta dell'ENEL, la Sile ne produsse l'8% del mercato italiano. Finiti i prestiti ENEL, il mercato si ridusse e solo ora che l'energia è arrivata a costi stratosferici questo mercato si sta riprendendo. Considerata la grande e pluriennale esperienza, la Sile rivolge l'attenzione ai grandi impianti per alberghi, comunità, campeggi, ecc.

Rientrato dal viaggio in America, incontrai Umberto Facchini. Con lui avevo frequentato il quinquennio di geometra all'Istituto Riccati e, dopo il diploma lui si iscrisse alla facoltà di architettura di Venezia, mentre io iniziai a lavorare in officina. Si laureò a pieni voti ed assieme ad un altro amico di scuola, Paolo Bandiera, anch'egli laureato in architettura a Venezia, oggi scomparso, avviarono uno studio di architettura a Treviso.

Raccontai ad Umberto le meraviglie che avevo visto durante il mio viaggio in U.S.A. dicendo tra le altre cose: "Caro 'Berto, se un architetto non vede l'America non potrà mai divenire un grande architetto!"

Mi guardò con stupore e dopo poco tempo decidemmo di fare la traversata dell'America da Est ad Ovest visitando le opere ideate dall'architetto Frank Lloyd Wright. La mia cultura in architettura era molto limitata non avendo mai studiato la materia, ma mi fidavo delle sue conoscenze e decidemmo di partire con le rispettive mogli. Era l'agosto del 1966: la prima tappa fu Montreal in Canada. Andammo a trovare un altro nostro amico geometra, ex compagno di classe, che era emigrato e lavorava nel Labrador a 60° sotto zero. Col tempo conseguì tre lauree in ingegneria. Ora è una persona di grande spicco nel settore dell'energia: si chiama Bellè Giancarlo.

A casa sua facemmo gli itinerari di viaggio e per un mese intero: percorremmo migliaia di miglia per visitare le opere dell'Architetto Wright. Questa volta per me ed Anna fu un'esperienza nuova, migliore di quella del primo viaggio, perché con la guida di 'Berto potemmo vedere un'altra America, sotto il profilo architettonico ed artistico, materie in cui non ero ferrato.

Rientrati in Italia, fortunatamente la fabbrica andava a gonfie vele e si rese necessario un ulteriore ampliamento.

Nello stesso periodo erano iniziati i lavori di realizzazione dell'aeroporto Marco Polo di Tesserà. Per portare al di sopra del



livello massimo della marea la superficie della laguna dove sarebbe dovuto sorgere l'aeroporto, trasportarono milioni di metri cubi di materiale da nord di Treviso. C'erano 100 camion che, giorno e notte, facevano la spola fra Treviso e Tessera, stracarichi e veloci che ad ogni passaggio facevano tremare i muri dei vecchi uffici lungo la Jesolana. Gli impiegati avevano paura che potesse crollare l'edificio, ed io più di loro tremavo al pensiero di qualche incidente.

Preso dal grande entusiasmo dopo aver visto tanti bei fabbricati in America, decisi di far costruire i nuovi uffici. Chiamai il mio amico Architetto Facchini per esporgli le mie idee. Infatti, oltre la costruzione dei nuovi uffici, volevo prevedere una sorta di *piano regolatore* da seguire man mano che la fabbrica si sarebbe ingrandita. Per lui era un'occasione più unica che rara fare un lavoro così interessante e si mise subito a progettare. Quando mi presentò il progetto ne fui entusiasta e diedi subito il mio parere favorevole. Chiesi solo due cose: che gli uffici avessero una torre, che desse l'immagine della ditta, con tanto di scritta "Sile" illuminata, e che dalla strada Jesolana si potesse vedere il fiume Sile. Nel 1967 iniziarono i lavori con l'impresa Zavan che curò amabilmente tutti i particolari della struttura in cemento armato.

'Berto era presente tutte le mattine alle 7:00 con l'immane sigaretta e il Corriere sotto il braccio: controllava l'avanzamento dei lavori, poi ritornava in studio a rivedere certi particolari.

Furono giorni meravigliosi! Vedere realizzarsi dal nulla il mio sogno di costruire nuovi Uffici rappresentativi dell'importanza che la Sile stava assumendo sempre più in Italia, con la tranquillità di avere già un progetto di ampliamento se fosse stato necessario.

Era mio gran desiderio avere rappresentata una meridiana sulla torre. Dopo dieci anni di paziente attesa riuscii a farmi fare la meridiana del famoso Maestro Toni Benetton, disegnata dal geometra Flora. E' costruita in acciaio zincato ed ha la scritta: "*sine sole sileo*", che significa "senza sole non funziono". Fu inaugurata con una bella festa ed il poeta Andrea Zanzotto fece una suggestiva descrizione della meridiana.

L'inverno del 1966 mi recai in America per la terza volta, ma andai con un gruppo di tecnici tedeschi per visitare gli stabilimenti della Carrier. Avevo sentito che il mercato fosse pronto a ricevere oltre che caldaie anche impianti per la produzione del freddo. Non c'era un'occasione migliore. Nel gruppo c'erano solo altri due italiani, il Sig. Manini, che sarebbe poi divenuto importatore delle pompe

Grundfos, ed il Sig. Beppe Schmidhammer titolare della Termo Clima di Brunico.

Diventammo amici e scoprimmo molte cose nel settore del condizionamento. Il Sig. Carrier inventò i primi sistemi di condizionamento in America che furono senza dubbio una delle tecnologie più importanti per lo sviluppo dell'America stessa, perché si poteva rendere abitabili dei territori che, dato il clima, erano inospitali.

Al mio rientro iniziai la produzione di una serie di macchine per il raffreddamento dell'aria con grande successo: praticamente non c'era concorrenza. Pensai di fare un nuovo stabilimento per dividere i due settori. La nuova fabbrica era situata a Lughignano e si chiamava SILE CONDIZIONATORI, lì portai anche la fabbricazione delle autoclavi affinché fossero liberati i reparti della Sile per la costruzione di caldaie e bollitori.

Una sera ci trovammo in un ristorante di Verona un gruppo di costruttori di caldaie: l'Ing. Pillade Riello, l'Ing. Belleli, il Sig. Dante Ferroli ed altri che non ricordo. Tra tutti io ero il più giovane. La riunione era stata organizzata per parlare dei problemi inerenti le caldaie. Con nostra meraviglia ad un certo punto l'Ing. Riello disse in dialetto veneto: "Mi me metto a far e caldaie". Restammo tutti

stupiti da questa uscita e cercammo di convincere l'Ing. Riello a rinunciare a questa iniziativa dicendogli: "Noi dobbiamo fare come i tedeschi, chi fa caldaie, chi fa bruciatori, ecc.". Non c'è stato niente da fare. L'Ing. Riello si arrabbiò ed uscì dalla stanza sbattendo la porta.

Pochi giorni dopo venimmo a sapere che, a Piombino Dese, aveva messo una linea di caldaie fino a 30.000 calorie ora a gasolio di nuova concezione che assomigliavano a delle lavatrici.

Pensai subito: "Qui le cose stanno cambiando. Sicuramente con il tempo, i bruciatoristi diventeranno calderai."

Per parare il colpo avevo tre soluzioni:

1) Costruire bruciatori. Questa soluzione era molto difficile perché dovevamo cambiare completamente modo di produrre e di vendere. I Bruciatoristi per vendere avevano bisogno di una rete di assistenza, che ad esempio Riello aveva già ben organizzata, mentre per vendere solo la caldaia bastavano dei bravi venditori.

2) Andare a vendere le caldaie ai bruciatoristi.

3) Non fare niente ed aspettare gli eventi.

Per il momento provai a vendere le caldaie ai bruciatoristi. Quest'ultimi non erano attrezzati per fabbricare caldaie e per imitare Riello e cercavano fabbricanti disposti a vendere caldaie con il loro marchio. Ebbi un primo contratto con l'Oertli San Andrea

per la fornitura di 5.000 caldaie. Purtroppo accadde il finimondo con i miei venditori che si trovavano sul mercato due marche di caldaie uguali. In una riunione in ditta vennero tutti i venditori e mi diedero l'ultimatum: "o le caldaie le vendiamo noi o l'Oertli". Io stetti dalla parte dei miei venditori imponendo loro la vendita di 5.000 caldaie che avvenne senza problemi. Capii che la strada di vendere le caldaie ai calderai era una strada impercorribile.

Tra gli anni 1967 e '68 ci fu una grande evoluzione del sistema di progettazione e costruzione delle caldaie di media e grande potenza. Tutte le caldaie, sia quelle in acciaio che quelle in ghisa, erano progettate affinché i fumi di scarico uscissero in aspirazione, quindi grazie al tiraggio dei camini. La resa media delle caldaie funzionanti ad olio combustibile era di circa 10.000 calorie/ora per metro quadrato di superficie esposta alla fiamma ed ai fumi. Una ditta svizzera propose caldaie con resa superiore: attorno alle 30.000 cal./ora per metro quadrato, sfruttando la velocità dei gas di scarico della combustione, accelerando conseguentemente il coefficiente di scambio tra fuoco ed acqua. I bruciatori dovevano essere potenziati, così vennero cambiate le ventole dei bruciatori per ottenere i vantaggi sopra descritti ed anche le caldaie subirono modifiche. La ditta svizzera Ignis propose una caldaia ad un giro di

fumo, in cui la fiamma si rivoltava nella camera di combustione ed i fumi erano frenati da dei turbolatori che creavano una maggior pressione nella camera di combustione. Questo tipo di caldaia funzionava bene con il gasolio leggero ormai presente in Svizzera, ma quando venne importato in Italia, non fu lo stesso a causa della nafta utilizzata che era ancora densa e con molti incombusti. Tutti i costruttori italiani copiarono la caldaia Ignis incuranti del problema del combustibile con il risultato che i tubi delle caldaie con dentro i turbolatori si intasavano causando molti problemi a tal punto che i turbolatori venivano tolti con la conseguente uscita libera di fumi a temperature molto elevate, compromettendo i rendimenti della caldaia stessa. Da queste esperienze noi della Sile progettammo una caldaia pressurizzata senza turbolatori: si presentava più grande e più costosa. Presentai questo progetto all'Associazione Termotecnica Italiana, presso la sezione lombarda, nel marzo del 1968 ed il Presidente della riunione, l'Ing. Franco Palmizi considerato un luminaire del settore, approvò il nostro progetto con grande entusiasmo ed affermando che solitamente i turbolatori estratti dalle caldaie erano "mucchi di ferraglia bruciata". Così il mercato disponeva di due modelli di caldaie: uno economico ed uno più costoso. Sono certo che l'Ing. Palmizi nei suoi progetti consigliava sempre caldaie senza turbolatori. La Sile costruì

migliaia di queste caldaie sia per progetti civili che industriali e molte di queste sono ancora funzionanti anche dopo 30 anni.

Un giorno invitai l'Ing. Pillade Riello a mangiare a casa mia. Era periodo di Pasqua ed Anna, da brava cuoca, gli preparò l'agnello. Quando l'Ing. Riello arrivò a casa mia aveva un sacchetto di pane lo posò a tavola e disse in dialetto veneto: "*Scuseme ma mi magno sol el me pan che fasso casa mia. El xe pan biscotto perché me fa mal el stomego*". "Va bene ingegnere faccia pure" - gli rispondemmo. Fra le altre cose volle raccontarmi una storia che era successa con il suo amico Enrico Mattei. I due erano amici da quando erano stati partigiani ed avevano combattuto i nazi-fascisti sulle montagne. Quando finì la guerra l'Ing. Riello cominciò a lavorare con i bruciatori e l'Ing. Mattei seguì la politica. Come si sa, un giorno l'Ing. Mattei stipulò un grosso contratto con la Persia per l'acquisto del greggio, contratto molto vantaggioso per i Persiani, attirando però su di se le ire delle sette sorelle, in quanto aveva rotto un cartello. Però l'Ing. Mattei disse all'amico Ing. Riello in dialetto: "Caro Piade fin che son qua mi se brusa nafta nera nee caldaie". Così Riello costruiva bruciatori a nafta con pre-riscaldamento elettrico e noi facevamo caldaie adatte a bruciare nafte pesanti.

Venne il giorno in cui l'aereo di Mattei cadde e l'ingegnere morì nell'incidente aereo.

Dopo pochi mesi si liberalizzò il petrolio leggero e si poteva bruciarlo anche nelle caldaie. La combustione del gasolio è più semplice della combustione a nafta densa e di conseguenza i bruciatori divennero più semplici. Il Sig. Lamborghini tornò dall'America con i bruciatori a gasolio e si mise subito a produrli, chiamandoli bruciatori silenziosi.

Fu una rivoluzione sia nelle caldaie che avevano dei focolai più piccoli sia nei bruciatori che erano più semplici. Diminuì molto anche l'inquinamento delle città che era divenuto ormai pesante con la ormai intollerabile nafta densa.

Dopo la liberalizzazione del petrolio molti concorrenti esteri poterono tranquillamente entrare in Italia e vendere le loro caldaie perché già predisposte alla combustione a gasolio. Riello corse ai ripari e fece una magnifica serie di bruciatori per gasolio e anche una piccola caldaietta tipo lavatrice di nuova concezione che produceva riscaldamento e acqua calda sanitaria, la chiamò Robbi, dal nome di suo figlio Roberto.

Mentre l'azienda progrediva s'innescò un nuovo grosso problema che poteva cambiare le sorti dello sviluppo della Sile.



Il 1968 fu un anno terribile perché si era scatenata una sorta di rivoluzione in Italia che avrebbe dovuto, a detta dei sessantottini, modificare la società italiana. Io non so, e non lo voglio nemmeno sapere, chi furono i promotori di tanto sconvolgimento. Ma c'erano dentro tutti: comunisti, democristiani, socialisti. Tutti tesi a perseguire questo sogno di rinnovamento. Forse era anche vero che c'era bisogno di rinnovare, ma il metodo utilizzato per perseguire quest'obiettivo, almeno per la Sile, fu un disastro. In quel periodo la Sile era forse l'azienda metalmeccanica più importante della città di Treviso. I sindacati si scatenarono contro di essa. Gli ordini di sciopero arrivavano direttamente da Roma ed erano scioperi distruttivi: ad esempio quattro giorni consecutivi di sciopero, oppure interruzioni del lavoro ogni cinque minuti o addirittura atti di sabotaggio in fabbrica. Non c'era nessuna possibilità di fare accordi. L'obiettivo dei sindacati era di distruggere per creare qualcosa di nuovo. I sindacati erano la cinghia di trasmissione dei partiti. Alla Sile comandava la Cisl, in altre fabbriche comandava la Cgil.

Facevano a gara chi danneggiava di più le aziende.

Io provai a fare una lettera ai dipendenti spiegando loro che se le cose fossero continuate così la fabbrica avrebbe rischiato il fallimento. Per tutta risposta mi presi una gran lavata di testa

dall'Unità con un articolo di quelli dove il padrone era il male di tutti i mali. Forse l'obbiettivo era proprio di far fallire l'azienda: venni a sapere che c'erano già dei personaggi pronti a sostituire me e la classe dirigente della Sile.

Nel corso di questi scioperi l'odio per i padroni era diventato enorme, una mattina trovai fuori del cancello della mia abitazione una scritta fatta con la calce che diceva: "*sfruttatore*"; ricordo che ai capi degli scioperi dissi che con la pioggia si sarebbe cancellata. Al culmine di questi scioperi decisi di spostare la famiglia in un albergo perché era rischioso abitare vicino alla fabbrica.

Quello che succedeva alla Sile accadeva in tutte le fabbriche, anche alla Fiat.

Oramai non si produceva più e la situazione di disagio aziendale continuò fino a tutto il 1969. L'11 novembre dello stesso anno, quando vidi che l'azienda era sull'orlo del fallimento, decisi di fermare la produzione alle 15:00 del pomeriggio e chiamai tutti i dipendenti ed i sindacalisti per spiegare loro che ormai eravamo al collasso. In un momento d'ira, dopo aver chiesto ai sindacalisti cosa volessero da me, preso dalla disperazione, mi levai la giacca, presi il portamonete e lo scagliai contro i sindacalisti. Poi crollai in una scena di pianto. Qualcuno mi portò a casa dove sfogai nel pianto la mia rabbia nel vedere l'azienda fallire.

Fu una scena madre che ottenne qualche frutto. Continuarono gli scioperi ma fatti in maniera più decente.

Comunque dopo questi fatti io non parlai più con nessun dipendente né dirigente e lasciai a loro le iniziative di gestione.

L'azienda andava sempre peggio, i costi aumentavano, la concorrenza, che non aveva problemi sindacali perché, non presa di mira, mi faceva una concorrenza sleale. Non ho mai capito perché certe aziende fossero bersagliate da scioperi ed altre no. O forse avevo capito anche troppo, comunque con me non si dialogava.

In quel periodo mi occupai di un altro settore sempre inerente al riscaldamento, mentre la Riello metteva in vendita il “pacco calore” che consisteva in una caldaia, un bruciatore ed i radiatori. Era stata una mossa commerciale ben azzeccata. La Sile non aveva i radiatori e decisi di comprare una piccola fabbrica di radiatori in acciaio di tipo lamellare che si trovava a Fossalta di Piave.

La ditta francese che inventò questo prodotto era la Finimetal. C'era una grande richiesta anche qui nel Nord d'Italia.

La licenza di fabbricazione l'aveva presa il Sig. Baggio di Bassano, il radiatore si chiamava “Lamella” e la ditta di Fossalta lo aveva copiato producendolo con macchinari ideati in Italia completamente differenti da quelli della ditta Baggio.

Alcuni miei venditori erano rappresentanti della ditta del Sig. Baggio, così pensai che, se avessi costituito una società con loro e loro avessero smesso di rappresentare la “Lamella”, avrei potuto fare un bell'affare.

Costituii una società per azioni di cui io detenevo il 56% delle azioni e l'altro 44% era distribuito tra i miei venditori. Cominciai a fare la spola tutte le mattine da Casier a Fossalta ed, in poco tempo, acquistando nuovi macchinari, portai la produzione a buoni livelli di guadagno. Avevo deciso di dedicarmi alla vendita del radiatore in Francia facendo la concorrenza al radiatore francese. L'allora direttore si dedicò al mercato tedesco. In Italia i radiatori si vendevano tramite la rete di vendita delle caldaie.

In Francia cominciai a contattare molti grossisti ed innescai una forma pubblicitaria che sarebbe divenuta in seguito un'ottima idea anche per la clientela italiana e per il turismo di Venezia.

Sapevo che il popolo francese amava Venezia, forse perché Napoleone la venne a visitare, commettendo molti furti di opere d'arte (ma sui libri di scuola francesi non sono menzionati). Decisi di invitare tutti i clienti di un grossista francese a visitare Venezia. Partendo da Casier con un grosso battello, dopo aver visitato le isole di Torcello, Burano e Murano si sbarcava a Venezia per visitare le bellezze della città e poi si arrivava al Tronchetto. La

gita durava due giorni: il venerdì ed il sabato. E' stato un successo senza precedenti: dieci volte l'anno, nei mesi estivi facevo l'accompagnatore turistico. Avevo conquistato oramai una ventina di grossisti francesi. L'altro direttore, che si dedicò alla vendita dei radiatori in Germania, non perseguì la mia strategia di diversificazione, anzi si appoggiò ad un solo grosso cliente.

Nel frattempo alla Sile le cose peggioravano, eravamo arrivati al punto che per snellire la produzione oramai divenuta troppo costosa si sarebbero dovute licenziare almeno cinquanta persone. Accadde il finimondo, fui accusato di nascondere i soldi, di incapacità e che più ne ha più ne metta.

Arrivò un colpo di fortuna: il cliente tedesco per l'anno 1967 ordinò il doppio dei radiatori.

La fabbrica di Fossalta aveva una sovra-produzione di pezzi stampati ed era deficitaria di personale per la saldatura. Considerato l'ordine, formai una linea di saldatura alla Sile ed un camion ogni mattina portava i pezzi da finire. Risolsi il problema dei licenziamenti nel breve termine. Chiesi un prestito alla Cassa di Risparmio per acquistare il ferro in modo tale da poter aumentare la produzione e la banca mi concesse 800 milioni. Le prime consegne sarebbero dovute avvenire la prima settimana di aprile

del 1967: avremmo dovuto consegnare 16 camion al mese per tutto l'anno.

Partì il primo camion e ricevemmo una telefonata dal cliente che non voleva più i radiatori perché aveva scorte a magazzino. Fu un trauma: dovetti fermare subito la produzione, avevo assunto 80 operai a Fossalta, la Banca voleva restituiti i soldi, i 50 esuberi alla Sile oramai dovevano essere licenziati. Io correvo a destra e a sinistra per cercare di compensare la perdita dell'ordine della Germania.

Le cose peggioravano di mese in mese, i debiti aumentavano. Alla fine del mese di ottobre, mentre mi trovavo in Algeria per vendere una buona partita di radiatori ad una ditta dello stato Ecotec, venni informato telefonicamente che il direttore ed il commercialista si erano recati dalle banche a dichiarare che la Sile era praticamente insolvente e bisognava farla fallire.

Presi il primo aereo per l'Europa, sbarcai a Nizza, venne a prendermi l'autista e in tutta velocità ritornai a casa.

C'era il finimondo, avevo tutte le banche che mi correvano dietro e che volevano il rientro del denaro prestato: non avevo più soldi per gli enti previdenziali, non avevo più soldi per pagare gli operai.

I sindacati facevano riunioni, i sindaci dei paesi limitrofi discutevano, i giornali pubblicavano articoli su articoli riguardo alla

crisi della Sile. Finché un giorno il dott. Campanati, allora direttore generale della Cassa di Risparmio, riunì le banche creditrici e fece un bel discorso, sottolineando che bisognava salvare la Sile. A quel punto ebbi una grande idea e dissi ai banchieri che, se mi avessero riaperto il credito, avrei lasciato il 5% su ogni pacchetto di sconto che avrei portato alle banche.

Con mia gran sorpresa le banche accettarono la proposta ed anche i sindacati. Tornai a casa con la decisione di continuare l'impresa. Incaricai l'impiegata di andare alla Cassa di Risparmio con un pacchetto di tratte da scontare, ma mi telefonò e mi disse: "Sergio Campanati el ga cambia idea".

A questo punto con le spalle al muro ebbi un'altra idea: andai dal mio amico Geometra Bruno Frate, allora amministratore della Leis di Spresiano, chiedendogli se poteva avallare le tratte che Campanati non voleva più scontare. Bruno disse subito di sì, così ritornai in banca e le tratte con l'avallo di Bruno Frate: mi diedero i soldi. Si continuava a vendere e, visto che era andata bene la prima volta, man mano andavo dai miei amici industriali a farmi avallare le tratte: Baciglieri della Faran, Aldo Tognana, Guzzon, Secco e molti altri. In sostanza con gli avalli degli industriali più noti della città ed amici miei fui in grado di tirare avanti. Posso dire che

la Sile è stata salvata dagli industriali, ma se fosse stato per le banche avrebbe chiuso.

La clientela continuava a comprare, nel frattempo l'ufficio tecnico aveva ridisegnato tutti i prodotti facendoli più semplici e meno costosi.

In quei giorni giunsi ad un accordo sindacale, forse il primo stipulato con un'azienda dopo i moti sessantottini. Dopo dieci anni di non-dialogo, firmai l'accordo in cui le maestranze s'impegnavano a lavorare. Finalmente alla Sile la pazzia passionaria di quelli anni finì. Solo dopo quattro anni ci fu la famosa marcia dei quadri della Fiat che diede termine al periodo sessantottino.

Nei primi mesi del 1978 ci fu una crisi petrolifera e scarseggiò il gasolio per il riscaldamento. La gente cercava un tipo di caldaia che funzionasse sia a gasolio sia a legna. Il caso volle che i tecnici della Sile oltre alle altre cose avessero messo a punto una caldaia di nuova concezione che poteva funzionare sia a gasolio che a legna. Mi trovai solo nel mercato a produrre una caldaia simile e fu un grande successo di vendita. Si guadagnava bene e nel giro di un anno pagai tutti i debiti, sia con gli enti previdenziali, sia con le banche che con i fornitori. Così riuscii a tenere in piedi l'azienda con 300 dipendenti. Le banche lentamente non si fecero più



sentire: scontavano il portafoglio Sile senza più chiedere informazione sullo stato di salute dell'azienda. Alla fine del 1978 si ritornò alla normalità. Ci sono voluti dieci anni di sofferenze, ma alla fine io avevo resistito, mentre altri miei amici industriali più sfortunati non ce la fecero.

Sottolineo che per raggiungere quel famoso accordo dovetti rinunciare al settore del condizionamento che oramai era partito bene, perché la controparte diceva che non era un settore del futuro. Abbiamo visto poi lo sviluppo del settore freddo!

Nei dieci anni di trambusti l'ufficio tecnico aveva sviluppato, tra i nuovi prodotti, il bollitore in acciaio inossidabile. Era, ed è tutt'oggi, un prodotto di grande qualità.

A causa dei forti rincari del gasolio e con il fatto che veniva bruciato nelle caldaie praticamente senza tanti controlli, si andava diffondendo nelle mentalità della gente l'idea di avere l'impianto autonomo per poterlo controllare e di conseguenza risparmiare. Si riscopriva l'impianto di riscaldamento singolo.

L'Italia nel frattempo aveva fatto un piano di rifornimento del gas naturale da parte di vari paesi: dalla Russia (gas siberiano), dall'Algeria (con il famoso tubo che dall'Algeria passando per la Tunisia arriva a Mazzara del Vallo per poi proseguire fino nel nord dell'Italia), dall'Olanda e dalla Francia. Ultimamente con le navi

speciali trasportiamo gas dalla Libia a basse temperature sotto lo zero per poi gassificarlo ed immetterlo nella rete nazionale. Poi c'è il gas italiano della pianura padana e dell'Adriatico.

Di fronte ad un programma così bene articolato si poteva tranquillamente pensare che dare il riscaldamento autonomo alle case fosse una realtà vicina e possibile.

Alla Sile si faceva strada l'idea di costruire una caldaia murale funzionante a gas. Già avevamo fatto altre esperienze di caldaie a gas per riscaldamento a pavimento, ma non ci eravamo mai cimentati a costruire una caldaia murale a gas.

Tutte le caldaie esistenti sul mercato erano del tipo istantaneo, sia estere che italiane, ma nessuno costruiva caldaie murali con un bollitore.

Io aspiravo a costruire una caldaia murale con i nostri mezzi di carpenteria ed il progetto s'indirizzò su una caldaia in acciaio con all'interno un bollitore in acciaio inossidabile 316. Dovemmo costruire tutte le attrezzature per la realizzazione di tale costruzione: fu prodotta una caldaia che fece grande scalpore in quel periodo. Aveva due difetti, rispetto alle altre istantanee, era pesante e voluminosa. Offriva in cambio dei grandi vantaggi: produceva molta acqua calda, poteva alimentare anche 2 utenze

contemporaneamente, ed era semplice nella manutenzione al punto che l'assistenza la poteva fare anche l'idraulico.

Dopo 20 anni finalmente potevamo vendere caldaie complete di bruciatore e di conseguenza metterci alla pari dei bruciatoristi.

Nei primi tempi i concorrenti guardavano sorridendo questo prodotto, increduli che una caldaia così fatta potesse avere mercato; ma in seguito le vendite aumentarono fino ad oscurare in parte il mercato delle caldaie istantanee.

Lentamente molti concorrenti si misero a produrre caldaie murali con bollitore fino al punto in cui da *leader* del mercato mi sono dovuto accontentare di una parte. La quota attuale di mercato delle caldaie con bollitore è circa del 20%.

Decidemmo quindi di costruire anche noi una serie di caldaie murali a gas del tipo istantaneo per poter meglio fronteggiare la concorrenza. Nacque così la famosa caldaia SupeRapida. E' stata, e tuttora è, una caldaia rapida innovativa, perché tramite un ingegnoso sistema elettronico, siamo riusciti a non calcarizzare lo scambiatore di calore, che, in certe condizioni di acque particolarmente dure, si intasava in breve tempo. Grazie a questa innovazione siamo entrati in maniera nuova ed interessante nel mercato delle caldaie rapide. Di caldaie SupeRapida ne sono state vendute a migliaia fino ad oggi: ora questa caldaia si presenta con

un design moderno e performances molto buone per la produzione di acqua calda.

Il costo dei combustibili, come tutti sanno, aumenta continuamente, compreso quello del gas metano. Inoltre, maggiore è la quantità di caldaie installate e maggiore è l'inquinamento prodotto. Tutto ciò ha portato alla creazione di una nuova innovativa caldaia a gas dai rendimenti che arrivano fino al 98% e le cui emissioni di gas inquinanti, come gli ossidi di azoto, sono quasi scomparse.

La tecnologia di questo nuovo prodotto è partita dai paesi nordici e, considerati gli enormi vantaggi, si sta diffondendo in tutto il mondo. Cinque anni fa alla Sile abbiamo iniziato a studiare una serie di caldaie a condensazione ed oggi siamo in piena produzione. Queste nuove caldaie sostituiscono le vecchie. Credo che tra qualche anno tutte le caldaie a gas saranno a condensazione.

Ultimamente si sta riscoprendo un nuovo sistema misto di riscaldamento dei condomini. Prevede caldaie centralizzate a condensazione modulari e piccoli scambiatori in ogni appartamento dove il calore viene conteggiato con sistemi elettronici.

Questo sistema può andare bene, ma bisogna tenere presente che, nel conteggio dei singoli consumi, c'è sempre una quota condominiale che deve essere pagata da tutti.

In sintesi la storia degli impianti di riscaldamento condominiali:

- 1945- 1955      impianto autonomo con caldaietta a carbone e scaldabagno a legna per l'acqua calda sanitaria, inizialmente a caduta, poi a pressione;
- 1955-1960      sostituzione della caldaia a carbone con caldaia a nafta densa o, come in certe parti d'Italia, con caldaia a gas (ad esempio Venezia), e con scaldabagni elettrici per l'acqua calda sanitaria.
- 1960-1970      impianti centralizzati con caldaia a nafta densa e scaldabagni termo-elettrici in ogni singolo appartamento;
- 1975-1980      impianti centralizzati con caldaia centralizzata, valvole a 4-vie, e l'acqua calda centralizzata con conta calorie;
- 1980-2006      primi impianti autonomi con caldaie murali a gas;
- 2006 in poi      impianti misti centralizzati con caldaie a condensazione modulanti e scambiatori in ogni appartamento con una contabilità centralizzata.

La Sile in 50 anni di storia e di rinnovamento dei prodotti ha seguito e promosso tali trasformazioni.

La storia degli impianti singoli è diversa, ma ha seguito le modifiche dei combustibili, dei rendimenti, delle regolazioni e dell'applicazione di pannelli solari.

Quando avevo 2 o 3 anni la nonna mi accompagnava al mare a Jesolo ed alloggiavamo presso l'albergo Aurora. Più che un albergo pareva una capanna di legno costruita dai signori Scatolin, che erano arrivati con cavalli e carretti per realizzare questo primo accenno di albergo.

Al mattino, armati di secchiello, andavamo lungo la spiaggia fino al faro per raccogliere le cappe. Era tutto deserto: c'erano solo delle grandi dune di sabbia ora spazzate via da alberghi.

Io guardavo il mare e spesso vedevo in lontananza delle navi con il camino fumante che sparivano dietro la linea dell'orizzonte e mi domandavo dove andassero. A quel tempo le navi andavano a carbone.

Credo sia nata così la mia passione per il mare e per quell'infinito contenitore d'acqua. Da grande cominciai a navigare a vela su un piccolo beccaccino lungo la costa di Jesolo; convinsi anche la mia "morosa" Anna a navigare con me. Ci divertimmo molto.

Tra le varie barche a vela che ho avuto ricordo l'Ecapade, un 51 piedi di costruzione americana, che acquistai così com'era a Fort

Lauderdale in Florida e feci rimettere a nuovo per poterla portare in Adriatico. Era verso la fine degli anni 80, quando la barca arrivò a Monfalcone, dovetti fare il cambio di bandiera da Americana ad Italiana che mi costò una bella cifra d'IVA.

Per alcuni anni fino al 1991 veleggiai con la famiglia in Adriatico.

Poi cominciò la guerra nella penisola balcanica: la Croazia era in guerra con la Serbia ed era pericoloso navigare lungo le coste della Croazia.

Nel 1992, l'anno del cinquecentenario della scoperta dell'America, decisi di fare la traversata dell'Atlantico.

C'era una regata organizzata da una rivista inglese di nautica. M'iscrissi. Assieme ad altre 140 barche a vela partimmo da Porto Palos: la città da dove partì Cristoforo Colombo. Era agosto e la nostra partenza fu salutata dal re di Spagna che era venuto per festeggiare la ricorrenza. L'equipaggio era formato dalla mia famiglia. La prima tappa fu Madera, poi le Isole Canarie e durò tre giorni sempre con lo stesso equipaggio. La barca stette tre mesi ferma all'isola di Lanzarote, isole Canarie.

Il 15 novembre partimmo per la tappa finale San Salvador nelle isole delle Bahamas, il punto d'arrivo dove Colombo vide terra.

L'equipaggio era di sette persone ed io facevo il cuoco: Giangi - skipper, Tony – marinaio, Luigi Secco, Marco Busatto, Fausto Riva

– medico, Umberto Knycz. Fu una traversata molto tranquilla che durò tre settimane. Ci divertimmo molto. La distanza percorsa fu di 3300 miglia marine con una media di 6,38 miglia ora. Alla partenza dalle Canarie ci fu consegnata una pianta di palma da piantare all'arrivo a San Salvador. Una volta arrivati scendemmo a terra ed andammo a piantare la palma lungo un viale.

Questa traversata soddisfò tutte le curiosità che avevo avuto fin da bambino su che cosa ci fosse dall'altra parte del mare. Ora lo avevo capito bene: c'è un'altra terra, poi un'altra e poi si torna da dove sei partito. E' ovvio: la terra è rotonda.

Fin da quando ho cominciato a ragionare, mi sono chiesto sempre chi fosse l'uomo e chi fosse Dio. L'evoluzione dell'essere umano dalla scimmia all'homo sapiens, a noi ed il nostro cervello, sono passaggi incredibili e stupefacenti.

Oggi non saprei giudicare se per certi versi il livello di evoluzione umano è avanzato e regredito. Ho sempre pensato che la vita dell'uomo sulla terra abbia avuto origine da un unico ceppo, in seguito divisi, abitando in diversi luoghi.

Ritengo molto importante che le varie razze umane si incontrino e si confrontino per sviluppare la mente e permettere il proseguimento del processo evolutivo, ma ci vuole pace fra gli uomini nella terra e non guerre...



L'evoluzione del nostro cervello è paragonabile a quella dei PC che sono sempre più sofisticati e con maggior memoria.

L'uomo che nasce e che dice cose nuove mai dette io lo chiamo l'uomo Dio e così cerco di dare una definizione alla figura di Dio.

Non so se alla fine della mia vita in qualche maniera abbia anch'io contribuito ad un passo in avanti dell'evoluzione umana, ma una cosa è certa: ho due figli e quattro nipoti. Questa è già una forma evolutiva concreta e chi vivrà vedrà, come i mie quattro nipoti.

Il motivo del nostro successo nel mercato in tutti questi anni è anche la particolare attenzione che abbiamo rivolto alla scelta dei nostri fornitori. Faccio pertanto un ringraziamento alla ditta Giannoni, che ha sempre seguito l'evolversi del mercato proponendo scambiatori particolarmente efficienti; alla ditta Polidoro di Vicenza, che da più di 40 anni ci fornisce i migliori bruciatori del mondo; alla ditta Bertelli, che ci ha fornito le schede elettroniche delle caldaie di ottima qualità, la Honeywell, ecc. ecc.

Ringrazio vivamente tutti i nostri agenti di vendita per la loro fattiva collaborazione. Un particolare grazie anche agli assistenti.

Devo rivolgere anche una grazie a tutta la clientela affezionata che ha creduto in noi acquistando i nostri prodotti.

Un grazie a tutte le maestranze che hanno lavorato alla Sile con capacità e serietà. Ringrazio anche tutti i pensionati della Sile, che, come me, vivranno di ricordi.

Un particolare grazie a tutte le banche della nostra città che anche nei momenti più difficili ci hanno sempre fatto credito.

Dopo 50 anni di lavoro ho ceduto la Sile a mio figlio Luigi che è divenuto presidente ed amministratore, mentre io e mia figlia Silvia siamo consiglieri della società.

Nel contempo ho anche ceduto la proprietà delle azioni della Sile ai figli e alla moglie.

Dopo questa operazione il destino ha voluto farmi un brutto scherzo: ebbi un infarto. Solo la prontezza di Silvia, mia figlia e suo marito Angelo, che vivono in Pennsylvania – U.S.A., mi ha salvato la vita. Mi hanno portato d'urgenza all'ospedale di Doylestown dove un gruppo di cardiologi mi ha applicato ben 4 by-pass al cuore.

Un proverbio cinese dice:

*“Porta un chicco di grano sullo stesso posto durante la vita e alla fine troverai una montagna”.*

Io non so quanto alta sia la mia montagna, ma una cosa è certa:  
non è una pianura.

## ***RICORDI VARI***

### **...Sergio De Pieri**

Il Comune di Casier era veramente povero e la Sile, con le sue assunzioni di personale, aveva cominciato a distribuire un po' di ricchezza, anche se la povertà era ancora tanta e molti paesani emigrarono. Una mattina di primavera venne a trovarmi in ufficio il mio amico Sergio De Pieri, che era figlio di una famiglia di contadini di Casier. Appassionato di musica, si era diplomato in organo ed in pianoforte al conservatorio di Venezia. Mi venne a salutare perché era in partenza per l'Australia nella speranza di poter fare carriera laggiù. Salpò con una nave che impiegò più di un mese per arrivare a destino. Lo persi di vista e non seppi più nulla di cosa stesse facendo in quel paese lontano. Nel 1972

ritornò in Italia e mi venne a trovare e mi raccontò le vicissitudini passate. In Australia lentamente si fece conoscere come organista e divenne insegnante d'organo al conservatorio di Melbourne. Quando ritornò in Italia venne assunto al Conservatorio di Venezia come Professore di composizione ed insegnò per 18 anni; diede moltissimi concerti praticamente in tutte le chiese con organi di prestigio. Compose molti pezzi per organo e ben noto era il pezzo "Bombardamento di Treviso del 7 aprile", solitamente richiesto ai concerti. Negli anni successivi alla pensione fino ad oggi, trascorre metà anno in Italia e metà anno in Australia, continuando a dare concerti ed a partecipare a festivals. Proprio in questi giorni è stato investito dell'onorificenza di "Sir", il riconoscimento più importante conferito dal governo Australiano a personalità meritevoli. Narro questa storia per dare l'idea di che personaggio ha avuto il Comune di Casier. Noi siamo ancora amici e ci troviamo spesso: ricordiamo gli anni passati, i sacrifici fatti e siamo fieri dei nostri successi, ma non dimentichiamo la povertà di 50 anni fa.

### **...Tokyo**

Negli anni '60 feci un viaggio in Brasile. In quel periodo si cominciava a parlare dei pannelli solari termici: Rex e Merloni avevano cominciato a produrli sfruttando la tecnologia della

lavorazione dell'alluminio già utilizzata per i condensatori dei frigoriferi domestici. Io non apprezzavo quei pannelli; secondo me antiestetici, in quanto stretti e lunghi. Per me il pannello doveva avere uno sviluppo orizzontale, per meglio adattarsi all'installazione sui tetti delle case. Rientrato dal Brasile venni a sapere che in Giappone c'era una mostra di pannelli solari, così, senza perdere nemmeno un minuto, presi il primo aereo in partenza e volai a Tokyo con Air France, 14 ore di volo, con scalo a Mosca.

Al mio arrivo in aeroporto mi attendeva l'interprete, una bella giapponesina, che mi accompagnò alla fiera. Ero curioso di vedere se i pannelli solari avevano sviluppo verticale oppure orizzontale ed in che materiali erano costruiti. La fiera non era molto grande ed erano poche le ditte che esponevano pannelli solari, ma erano tutti orizzontali ed in acciaio inox con tubi in rame. Pernottai in hotel e, non riuscendo ad addormentarmi a causa del fuso orario, sfogliando un giornale lessi che la fiera del solare si chiudeva proprio quel giorno. Per fortuna avevo visto quello che mi interessava. Il mattino seguente, quando l'interprete mi venne a prendere in hotel, decisi di farmi accompagnare in giro per Tokyo, per poi rientrare in Italia con "scalo di riposo" alle isole Seychelles, dove decisi che i pannelli Sile sarebbero stati costruiti con sviluppo orizzontale e con i tubi in rame.

## ...ghisa

I primi impianti di riscaldamento in Europa e negli Stati Uniti vennero costruiti intorno al 1865. Nel medesimo anno infatti fu fondata la fabbrica SMIT caldaie di ghisa negli U.S.A. , che ancora oggi le produce. Successivamente l'Ideal Standard diffuse il suo marchio in tutta Europa, eccetto in Spagna dove il marchio predominante era Roca, mentre in Germania era la Buderus ed in Italia Necchi e Bongioanni e successivamente anche Biasi, Ferroli, Sime ed altri. Anche i corpi scaldanti, detti radiatori, costruiti in fusione di ghisa, si diffusero a seguire in tutto il mondo. L'utilizzo di tale tecnologia di fusione del metallo era dovuta al fatto che non si conoscevano ancora i laminati di ferro e nemmeno i sistemi di stampaggio e saldatura. Ne conseguiva che comunemente la ghisa era considerato il materiale per il riscaldamento. Il carbone fossile era il combustibile usato e le caldaie erano voluminose, pesanti e l'elevato volume termico permettevano di rilasciare calore dai radiatori anche quando il fuoco si andava spegnendo, non considerando però che sì i radiatori si raffreddavano molto lentamente, ma necessitavano anche di altrettanto tempo per scaldarsi.

Il radiatore in ghisa aveva altri pregi: non si corrodeva all'interno ed aveva una durata pressoché illimitata. Solo in questi ultimi 20 anni si va in montagna a sciare d'inverno, mentre in precedenza si villeggiava solo d'estate e bastava svuotare gli impianti affinché non gelassero evitando la corrosione. Dopo la guerra si cominciò ad installare radiatori in lamiera da 12 decimi assemblati con raccordi o fatti a piastra e a costruire le prime caldaie in acciaio elettrosaldato, a mettere le pompe di circolazione, così gli impianti funzionavano in maniera più flessibile. Successivamente si iniziò a costruire impianti con vaso chiuso che richiedevano calcoli diversi.

### **...Beirut**

Già nel 1955 la Sile produceva piccole caldaie in acciaio che si vendevano in concorrenza con quelle in ghisa. Un bel giorno, negli anni '70, alla fiera di Francoforte, il Sig. Mohamed, il più vecchio di tre fratelli proprietari di una ditta di Beirut, mi chiese se eravamo in grado di costruire piccole caldaie in acciaio capaci di resistere a 5 bar ed io gli risposi di sì. Capii che la ghisa non poteva resistere a tale pressione. A Beirut si costruivano palazzi molto alti, anche di 40 metri e le caldaie venivano installate negli scantinati: erano 20-30 unità a seconda del numero degli appartamenti. Ne conseguiva

che le caldaie che servivano gli appartamenti dei piani superiori dovevano supportare pressioni anche di 5 bar.

Fu un bel colpo e costruimmo centinaia di caldaiette. In tutta la città di Beirut compariva la scritta "Sile" ed il nostro marchio è ancora presente. Anche la caldaia in acciaio aveva trovato una sua esclusività nelle installazioni. Beirut era una città magnifica e veniva chiamata la *Svizzera del Medio Oriente*. Poi cominciò la guerra interna che ancor oggi imperversa con distruzioni e morti segnando la fine delle nostre vendite a Beirut.

### **...Russia**

Un giorno di settembre del 1998 venne a visitare la Sile una delegazione Russa inviata dal Comune di Treviso, composta da un ex generale dell'Armata Russa e dai suoi collaboratori, che erano interessati a visitare una fabbrica di caldaie. L'ex generale era un tipo piccolino ma deciso, sicuramente abituato a comandare. Visitò la fabbrica e decise subito che bisognava costruire in Russia una fabbrica simile alla Sile. Da tanti anni speravo si presentasse un'opportunità simile. Dopo pochi giorni mio figlio Luigi ed io partimmo per Mosca con una interprete. Al nostro arrivo in



aeroporto ci venne a prendere una Audi blu, molto nuova dove c'era il generale. La temperatura era di 25° sotto zero ed era già buio. Ci recammo a Salinograd, 70 Km. dall'aeroporto e ci seguiva un'auto con autista ed un signore alto e biondo. Quest'ultimo ci seguì per tutto il tempo che restammo in Russia e si diceva fosse uno del KGB. Alloggiavamo nello stesso albergo in cui pernottavano i capi di partito durante le conferenze e feste. Anche noi eravamo trattati come capi: la stanza con bagno aveva anche il salotto e la cucina. Di notte la temperatura era scesa a -37°C. La mattina seguente vennero a prenderci con due auto nere ed andammo alla fabbrica dove ci aspettava il generale. Si trattava di una grande fabbrica, che contava 10.000 operai prima della caduta del muro di Berlino; produceva armi ed elettrodomestici, ma la cosa più interessante era che aveva prodotto parti della stazione spaziale MIR. La fabbrica era praticamente ferma e lavorava solo qualche reparto, probabilmente grazie ai contributi di stato stanziati per il progetto MIR. Il generale ci fece molti complimenti. Il suo ufficio era molto caldo e regolava la temperatura aprendo e chiudendo una piccola finestra. Da 120 anni i termometri non toccavano la temperatura di quel giorno: - 40°C. L'aria veniva dal nord della Siberia ed era gelida. Il fumo che usciva dai camini centrali era bianco di condensa. Il mio primo pensiero fu per i nostri

poveri soldati dell'Armia: tanti furono vittime del gelo durante le battaglie sul Don e la famosa ritirata dei 100.000. La città di Stalingrad era stata eretta ex-novo per volere di Stalin in memoria del punto dove i russi avevano fermato i tedeschi e furono costruite molte fabbriche fino ad occupare 200.000 persone. Il generale ci fece visitare i capannoni dove voleva avviare la produzione di caldaie. Io avevo già pensato di far costruire il modello SILGAS fino a 60.000 cal/ora, in quanto il più adatto ad essere installato in luoghi remoti non avendo bisogno di assistenza. La sera ci portarono al teatro Bolsoi, poi cenammo a casa del generale e tutto procedeva al meglio. Rientrammo in Italia e preparammo la documentazione necessaria per siglare l'accordo, felici che l'affare potesse andare in porto a breve. Tornammo a Mosca per firmare il contratto e trovammo il generale vestito molto elegante che ci aspettava, ma prima sarebbe dovuto andare a chiedere 10 milioni di Dollari al ministro per le spese di mantenimento della produzione per MIR e per l'avviamento della nuova fabbrica di caldaie. Purtroppo il generale ritornò con il muso duro in quanto non aveva ottenuto alcun finanziamento e così, a malincuore, si concluse la vicenda con la Russia. Avevamo provato il vero freddo sulla nostra pelle ed avevamo capito che, dopo la caduta del muro, la Russia

aveva tanta voglia di risollevarsi dal comunismo, ma non c'erano i soldi.

### **...Iran; come Feroli “mi portò via” 2.000 caldaie**

In una zona montuosa dell'est Iran si trova una miniera di rame tra le più importanti al mondo. A quel tempo era in mano a ditte americane che stavano sviluppando la miniera per l'incremento della produzione ed era prevista la costruzione di 2.000 case per i lavoratori. I capitolati per la costruzione erano redatti in America e prevedevano caldaie da 30.000 cal in ghisa. Ero in contatto con un architetto armeno che viveva a Teheran il quale mi chiese di fare un preventivo per la fornitura delle 2.000 caldaie. Con le sue conoscenze sarebbe riuscito a farmi prendere l'ordine. Alla Sile eravamo spiazzati in quanto non costruivamo caldaie in ghisa, ma solo in acciaio. Mi rivolsi alla ditta Sime produttore di caldaie in ghisa per acquistare il corpo caldaia e poi fare un campione con bollitore per acqua calda. Il corpo caldaia venne rivestito con un bel mantello rosso e vennero applicate strumentazione e marchio Sile, così la caldaia fu spedita in Iran.

Portroppo l'ordine mi fu *soffiato* dalla ditta Feroli che fece un'offerta migliore e così finì la storia delle caldaie per l'Iran.

### **...Iran, pannelli solari**

Nel 1978 in Iran regnava lo scià Reza Pahlavi e la società di questo paese cominciava ad *occidentalizzarsi*. Apparentemente andava tutto bene e si poteva cambiare qualsiasi moneta cartacea in oro. Ero in contatto con un architetto armeno che mi chiese un preventivo per una fornitura di pannelli solari per 15 fabbricati dove sarebbero dovuti andare ad abitare le guardie imperiali con le loro famiglie.

Si trattava di una fornitura di 1.500.000 USD: un affare interessante per la Sile. Mi recai in Iran diverse volte finché l'ordine fu perfezionato e lo ricevemmo in Sile. Facemmo salti di gioia, perché un tale ordine per quegli anni era quasi un sogno. Ci preparammo per iniziare la produzione quando ricevemmo la notizia che Reza Pahlavi era fuggito lasciando il potere a Khomeini che aveva ben altri problemi da risolvere tralasciando quindi i pannelli solari per le guardie imperiali.

### **...Alleghe e Sile caldaie**

La vendita di caldaie in Alto Adige, dove si parla prevalentemente il tedesco e gli Altoatesini guardano con diffidenza i prodotti italiani, era difficoltosa. Ritenni opportuno fare una campagna pubblicitaria

mirata ed incisiva per stimolare la scelta del prodotto “caldaie” italiano.

Conobbi l'ing. Nilo Riva di Alleghe che mi chiese se fossi interessato alla sponsorizzazione dell'Hockey Alleghe.

Alleghe è un piccolo paese di circa 1.600 abitanti situato alla fine della Valle Agordina che ha un bel lago formatosi nel secolo scorso in seguito ad una frana che ha ostruito il corso del torrente Cordevole proveniente dalla Marmolada.

La squadra di Hockey giocava in serie A ed aveva come avversari molti club di cittadine Altoatesine.

Aderii alla proposta di sponsorizzazione per ben otto anni, poi ci fu la sconfitta in finale contro il Bolzano, una città di circa 200.000 abitanti nella quale ci furono anche omissioni arbitrali, ma forse non poteva che essere questo il risultato di una partita per la squadra di un villaggio di pochi abitanti che voleva battere la città!

La Sile è rimasta comunque nel cuore degli abitanti di Alleghe.

Un ringraziamento ai fratelli Riva per il grande impegno che hanno sempre avuto per questa squadra.

### **...Luxottica**

Anna ed io andammo a vedere tutte le partite dell'Hockey di Alleghe e vicino a noi c'era sempre il signor Del Vecchio, il

proprietario della Luxottica di Agordo. Non ci parlavamo molto, ma quando segnava l'Alleghe esultavamo insieme. Un giorno venni a sapere che avrebbe fatto sostituire le due caldaie da 2.000.000 calorie dello stabilimento di Alleghe con 10 caldaie da 500.000 calorie/ora.

Era frutto di un concetto nuovo "la parzializzazione della potenza dei grandi impianti" per economizzare i consumi di combustibile.

Tra me e me pensai che era un grande imprenditore e che avrebbe avuto un gran successo, che si rivelò realtà nei successivi anni: Luxottica è infatti la più conosciuta fabbrica di occhiali nel mondo.

### **...De Longhi**

La storia con Bepi de Longhi si differenzia dalle altre in quanto nasce dall'amicizia tra i nostri padri fin dal servizio militare a quando poi facevano escursioni nelle Dolomiti. Entrambi amanti della montagna, con l'hobby per la fotografia. Ricordo che papà sviluppava le foto nella camera oscura e come per magia comparivano le immagini.

Un bel giorno nacque Bepi e fu tenuto a battesimo dai miei mentre io fui tenuto alla Cresima.

Sua mamma mi chiamava "Sergietto". Con Bepi e le sue ditte non ho mai avuto problemi di installazione di caldaie ed ancor oggi, che

è diventato un grande industriale, quando ci sentiamo telefonicamente, anche se è impegnatissimo, mi risponde sempre, magari in fretta, ma mi risponde.

### **...Benetton Luciano**

Il 1968 fu un anno storico per la combustione delle caldaie a nafta: il processo di combustione non avveniva più per aspirazione dei fumi, ma per pressurizzazione, cioè la combustione della nafta era premiscelata con l'aria e lanciata con forza nel focolaio della caldaia.

Non aspettammo tempo in Sile e studiammo subito soluzioni di focolai e scarichi dei fumi molto particolari: nacque così la gamma delle caldaie pressurizzate, con modelli sia per acqua calda che per vapore.

Un giorno venne in Sile un direttore della ditta Benetton e ci ordinò una caldaia pressurizzata a nafta per produzione di vapore per l'impianto di coloritura della lana che avevano fatto per i maglioni bianchi che uscivano dai telai e che dovevano essere colorati.

Preparammo la caldaia con entusiasmo, ma sul più bello, al momento della consegna, ci annullarono l'ordine e preferirono una della concorrenza nel Trevigiano che forniva anche l'installazione dell'impianto. Venni a sapere che spesso la caldaia della

concorrenza installata si bloccava costringendo l'impianto di coloritura a soste forzate proprio mentre Benetton era in forte espansione. Un giorno venne in Sile il Sig. Aluppi, lo stesso direttore dell'ordine annullato, che mi chiese di proporre la fornitura di una centrale a vapore a 12 bar con 3 caldaie da 1.200.000 calorie, in quanto volevano sviluppare l'impianto della tintura della lana.

A questo punto risposi che avrei fatto lo studio e la proposta per quanto richiesto solo se fosse venuto il Sig. Luciano Benetton in persona a domandarlo.

Era estate ed il Sig. Luciano Benetton, mio coetaneo, si presentò in Sile vestito con un paio di jeans color cachi, una maglietta ed era scalzo con i sandali: ci guardammo negli occhi e mi fece capire che lui era il capo di tutto e che non ci sarebbe stato alcun problema per eventuali forniture di caldaie, così ebbe inizio un rapporto commerciale che a tutt'oggi frutta l'installazione di caldaie Sile nelle attività di Benetton.