

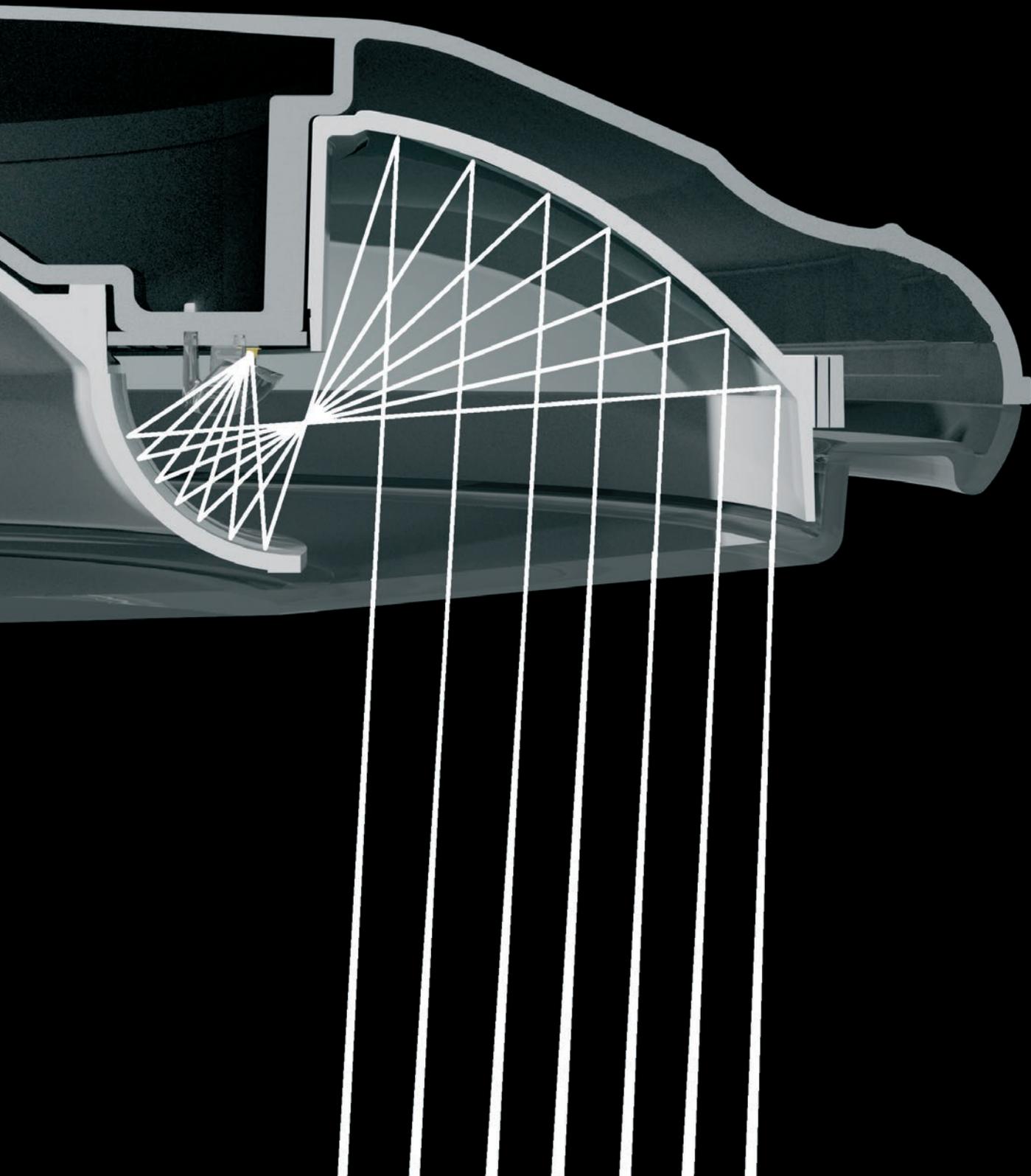
GRINTA E PASSIONE

RIMSA: 80 ANNI DI STORIA

con le immagini di **Mario Donadoni**

BELLAYITE®

EDITORE



Una vita senza ricerca non è degna di essere vissuta

Platone, Apologia di Socrate

Testi
Michele Mauri

Grafica
Mario Donadoni - Fabbrica di Luce

Fotografie
Mario Donadoni, Archivio Storico Rimsa

Prestampa, stampa e legatoria
A.G. Bellavite srl, Missaglia (MB)



SOMMARIO

Capitolo 1 **I PRIMI PASSI**

- 15 Le radici
- 17 A Tirana
- 21 Si riparte
- 26 L'arrivo di Gaetano
- 28 Il braccio portalamпада
- 35 Nuove maestranze, nuovi mercati

Capitolo 2 **IL PIENO SVILUPPO**

- 45 Tra idee e pragmatismo
- 54 Il capitale umano
- 56 Spirito di perfezione
- 58 Un'invenzione clamorosa

Capitolo 3 **VEDERE QUALCOSA CHE PRIMA NON C'ERA**

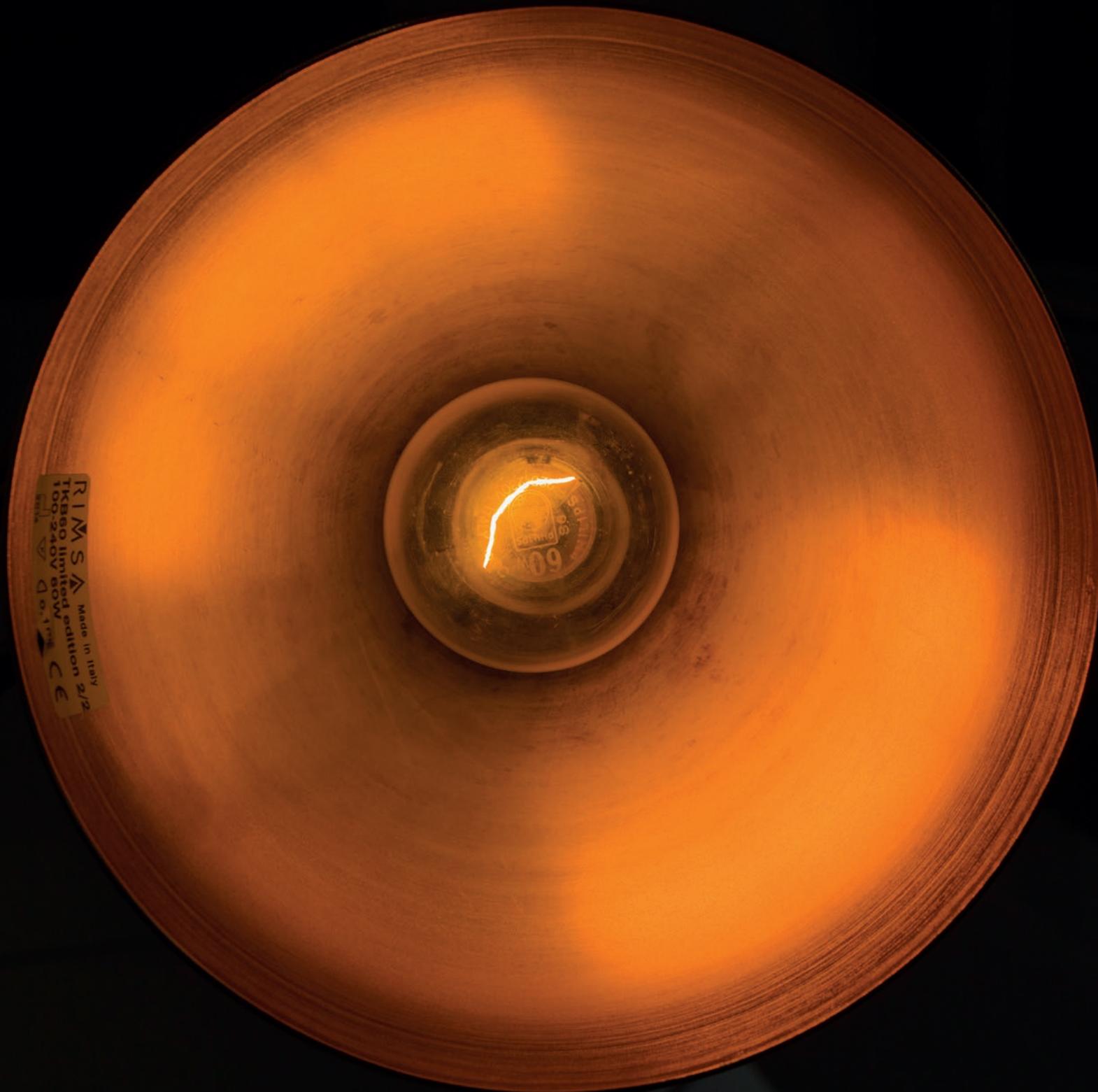
- 67 Buoni collaboratori, ottime soluzioni
- 74 Avanti con la terza generazione
- 79 Internazionalizzazione alle stelle
- 82 Perspicacia e moderne sfide
- 86 Competizione e cooperazione
- 90 Il successo arride agli audaci

Capitolo 4 **LUCE ALLE IDEE**

- 93 La rivoluzione del led parte da Seregno
- 96 Cuore in Brianza, sguardo sul mondo
- 104 Prove di carattere
- 110 L'unica strada è primeggiare
- 116 Una vita senza ricerca non è degna di essere vissuta

Prima edizione: Maggio 2017

Proprietà artistica e letteraria/Copyright
A.G. Bellavite srl, Missaglia (MB)
www.bellavite.it
ISBN



Perché il libro degli ottant'anni

Ho vissuto in RIMSA da quando ero bambino, ho il ricordo storico tramandatomi da nonno Palmino e papà Gaetano e quello dei bellissimi momenti trascorsi in azienda al loro fianco.

Il nonno mi insegnò ad usare le macchine utensili, ricordo le raccomandazioni che mi faceva per usarle in sicurezza e mi portava con lui a Milano a fare le consegne ai clienti.

Fu durante una di queste uscite che il nonno mi spiegò perché scelse di fare lampade a pantografo: mi raccontò di come, a seguito del rifiuto di una collaborazione con un concorrente dell'epoca, decise di produrle lui stesso.

Papà ebbe il compito di consolidare l'estro del nonno; fu lui che introdusse le novità in azienda, dall'automazione ai nuovi modelli.

Ascoltavo incantato i racconti a tavola di ciò che faceva in officina e in giro per l'Italia visitando i clienti, in particolare mi affascinò come acquisì un nuovo cliente di Torino un po' diffidente elencando senza indugio i mitici giocatori granata.

Ho nostalgia del tempo passato in officina con lui, dei suoi insegnamenti, dei suoi consigli, del suo carattere forte ed impulsivo, del suo genio e del suo umorismo e dell'integrità nei rapporti con i collaboratori.

Mi ha sempre dato fiducia ed insegnato a decidere. Spero anch'io di poter essere un padre saggio come lo è stato lui, capace di dare fiducia e trasmettere passione.

Questi ricordi di famiglia non devono perdersi. L'entusiasmo, la tenacia, la passione e l'impegno profusi dal nonno e dal papà devono essere condivisi e trasmessi. L'azienda rappresenta il vissuto dei suoi titolari e per questo un'azienda di famiglia porta con sé una tradizione.

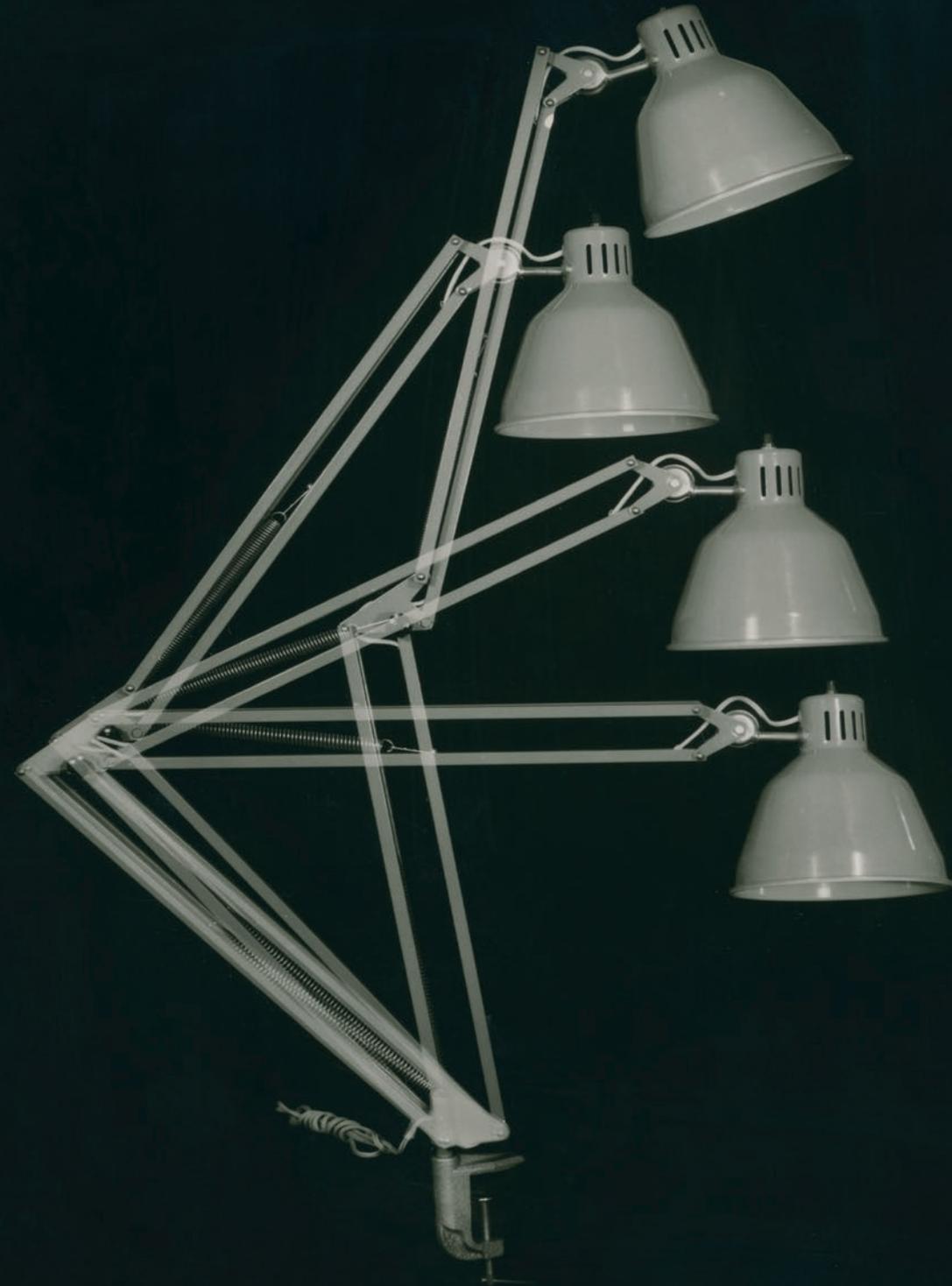
Io e Paolo siamo la terza generazione RIMSA. Chi ci ha preceduto ha segnato il nostro carattere e il nostro modo di condurre l'impresa.

Ora tocca a noi portare il testimone da consegnare alla futura generazione.

Perché scrivere il libro? Per fare memoria di una storia fatta di persone, di decisioni, di scelte, di idee, di entusiasmi, di ricerca, di impegno, di sacrifici e... di tanta passione.

Condivido questa filosofia con mio fratello Paolo perché una famiglia senza unione non può reggere nel tempo. La stima e l'affetto che ci legano sono la forza e lo spirito che ci permettono di vivere insieme questa bellissima avventura.

Carlo Longoni



Ho sempre avuto una certa inerzia a dovermi fermare a riflettere sul vissuto per tirare delle conclusioni o vedere dove sto andando. Sappiamo bene che questo un po' a tutti risulta difficile e fin da bambini quando la guida spirituale ci rammentava di dedicare del tempo al calar del sole per riflettere sulla giornata e essere in grado di fare un bilancio più profondo non era compito facile da praticare. In realtà trovo più facile vivere intensamente la realtà lavorativa che mi circonda paragonandola ad un treno in corsa e, modestamente parlando, come un Freccia Rossa. Mica un lento locomotore a vapore!

Questo treno corre veloce e srotola anni di attività, decenni di impegno e passione; mi fa prendere decisioni rapidissime, soluzioni istantanee, sviluppare progetti che durano anni e una volta realizzati son presto messi alle spalle alla ricerca di altre mete che soddisfino la mia ricerca professionale.

E allora perché fermarsi, perdere delle intere giornate a raccogliere documenti storici, coinvolgere parti professionali in questo progetto (premetto che io non ho avuto questa pazienza bensì mio fratello Carlo e suo figlio, mio nipote Glauco), affinare l'elaborato di continuo, non essere soddisfatti del lavoro e cercare di arricchirlo, senza sosta la sera, i fine settimana, in aereo durante un viaggio di lavoro sorvolando i continenti? Perché farlo? Per autocelebrarsi?

No no!

La risposta la trovo nella semplice considerazione che coloro che ci hanno preceduto, hanno vissuto come un treno in corsa e se siamo quello che ora ci dicono di essere ovvero una realtà dinamica e rispettata, è grazie al sacrificio della loro intera esistenza. Tutto qui. Allora sì che mi fermo volentieri a riflettere e a ringraziare se una strada ci è stata spiegata. Senza troppe parole ma sempre con i fatti.

Paolo Longoni



In veste di Parroco di Santa Valeria a Seregno, conosco la RIMSA da tanti anni. Le lampade della famiglia Longoni han fatto compagnia alle mie letture notturne e ne ho ancora due regalate da Gaetano, una per il mio studio e una per il comodino da notte che tuttora mi sono utili.

Cosa è successo perché la RIMSA sia passata dalle lampade da tavolo a quelle a luce fredda super moderne per sala operatoria? A me sembra che la risposta sia proprio la “passione” di mettere sul mercato dei prodotti sempre più utili ed efficaci senza pensare esclusivamente al guadagno. Gaetano mi illustrava i benefici che questa sua idea avrebbe portato senza mai pensare esclusivamente al lato economico.

Ricordo quando Gaetano pensava alle lampade a luce fredda per dare beneficio al lavoro dell’operatore e ai pazienti. Un giorno mi disse: don Lino, questa notte ho avuto l’idea di come realizzare una lampada a luce fredda. Da Gaetano ho sempre sentito la parola passione e mai guadagno.

A me sembra che Paolo e Carlo abbiano assimilato questo modo di guidare la ditta guardando il passato, valorizzando il presente, pensando all’avvenire.

Don Lino Magni





1936: la prima officina a Tirana (Albania)

Capitolo 1 I PRIMI PASSI

Le radici

La Brianza, regione lombarda compresa fra le città di Monza, Como e Lecco, è la culla di numerose aziende di successo. C'è una capacità industriosa sedimentata in questa terra che agisce come stimolo verso i suoi abitanti. Non è un caso che proprio qui sia sorto, prima che in altre zone d'Italia, un sistema economico diffuso, competitivo e attento alla qualità del prodotto.

La storia di Rimsa è parte di questo processo. Dal 1936 l'impresa è saldamente nelle mani della famiglia Longoni. I primi passi sono stati mossi in Albania, ma in seguito l'attività si è radicata e sviluppata a Seregno, città natale del suo fondatore. Col trascorrere dei decenni il cuore degli affari si è spostato dall'originaria Riparazione delle Macchine da Scrivere – da cui l'acronimo Rimsa – alla progettazione e alla fabbricazione di lampade industriali a pantografo. Dagli anni Ottanta le energie sono poi state indirizzate al settore dell'illuminazione chirurgica.

C'è un'evidente singolarità che distingue in modo netto questa azienda dal più tradizionale tessuto economico locale. Ma ci sono anche prerogative che la accomunano alla galassia industriale brianzola: la capacità di coniugare la fedeltà alle tradizioni territoriali e familiari con un inesauribile aggiornamento dell'offerta e delle tecniche produttive e la volontà di intrecciare affari con il resto del mondo. Capacità e volontà che emergono nella lunga vita di Rimsa. Per raccontare la storia di Rimsa è però necessario partire dalla vicenda umana di Palmino Longoni, l'iniziatore dell'impresa. Palmino nacque a Seregno il 16 febbraio 1906, primogenito di Antonio Giuseppe Longoni, che era a capo di un'azienda dedita al commercio di vini la cui sede era ospitata nel centro della città, in



via Umberto I, e Gaetanina Mastroberardino, erede di una stirpe campana impegnata nella produzione vinicola. Seppure carezzato dalla fortuna di nascere in seno a una famiglia agiata, Palmino ebbe in sorte di conoscere presto gli imprevisti della vita. A soli dieci anni perse il padre. Antonio, classe 1880, sergente degli Alpini, cadde il 7 giugno 1916 sul Monte Fior, nell'altopiano di Asiago, mentre esortava i suoi uomini a difendere la linea difensiva messa sotto assedio dall'assalto di austriaci e bosniaci.

Dopo la scomparsa del padre, Palmino rimase a Seregno con i nonni paterni, Serafina e Palma, mentre la madre, Gaetanina, si trasferì a Milano con gli altri quattro figli. Nel frattempo l'azienda vinicola fu affidata ad alcuni parenti, nominati tutori fintanto che Palmino non avesse raggiunto la maggiore età. Il giovane, però, si

mostrò poco interessato al commercio vinicolo e presto volse i suoi interessi alla meccanica. Il fuoco dell'invenzione, che lo avrebbe accompagnato per sempre, si era già acceso in lui: nel 1921, a quindici anni, progettò un aereo con ali richiudibili. Fu la sua prima creazione minuziosamente numerata e registrata.



A Tirana

Non sono giunte a noi sue lettere dell'epoca, ma alcune riflessioni messe su carta anni più tardi ci forniscono spunti per indagare lo stato d'animo in cui si venne a trovare il giovane quando, in disaccordo con i suoi tutori, decise di abbandonare l'impresa vinicola. Si legge in una nota del 1955: «Quando un uomo chiede alla vita il necessario per il suo sostentamento e della sua famiglia. Quando per ottenere questo sacrifica sé stesso più della sua umana possibilità e malgrado ciò non approda allo scopo, la sua vita si dissolve nel nulla e nulla è la conclusione della sequela di atti che hanno formato l'oggetto dei suoi sforzi». Sarebbe avventato attribuire a queste righe un valore autobiografico, tuttavia è verosimile che a un certo punto della sua esistenza Palmino si sia trovato in una situazione simile. Aveva accresciuto la sua esperienza nella meccanica, in particolare nella riparazione delle macchine da scrivere e delle calcolatrici, e il suo estro si era manifestato in forma prorompente. In un decennio aveva messo a punto quattordici invenzioni. Andavano dalla capote per auto alla teleferica con propulsione ad elica fino a un sistema per il recupero di navi sommerse. Nessuna, però, era stata ancora oggetto di industrializzazione.

Nel 1930 escogitò un ritrovato per ottenere energia dalle onde marine mediante l'impiego di corpi oscillanti, un tema che per decenni ha solleticato la fantasia degli ingegneri di tutto il mondo. Forse questo esempio più di ogni altro ci aiuta a comprendere lo straordinario ingegno di cui era dotato Palmino. Le sue capacità intuitive erano tali da spingerlo talvolta a precorrere i tempi; è sufficiente sapere che le tecniche di conversione dell'energia dalle

onde del mare ancora oggi presentano punti oscuri e continuano ad essere oggetto di sperimentazioni.

L'anno seguente, animato dal desiderio di imprimere una svolta alla propria esistenza, decise di trasferirsi a Tirana. L'Albania si era trasformata in un'intrigante terra di frontiera. Era vicina alla nostra penisola e costituiva la porta principale per un'espansione economica verso l'Oriente. Doveva essere modernizzata, certo. Per questa ragione il governo italiano stava esercitando un controllo crescente sulle finanze del piccolo regno. In quel periodo molte ditte nazionali ricevettero in appalto sostanziosi lavori sul suolo albanese, tra cui la costruzione del porto di Durazzo.

Palmino s'insediò nella capitale di un Paese in fermento e lì proseguì le sue ricerche progettuali. Nel solo 1933 annotò sei invenzioni relative ad altrettanti ordigni bellici. Fu in quello stesso anno che diede inizio allo studio di una ruota ferroviaria molleggiata. Una vicenda laboriosa che, seppure a fasi alterne, lo vide impegnato per due decenni. Una nota risalente a quegli anni, dattiloscritta su carta intestata "P. Longoni Rappresentanze, Piazza Mercato Nuovo 10/4, Tirana" ne anticipa i contenuti che verranno perfezionati in seguito.

Nel 1936, sempre a Tirana, Palmino fondò la ditta "Casa della macchina da scrivere Longoni", in pratica quello che oggi può essere considerato il nucleo originario di Rimsa.

L'attività imprenditoriale procedette a gonfie vele nei primi tre anni, ma nella primavera del 1939 fu attuato il piano di invasione messo a punto dal governo italiano. Circa centomila soldati sbarcarono in Albania. Al principio la popolazione locale non si oppose, del resto le forze in campo erano sproporzionate nei numeri. La situazione, però, si deteriorò col trascorrere del tempo fino a

mutare radicalmente nel settembre del 1943 in seguito alla caduta di Mussolini. I soldati italiani allo sbando divennero il bersaglio delle imboscate preparate dai comandi tedeschi, che nell'ottobre dello stesso anno avevano occupato il regno albanese. La maggior parte fu fatta prigioniera dei nazisti, alcuni disertarono, altri passarono nelle fila della resistenza albanese che nel frattempo si era organizzata. Dopo il ritiro delle truppe del Terzo Reich, le circostanze presero una piega ancora più pericolosa e l'Albania precipitò nella guerra civile. Nel 1944 la famiglia Longoni riuscì a riparare in Italia, scongiurando il rischio di rimanere prigioniera.

Palmino e Carla

Nel 1933 Palmino Longoni sposò Carla Sormani, nata a Cremnago di Inverigo. I due si erano conosciuti in Italia, un pomeriggio in cui lei si era recata a Seregno in visita a una cugina. Carla rimase affascinata all'istante da quel ragazzo esuberante, che esibendosi in passi di danze russe mostrò tutto l'impeto e la baldanza di cui era capace. Carlo e Paolo Longoni, rispettivamente classe 1966 e 1972, oggi amministratori delegati di Rimsa, custodiscono il ricordo della prima volta in cui i nonni s'incontrarono: «Lui si avvicinò alla giovane e le domandò come si chiamasse. "Carla Sormani", rispose la nonna. "Bene", replicò immediatamente il nonno, "allora facciamo Carla Longoni"».

Quando decisero di sposarsi Palmino era già partito per l'Albania. Al principio meditarono di contrarre il matrimonio per procura, ma il piano originario fu rivoluzionato e la cerimonia si celebrò in Italia.

Dopo le nozze Carla si trasferì a Tirana al fianco del marito. La famiglia via via si allargò con le nascite di Antonio (1934) e Gaetano (1937) che vennero alla luce in Italia, dove la madre rientrò apposta per partorire, e Roberto (1943). Il terzogenito nacque invece nei Balcani, poiché il precipitare della situazione politica non permise di rimpatriare in tempo.

Sempre in Italia nacque anche Gabriella (1947).





Si riparte

Una volta tornati a casa, Palmino e i suoi familiari trovarono un paese in ginocchio: il lavoro era fermo e i bisogni immensi. Alle difficoltà che accomunavano l'intera nazione si aggiungeva la loro sventura privata: tutti i beni posseduti erano rimasti al di là dell'Adriatico, sequestrati dopo la fuga. Alla fine della Seconda guerra mondiale, difatti, le frontiere albanesi si chiusero ermeticamente nel giro di poco tempo. Tra il 1946 e il 1947 furono inviate più missioni consolari a Tirana allo scopo di risolvere i problemi insorti dopo il rimpatrio della comunità italiana – militari, funzionari, imprenditori, tecnici e le loro famiglie – e in particolar modo per affrontare la questione dei beni a loro appartenuti. Tali iniziative non ebbero gli esiti sperati, al punto che l'ultima delegazione fu addirittura espulsa dal Paese.

Il tempo passava inesorabilmente, ma Palmino non si rassegnò. Chiese anche l'aiuto dell'allora prevosto di Seregno, monsignor Enrico Ratti, figura particolarmente sensibile alle vicende dei propri concittadini. Il prelado non si fece pregare, intervenne più volte in prima persona, ma ogni sforzo risultò inutile.

Nel frattempo, poco alla volta la vita tornò alla normalità. Le difficoltà restavano tante, ma una dopo l'altra, in Brianza, come in tutta la Lombardia e in parte dell'Italia, le fabbriche vennero riavviate e in molti tornarono ad avere un'occupazione stabile.

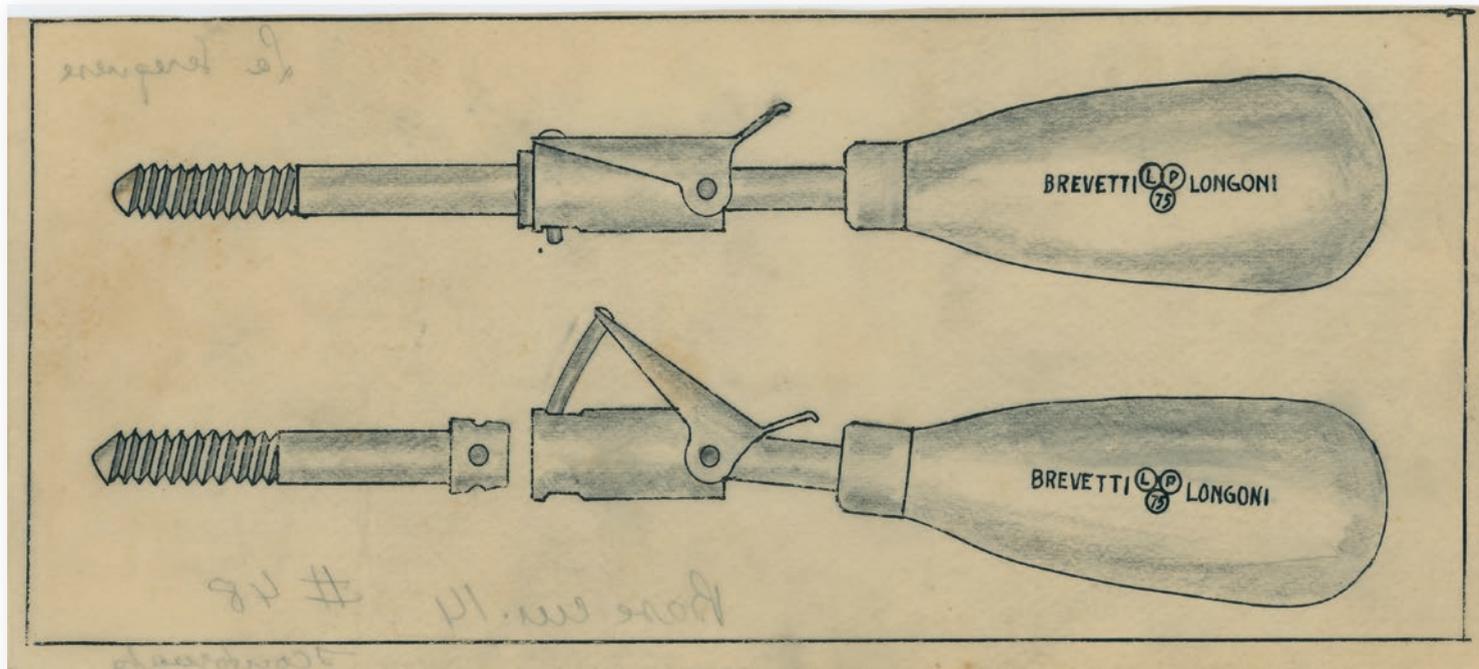
Palmino, che si era stabilito con la famiglia nell'abitazione paterna di via Umberto I, contrasse debiti pur di avviare una nuova officina meccanica nella sua città natale. L'attività venne aperta in via Carlini. Si ricominciava da zero, lo spazio era piccolo e non c'era neppure un telefono, ma l'entusiasmo non mancava. La

moglie Carla riceveva le chiamate sul numero di casa e prendeva nota delle richieste su un biglietto. Poi lo inseriva nel collare del loro cane, che si trasformava all'occorrenza in buon messaggero e inconsapevole assistente.

Il cuore degli affari al principio restò nella riparazione delle macchine da scrivere e delle calcolatrici. Il Longoni trascorreva le giornate passando con disinvoltura dal banco di lavoro al tavolo di disegno. La sua vena creativa, soffocata dalle vicende belliche, aveva ripreso slancio. In soli cinque anni, tra il 1945 e il 1950, registrò ben ventotto invenzioni.

Nel 1953 si iscrisse all'A.N.D.I. Associazione Nazionale degli Inventori. La foto che appare sulla tessera di riconoscimento mostra un uomo dagli occhi vivaci e penetranti. L'anno seguente portò a compimento le ricerche, già iniziate a Tirana, per una ruota molleggiata a uso ferroviario e tramviario atta ad attutire le vibrazioni trasmesse al veicolo. Il lungo percorso di questo progetto, che sfociò in quattro brevetti, è custodito in un libretto ideato da Palmino stesso che sotto il titolo "Storia di una ruota 1933-1953" raccoglie i disegni elaborati durante tutti quegli anni.

Il 1956 fu segnato da due episodi rilevanti: la "Rimsa" fu ufficialmente registrata alla Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura di Milano e il brevetto numero 75, "giraviti per viti del legno a testa forata", in sostanza un cacciavite che permetteva di usare una sola mano per avvitare con facilità viti e assemblare mobili, una novità assai rilevante in un territorio come quello briantero caratterizzato da una fitta presenza di imprese e laboratori dediti alla lavorazione del legno, incontrò i favori del mercato. La produzione e la vendita di questo arnese consentirono all'azienda di trarre un respiro dal punto di vista economico, proprio



in un momento in cui le casse erano tutt'altro che floride. In seguito a quel successo l'inventiva del Longoni esplose letteralmente. Dal giugno del '56 al mese di ottobre del 1957, quindi in poco più di un anno e mezzo, furono depositate all'Ufficio Centrale dei Brevetti per Invenzioni, Modelli e Marchi presso il Ministero dell'Industria e del Commercio ventiquattro invenzioni.

Il brevetto numero 75: "giraviti per viti del legno a testa forata"

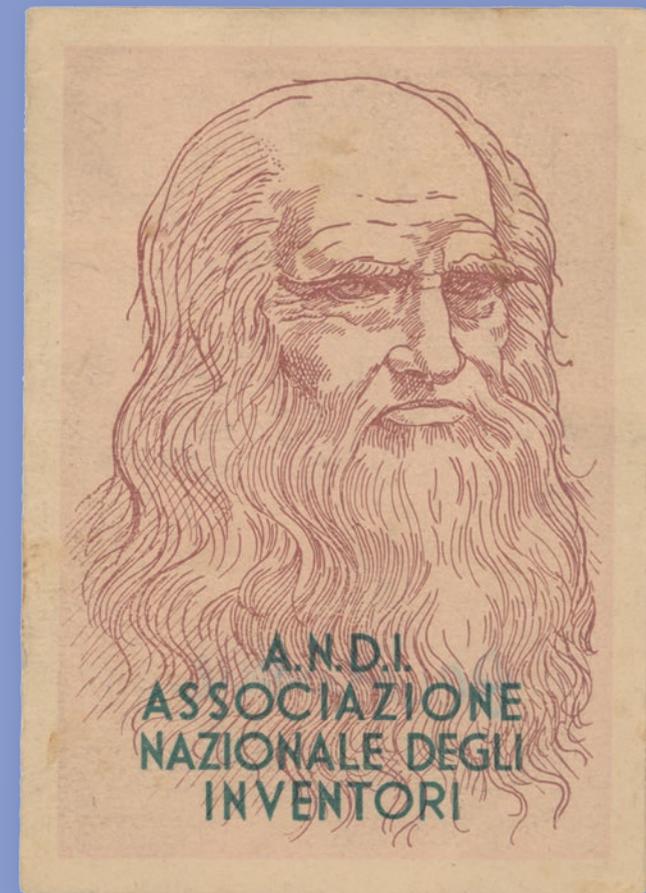
Un inventore fecondo

Palmino Longoni fu un inventore prolifico. Nel corso della sua vita sviluppò 103 invenzioni in buona parte brevettate. Negli archivi della Rimsa è ancora conservato l'elenco completo, compilato dal Longoni di proprio pugno. È composto da un numero progressivo, l'anno e la descrizione del progetto; nell'ultima colonna la presenza o meno di una *x* indica se l'invenzione è stata realizzata. Una buona parte di esse fu anche brevettata.

Una delle più geniali idee uscite dalla sua mente è una lucina da collocare sulla portiera delle autovetture che si accende quando questa viene aperta allo scopo di scongiurare il rischio di sinistri.

Grazie a questa trovata si guadagnò l'attenzione della stampa. "La Notte", celebre quotidiano milanese del pomeriggio pubblicato fino al 1995, la definì «l'uovo di Colombo» per significare che l'intuizione era semplicemente geniale. La trovata fu posta all'attenzione di importanti organizzazioni nazionali e costruttori di autoveicoli, venne anche illustrata in numerosi convegni, ma pur suscitando un vasto interesse non fu mai adottata. Su suggerimento del Touring Club Italiano, che apprezzò formalmente l'utilità del dispositivo, il brevetto fu sottoposto anche all'esame dell'Ispettorato della Motorizzazione Civile, che però non concesse l'approvazione.

Il Longoni affrontò gli scetticismi con coraggio e consapevolezza al tempo stesso. In suo scritto del 28 aprile 1957 annotò: «I contemporanei



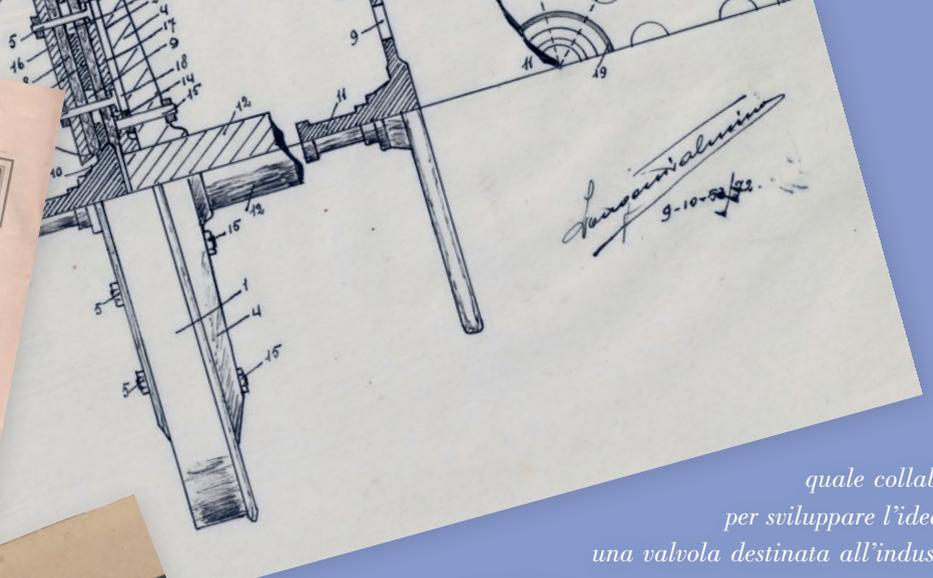
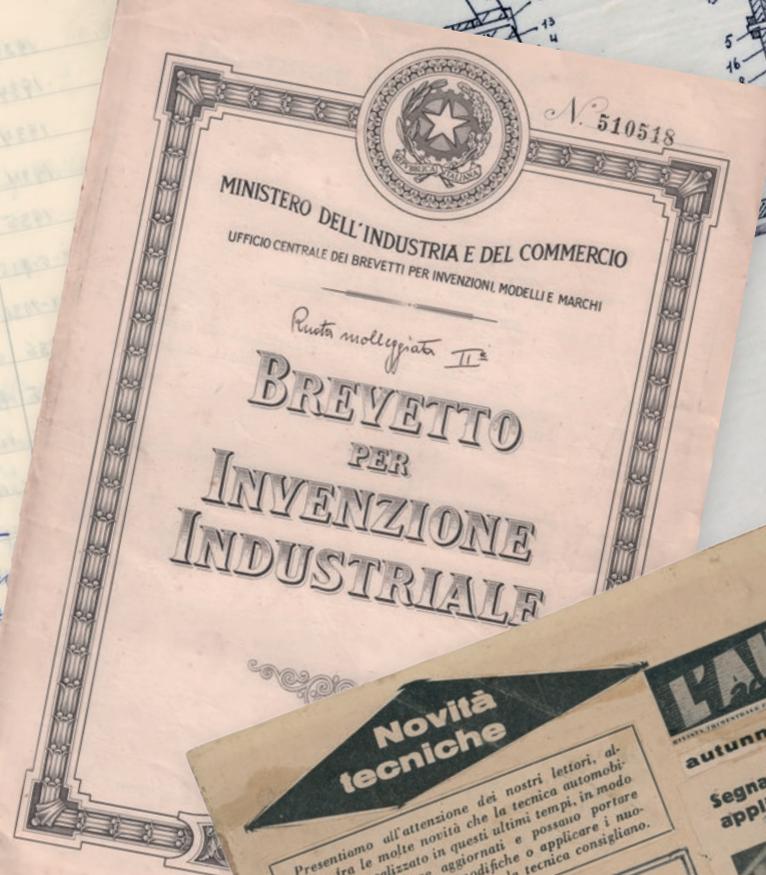
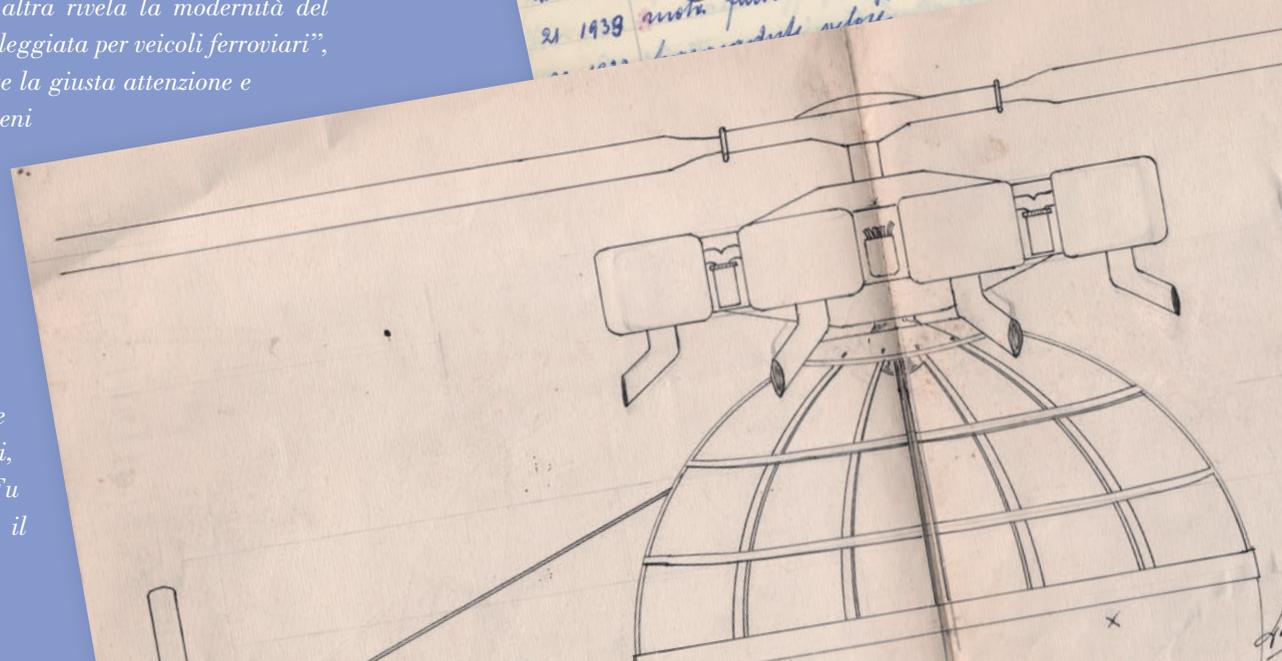
dell'inventore hanno nei suoi confronti diffidenza istintiva perché non riescono ad apprezzare il valore effettivo del ritrovato di cui hanno sempre fatto a meno e del quale, per il momento, non sentono la necessità».

I temi della mobilità e dei trasporti furono spesso al centro della sua attività di progettista meccanico. Ne sono un esempio la "Segnalazione per passaggio a livello incustodito" e il "Progetto di utilizzazione della propaganda come divisorio tra strada e corridoio per cicli e pedoni". Prima ancora che il nostro paesaggio venisse deturpato da una caotica e anarchica invasione di messaggi pubblicitari, Palmino aveva previsto un'adeguata regolamentazione della cartellonistica ai margini delle strade. E attraverso di essa si era anche premurato di garantire la sicurezza sulle strade a pedoni e amanti delle due ruote.

L'invenzione che forse più di ogni altra rivela la modernità del pensiero del Longoni è la "ruota molleggiata per veicoli ferroviari", che solo molti anni più tardi ricevette la giusta attenzione e si rivelò strategica nel successo dei treni ad alta velocità.

«Nonno non era una figura semplice, aveva un carattere autoritario», racconta Paolo Longoni, che da Palmino ha ereditato l'estro inventivo, «ma anche una mente acutissima. Il suo ingegno a volte lo portava a disperdere le energie su una miriade di progetti. Alcuni, però, erano davvero sensazionali. Fu anche amico di Enrico Mattei, con il

- cf. progressivo ed elenco invenzioni - data
- 1 1921 aereo con ali chiudibili
 - 2 1922 capote automatica per auto
 - 3 1922 candela fusibile dal crumetto
 - 4 1925 cammeo a ripetizione
 - 5 1925 radio supereterodina reflex
 - 6 1926 altoparlante inserito nell'apparecchio radio
 - 7 1926 mobile - radio - grammofono con altop. interno
 - 8 1926 biliverica con propulsione ad elica
 - 9 1927 m. p. carne
 - 10 1928 pontone per il ricup. carri sommerse -
 - 11 1929 trasmissioni radio con dirca. obbligata -
 - 12 1929 ricupero carri sommerse mod. meccanico -
 - 13 1930 cappucci salitab. p. ogni paggi sottomarin
 - 14 1930 antirissa. porre mar (flusso) mod. oscillant
 - 15 1933 bomba a mano
 - 16 1933 m. p. ruote -
 - 17 1933 camme a ripetizione -
 - 18 1933 bomba a mano autopulvata
 - 19 1933 pedale dif. a disco autopulvata
 - 20 1933 elivolano
 - 21 1939 ruote ferr. molleggiata



quale collaborò per sviluppare l'idea di una valvola destinata all'industria petrolifera».

Lo spirito fertile e fantasioso spinse Palmino a concepire prima di altri anche l'idea di usare una tastiera per i telefoni al posto della vecchia rotella. «Maturò l'idea durante le frequenti visite alla Olivetti, che negli anni Sessanta del secolo passato era diventata nostra cliente», ricorda Carlo Longoni. «Tutti i prodotti che poteva osservare, dalle telescriventi alle calcolatrici, si avvalevano di tasti. "Perché i telefoni devono avere una rotella?", era stata la sua genuina quanto sorprendente osservazione».

L'intuizione non fu mai industrializzata. Occorsero ancora due decenni perché la nuova tecnologia arrivasse a dominare definitivamente il mercato.

Novità tecniche

Presentiamo all'attenzione dei nostri lettori, alcune fra le molte novità che la tecnica automobilistica ha realizzato in questi ultimi tempi, in modo che siano sempre aggiornati e possano portare alla loro auto quelle modifiche o applicare i nuovi accessori che lo studio e la tecnica consigliano.

La Patria
20 gennaio 1935

La Notte
28-29 gennaio 1935

Segnalatore luminoso applicato alla portiera
Brevetto 55507

È stato esposto a Stresa al convegno della strada organizzato dall'ACI, un nuovo tipo di segnalatore brevettato il quale consiste in un avvisatore luminoso che, a mezzo di interruttori inseriti tra i battenti della portiera stessa, si accende non appena questa viene aperta anche di pochi millimetri. La fonte luminosa può essere a luce fissa o intermittente e la portiera non per tutto il tempo che la carrozzeria è chiusa e ben tassata alla chiusura.

Il nuovo dispositivo creato dal sig. P. Longoni di Seregno ha lo scopo di concorrere efficacemente a una sensibile riduzione dei numerosi incidenti causati dall'apertura della portiera sinistra.

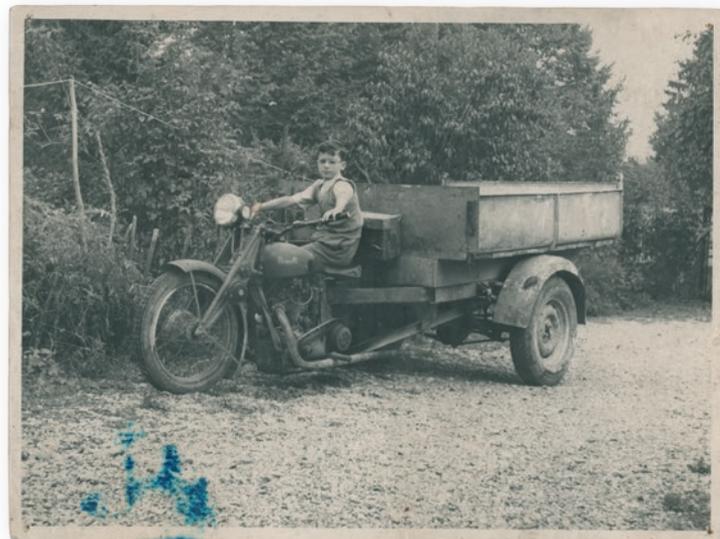


L'arrivo di Gaetano

L'officina meccanica nata nel 1936 a Tirana e riattivata a Seregno dopo il rientro in Italia stava procedendo lungo una traiettoria che assecondava la volontà del suo fondatore: sviluppare prodotti capaci di rispondere ai bisogni dell'epoca. Il genio caparbio di Palmino finora aveva favorito un incontro tra la continuità, rappresentata dalla riparazione delle macchine da scrivere, e una modernità in costante evoluzione.

L'avvento degli anni Sessanta, ossia del decennio che sancì la trasformazione dell'Italia da realtà in larga parte ancora rurale in una vera e propria società industriale, portò novità ragguardevoli anche all'interno della Rimsa. La prima e più importante fu l'ingresso ufficiale di Gaetano Longoni, il secondogenito di Palmino e Carla, nella ditta di famiglia. Rientrato in Italia, all'età di 7 anni, Gaetano aveva dovuto sperimentare sulla sua pelle di bambino le difficoltà di un reinserimento complicato. La famiglia Longoni, beninteso, aveva potuto contare su un'abitazione stabile e su un'attività in proprio rimessa in moto fra le difficoltà e le occasioni della ricostruzione. È certo tuttavia che i problemi non erano mancati.

Gaetano aveva cominciato a dare una mano al padre quand'era ancora molto giovane. Ciò non gli aveva impedito di completare il percorso di studi: durante il giorno stava in officina, la sera frequentava una scuola tecnica a Monza. La decisione di dedicarsi anima e corpo all'azienda di famiglia, però, fu preceduta da alcune importanti esperienze fuori dalle mura domestiche. La sua prima occupazione stabile fu presso un'azienda di spedizioni internazionali, la Fratelli Salvadori. Da lì passò a una società di trasporti,



la Gondrand, e infine all'Alitalia. «Papà aveva un forte senso del lavoro, non era certo uno che si risparmiava», rammenta Carlo. «Ogni mattina partiva in bicicletta alla volta di Milano, accompagnato dalla sua schiscetta, simboli di un'epoca che evoca fatica e sacrifici». L'esperienza vissuta presso la compagnia di bandiera fu particolarmente prodiga di soddisfazioni per Gaetano. Al punto che, quando annunciò la decisione di andarsene, fu lusingato da una lettera di encomio e da una generosa proposta di aumento del compenso. Lui, però, aveva ormai deciso che erano maturi i tempi per tornare in pianta stabile alla Rimsa, al fianco di suo padre.



Il braccio portalampada

In quello stesso periodo Palmino aveva messo a fuoco un nuovo obiettivo. In officina cominciarono a comparire i primi prototipi di lampade per uso industriale. Ogni pezzo era forgiato in modo artigianale, senza l'impiego di macchinari dedicati o il ricorso a stampi che risultavano onerosi per il bilancio aziendale.

Nel 1962, dopo l'arrivo di Gaetano, alla Rimsa fu assunto anche un garzone. Si trattava di un giovane quattordicenne, che mai avrebbe immaginato di diventare un giorno il direttore dello stabilimento. «Era un giorno di pioggia. Mi presentai nei due locali che all'epoca costituivano la sede della ditta», ricorda Gianni Consonni. «Conservo ancora negli occhi la scena che mi si parò di fronte, come fosse accaduta ieri. Il signor Palmino stava forando dei riflettori sotto un porticato. Mio zio, che si era offerto di accompagnarmi, gli raccontò che ero orfano di padre e avevo bisogno di lavorare. Ascoltò senza fermarsi. Quindi si voltò verso di me e disse: 'Ti duman matina te vegnet chi a laurà in de mi'». Era fatto così Palmino, intuitivo anche nelle relazioni umane. Quel ragazzino lo aveva convinto all'istante.

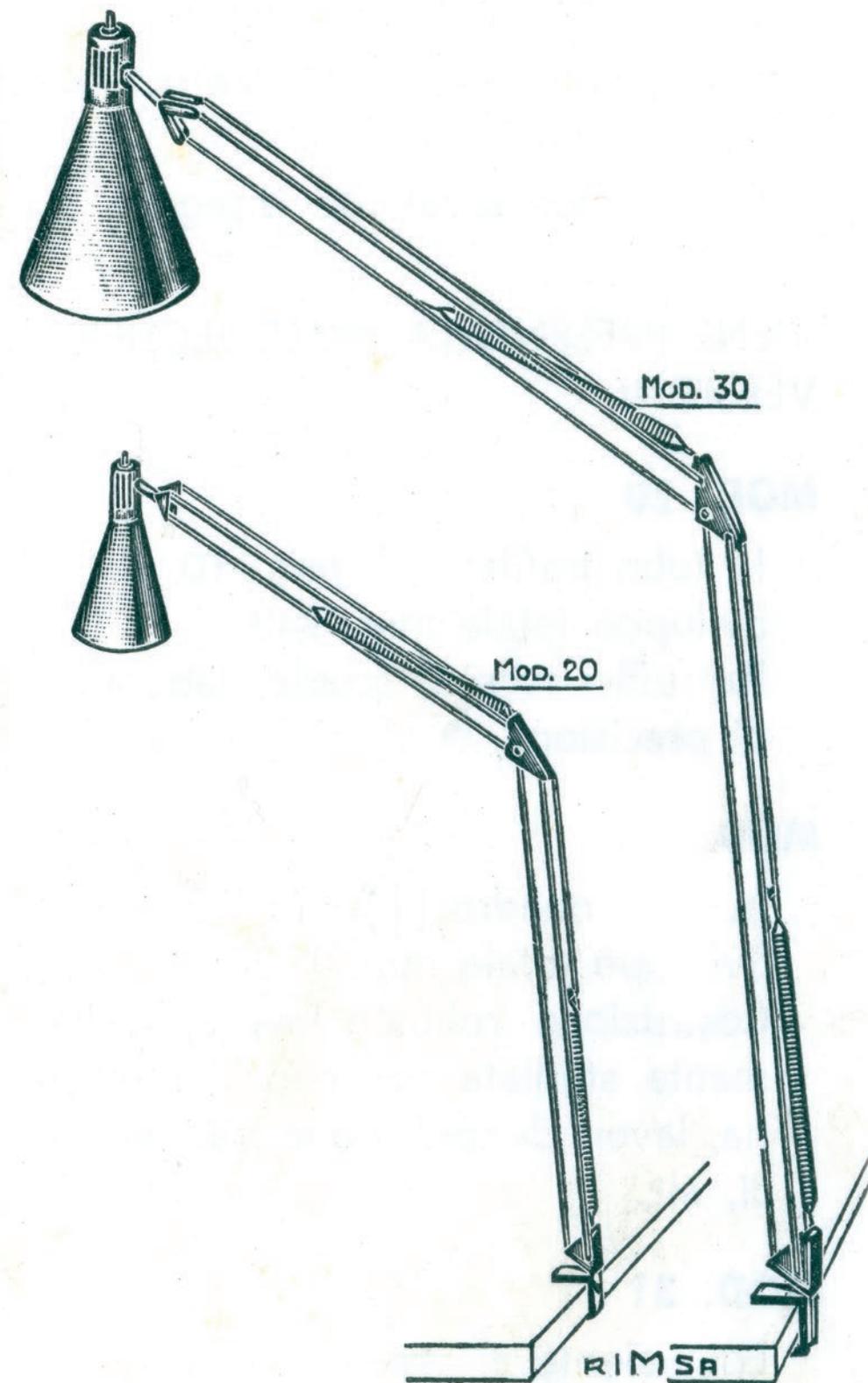
Sempre nel 1962 l'azienda si trasferì in Via De Bernardi, nel quartiere Santa Valeria. La nuova sede, però, si rivelò subito troppo piccola, così già l'anno successivo fu affrontato un nuovo trasloco in via Stoppani, sempre a Seregno, dove la produzione rimase per cinque anni.

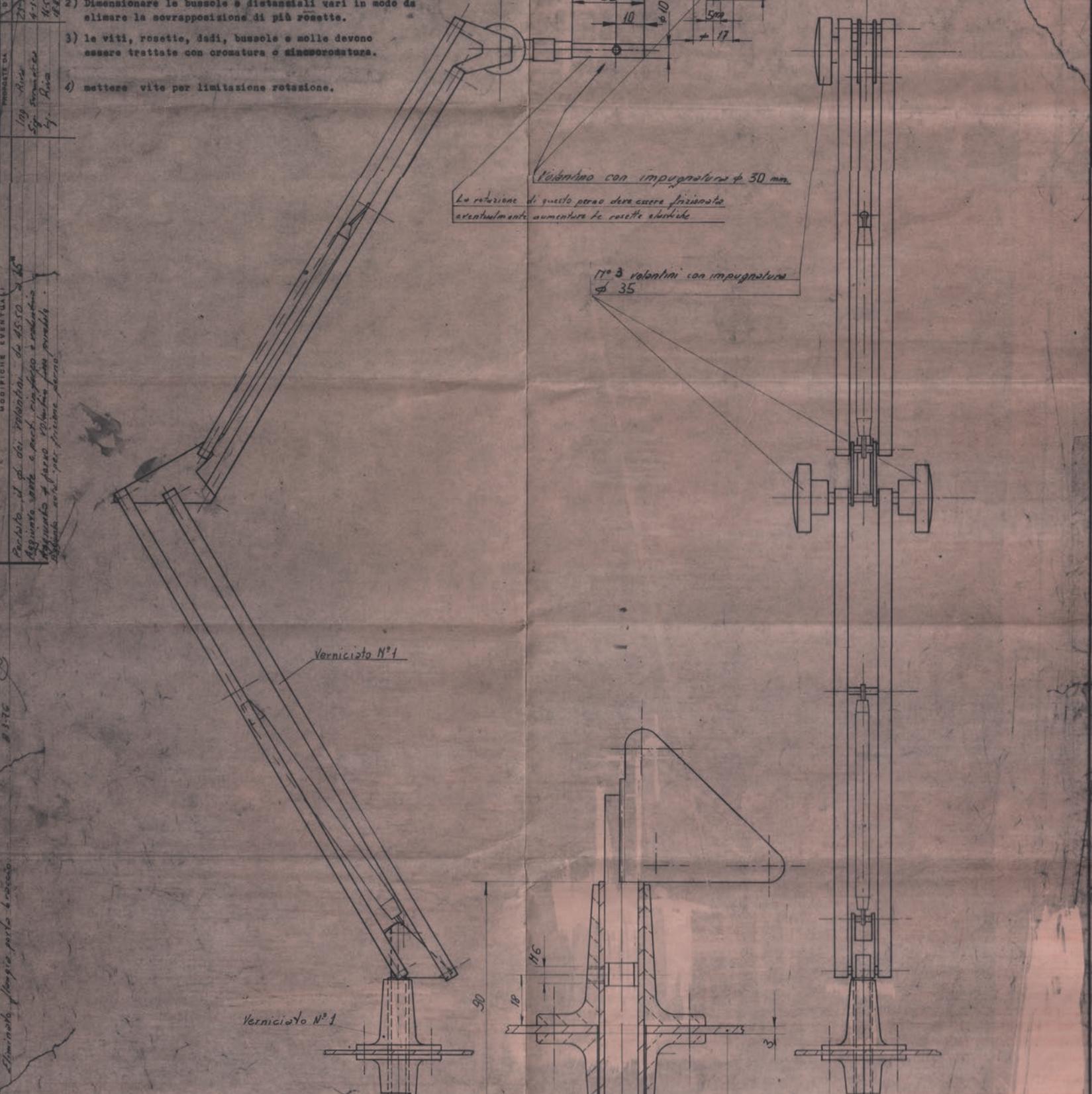
Intanto l'economia italiana cresceva come non era mai accaduto prima. Nascevano nuove fabbriche, si aprivano uffici. Per illuminare in modo adeguato scrivanie, postazioni di lavoro e banchi di prova, tra le pareti della Rimsa era stata concepita l'ultima inven-

zione di Palmino Longoni, la numero 103: il braccio portalampada a pantografo. Una soluzione ideale per ogni luogo ove fosse necessaria una illuminazione facilmente orientabile.

Le prime lampade erano fatte interamente a mano. Ne venivano prodotte due o tre al giorno, ma bastarono pochi mesi per salire a cinque, poi a dieci, via via sempre di più. Il prodotto era robusto e resistente. Fin dal principio Palmino si dimostrò convinto della bontà delle sue apparecchiature. Ambiva a raggiungere tutti i grossisti di Milano, sebbene fosse consapevole di doversi confrontare con la concorrenza di una affermata società norvegese. Tuttavia quando si è sostenuti da una robusta volontà ogni cosa diventa possibile.

Inoltre ora poteva contare sull'apporto del figlio, che aveva unito le sue forze all'impresa di famiglia. Gaetano mostrò all'istante di avere le idee molto chiare: tutte le risorse dovevano essere indirizzate verso un'unica direzione, quella che portava dritti dritti dentro il mercato delle lampade industriali. «Papà introdusse in azienda una ventata di innovazione e di tecnologia», chiarisce Carlo, «ma prima ancora fece chiarezza sugli obiettivi di mercato. Le lampade a pantografo erano il solo business su cui puntare. Naturalmente non fu semplice far accettare l'idea al nonno». Nel contempo anche Gabriella, la piccola della famiglia Longoni, entrò in azienda per dare il supporto a Gaetano. Gabriella, da tutti chiamata Titti, si occupò per molti anni, dal 1965 al 1979, dell'ufficio. Dall'inizio si occupava dell'amministrazione, ma col crescere dell'export, seguì anche la parte commerciale, redigendo offerte e lettere commerciali in inglese, francese e con l'ausilio di un dizionario e buona volontà anche in tedesco. Gaetano aveva così più tempo da dedicare allo sviluppo e alla ricerca di nuovi prodotti e di nuovi clienti.





La prima accelerata arrivò con un grosso, inatteso ordine da Ivrea. In merito ad esso alla Rimsa circola ancora un ricordo dai contorni quasi grotteschi. Sembra che all'origine del proficuo rapporto fra l'azienda seregnese e l'Olivetti ci sia stato un errore di interpretazione da parte di Gaetano, che equivocò su una lettera giunta da Ivrea. Forse spinto dalle ali dell'entusiasmo, interpretò una richiesta di preventivo come un ordine. Era un'occasione d'oro, ma significava anche uno sforzo senza precedenti. All'istante tutti si precipitarono a preparare le lampade. Solo quando si presentarono col furgone pieno e videro di fronte a loro solo facce sorprese ebbero chiaro che non si trattava di una commessa. La sorte, però, fu benevola, grazie anche al fatto che ogni pezzo era stato realizzato a regola d'arte. Insomma i prodotti piacquero e vennero ritirati lo stesso.

A distanza di tempo è difficile separare la verità dalla leggenda. Forse il ricordo col passare del tempo si è alimentato di qualche coloritura, ma spiega bene qual era il clima dell'epoca: si doveva guardare avanti e osare. Il successo prima o poi arrivava, almeno ai più bravi.

Ciò che conta è che la Olivetti finì nella lista dei clienti, anzi divenne il principale compratore. «Cominciarono ad arrivare ordini di 20 o 50 lampade», ricorda Consonni, «ma in breve tempo arrivammo a commesse di 500 pezzi». Nei suoi occhi traspare ancora l'incredulità di allora. Si stava compiendo un miracolo, dentro i locali della Rimsa come in buona parte del Paese. «Quando arrivava il momento della consegna, il signor Palmino mi portava con sé. Aveva una Seicento Multipla rossa con un cassone in legno montato sul tetto per stipare le merci. Al ritorno si faceva una sosta in una cantina a Viverone, dove si comprava del vino. Era il nostro modo di festeggiare».



Le carezze di Palmino

Il fondatore della Rimsa è ricordato dai suoi collaboratori come un uomo risoluto, ma affettuoso al tempo stesso, che non esitava ad esprimersi in dialetto, quasi a voler rimarcare un'atmosfera familiare.

«Il signor Palmino ha rimpiazzato il padre che ho perso quand'ero troppo giovane», afferma Gianni Consonni. Lo ricorda con benevolenza anche Viviana Frigerio, un caposaldo della Rimsa, entrata in azienda nel 1972 e tuttora in forze. «Aveva un carattere bello tosto, però era capace di gesti dolci. A volte, a fine giornata, quando ormai era scesa la sera, entrava in ufficio: si avvicinava da dietro e mi accarezzava paternamente la testa».

Con i suoi operai era esigente, eppure rispettoso e magnanimo. Lo svela un aneddoto raccontato da Giovanni Longoni, classe 1952, arrivato alla Rimsa all'età di 15 anni: «Non ci si poteva avvicinare al suo banco da lavoro, era gelosissimo. Un giorno fece una sfuriata perché non trovava più il suo cacciavite, era convinto che qualcuno lo avesse preso e poi si fosse scordato di restituirglielo. Alla fine fu rinvenuto in una tasca della sua hawaiana. Tornò in reparto e si scusò con tutti noi».

«Se si convinceva di avere sbagliato», conferma Sergio Bonfanti, altro collaboratore di vecchia data, «ti chiamava da parte e con una carezza ti chiedeva scusa». C'era un atteggiamento fortemente paterno nel modo di vivere la sua dimensione di imprenditore. «Per il signor Palmino eravamo tutti come dei figli», dice ancora Giovanni, «quando si arrabiava non volava una mosca, lo rispettavamo».

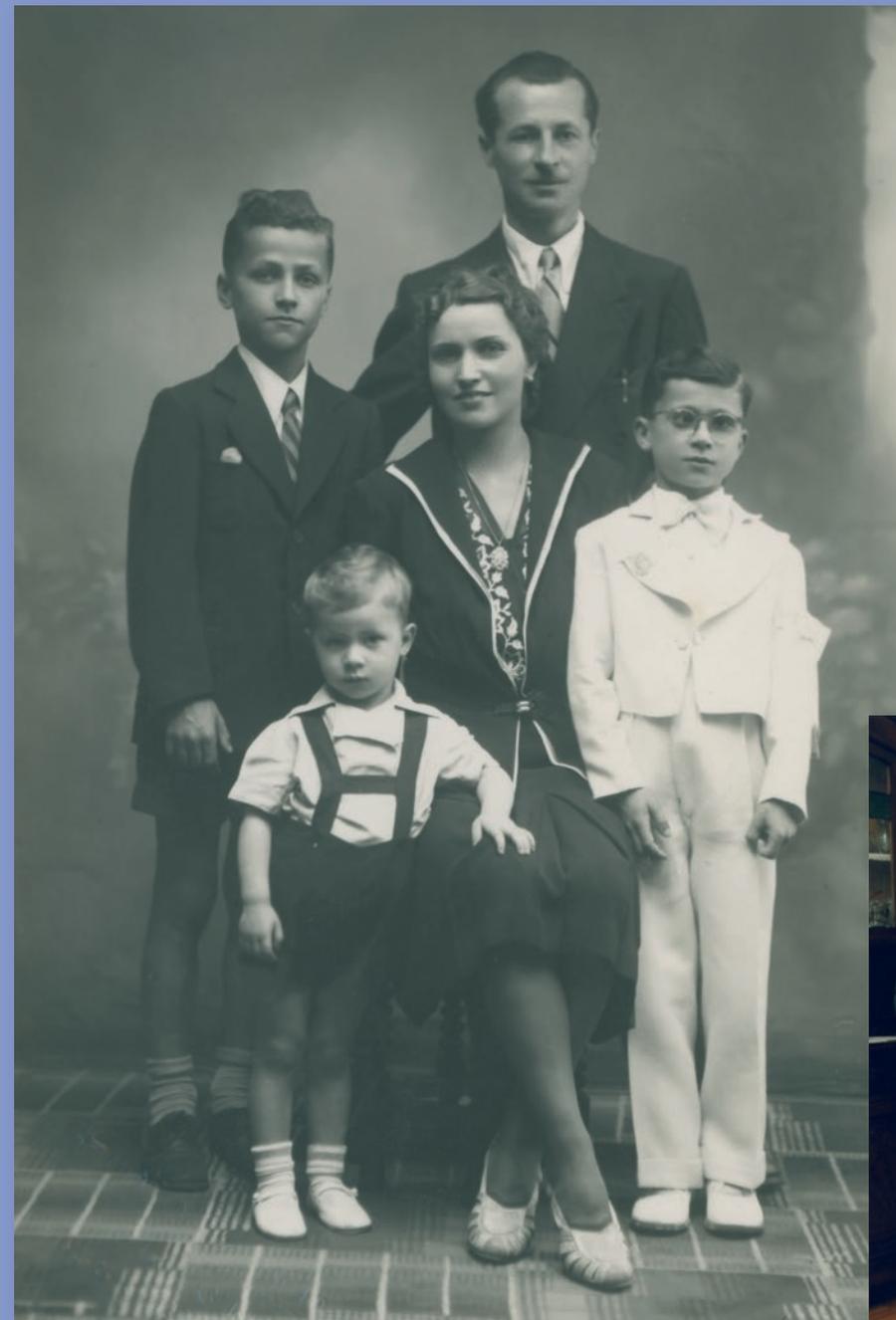
Convivevano in lui due persone: una autoritaria, l'altra benevola e protettiva. Questa dicotomia emerge in ogni ricordo. Sempre Sergio

rammenta il piglio con cui affrontò un giorno il direttore della banca locale. «Mi recai con un collega a incassare la mensilità.

Per farla breve, non ci fu cambiato l'assegno. Appena usciti scorgemmo il signor Palmino seduto a bere un caffè al bar di fianco all'agenzia. Prendemmo coraggio, ci avvicinammo e gli raccontammo l'accaduto. Ci disse soltanto: "Venite con me!". Tornammo in banca e fece chiamare il direttore al quale si rivolse con poche ma risolutive parole: "Non permettete mai più di rifiutare un pagamento ai miei dipendenti!". Il direttore si scusò, noi diventammo rossi per l'imbarazzo, ma uscimmo felici con i soldi in tasca».

Pure quando l'azienda raggiunse dimensioni maggiori e richiese un'organizzazione più complessa, Palmino restò fedele alle sue inclinazioni. «Mi è capitato spesso di trovarmi in giro con lui», racconta Pietro Tagliabue, classe 1950. «Non rinunciò mai ad eseguire di persona alcune consegne, neppure in età avanzata. Gli piaceva guidare e poi era l'occasione per osservare le reazioni dei clienti. Quando era stanco mi diceva: "Dai, Pietro, se fermum a mangià un panino e a bef una bireta"».

Come tutti, aveva le sue avversioni. Ad esempio detestava i capelli lunghi che in quel periodo portavano quasi tutti i giovani. Spiega ancora Sergio: «Al mattino, appena entravamo in fabbrica ci salutava così: "Buongiorno, donnette!". Si sarebbe accollato i costi del barbiere pur di convincerci a tagliare le chiome ribelli. Non si trattava solo di una questione estetica. Era sinceramente preoccupato che le nostre zazzere restassero impigliate nel mandrino dei torni».



Palmino con la moglie Carla Sormani, a destra, con il vestito della Prima Comunione, Gaetano, nato nel 1937; in basso Roberto, nato nel 1942 e a sinistra Antonio, nato nel 1934.



La famiglia al completo con la sorella di Gaetano, Gabriella (in piedi, seconda da sinistra).



Nuove maestranze e nuovi mercati

La collaborazione con Olivetti costituì per Rimsa una straordinaria occasione di lavoro e di crescita. A tal punto che l'officina di via Stoppani si rivelò presto inadeguata a sostenere i nuovi traffici commerciali. Nel 1967 Palmino e Gaetano decisero di acquistare un terreno nella zona settentrionale di Seregno per edificare una nuova sede aziendale. L'anno seguente fu inaugurato lo stabilimento di via Ferrara, il primo nucleo della sede attuale. Era stato realizzato di proposito lontano dal centro abitato, in tale modo si evitava la congestione urbana e si riduceva l'impatto ambientale, ma soprattutto si creavano i presupposti per affrontare future espansioni.

Le lampade a pantografo, ormai saldate in un unico destino alla storia dei Longoni, avevano impresso una sterzata decisiva. In fabbrica i ritmi diventarono incalzanti, dal mattino presto alla sera tardi, il sabato e, se serviva, anche la domenica. «Arrivavo che non erano ancora le sei del mattino», rammenta Consonni, «e a volte trovavo il signor Palmino curvo sul suo tavolo. Era rimasto lì dalla sera precedente, al più concedendosi una pausa solo per una cena frugale». I due si salutavano, quindi il titolare rincasava per riposare un poco. Ma spesso alle dieci era già di nuovo in fabbrica. Occorreva nuova manodopera per soddisfare le crescenti richieste. In quel periodo arrivarono uno dietro l'altro alcuni giovani che legarono il loro destino lavorativo alla Rimsa.

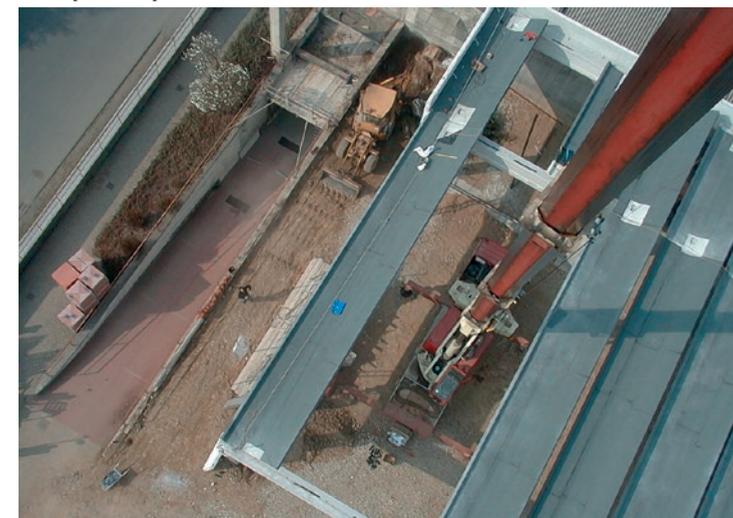
Il mercato italiano era in piena espansione, ma già allora l'azienda di Seregno cominciò a guardare all'Europa. Mentre Gaetano seguiva la produzione, Palmino, pur senza possedere alcuna conoscenza delle lingue, esplorò Germania, Belgio, Lussemburgo e Francia.



1968: costruzione del primo capannone

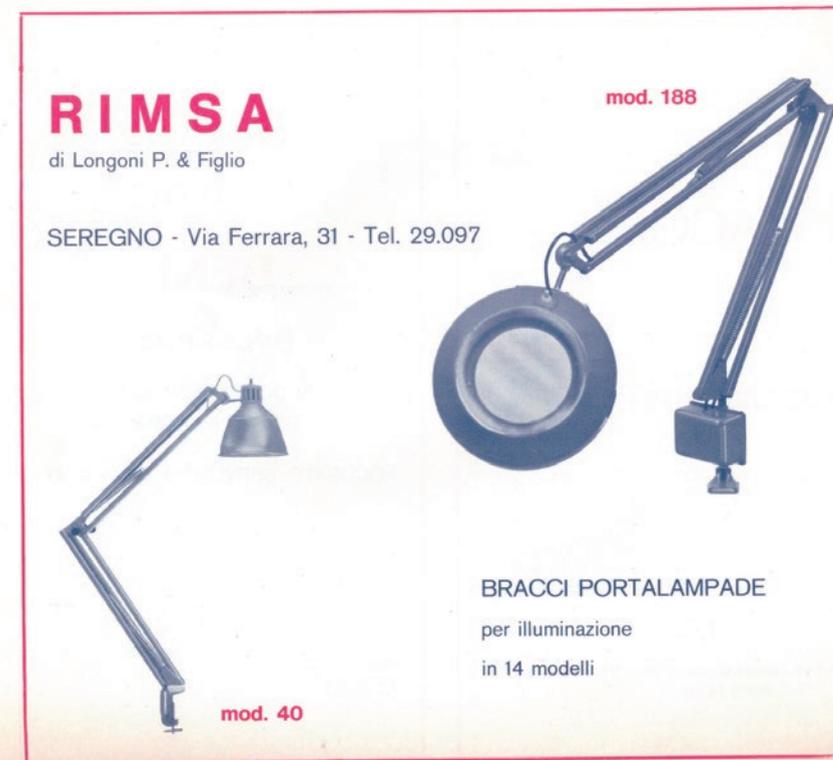


1974: primo ampliamento



2003: secondo ampliamento

Alcune lettere risalenti al settembre del 1971 ci restituiscono lo spirito con cui vennero affrontate queste prime missioni all'estero. «Qui a Francoforte ci sono piccoli negozi, come in Albania, espongono panini imbottiti con le cose più strane del mondo». Alle annotazioni più personali e minute si mischiavano resoconti degli incontri di lavoro e prospettive commerciali. «Allego alla presente due commissioni avute ieri, una al Lussemburgo ed una a Liegi, sono clienti molto forti e potranno assorbire parecchia merce. Vogliono sondare il terreno con campioni e quindi hanno agito di proposito. Cercate di spedire al più presto». E poi ancora, con il consueto slancio: «La Francia è grande! Il Lussemburgo fa 750.000 persone, e il Belgio 8 milioni a quanto mi hanno detto!». Si aprivano nuove frontiere, aumentava il lavoro, saliva il numero dei dipendenti e crescevano anche le dimensioni dello stabilimento. L'edificio, difatti, fu ampliato già nel 1974. Il clima tuttavia restava familiare ed era contrassegnato da un forte senso di unità: si dividevano gioie, ci si rallegrava per i successi e, allo stesso tempo, ci si aiutava a superare le difficoltà. Grazie a questa impronta Palmino e Gaetano gettarono le basi per lo sviluppo non solo dell'azienda, ma anche di ogni singola persona che era vicina a loro.



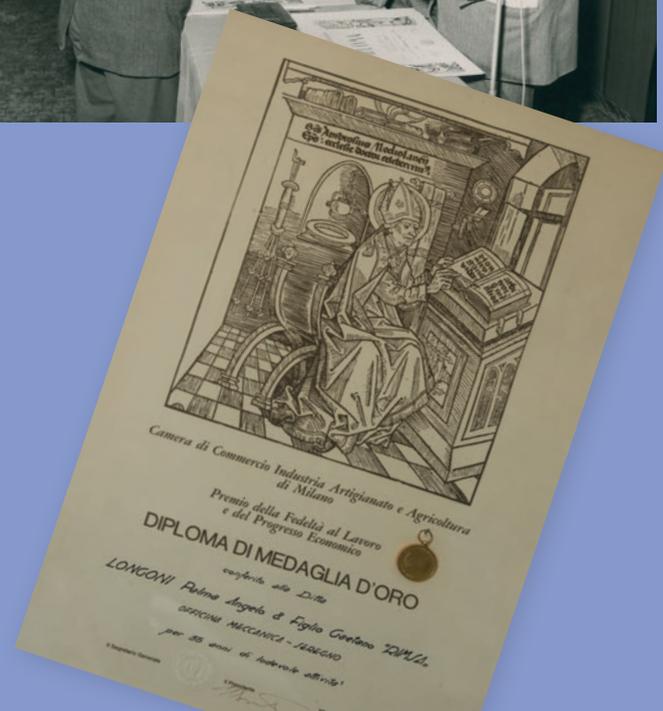
Il valore di un'onesta inquietudine

Palmino Longoni fu un imprenditore sui generis. La fabbrica per lui non era solo un mezzo per produrre utili, divisa di netto tra ciò che dà profitto e ciò che genera perdite. La sua visione dell'impresa lo spingeva a considerarla piuttosto parte di un ambiente più vasto a cui egli sentiva di appartenere.

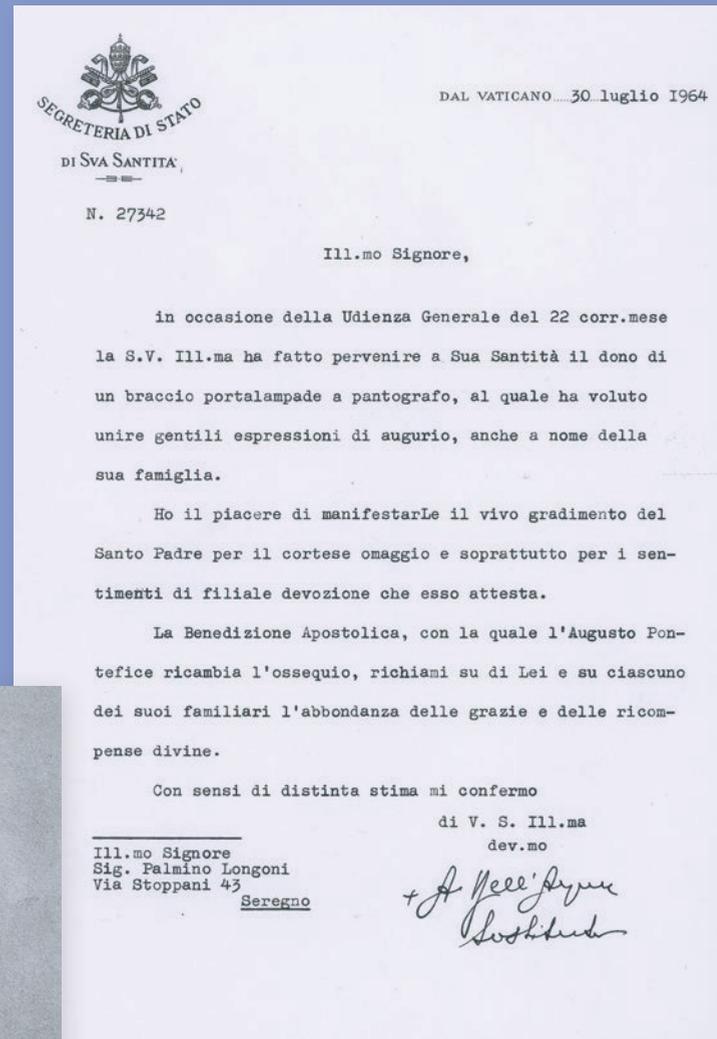
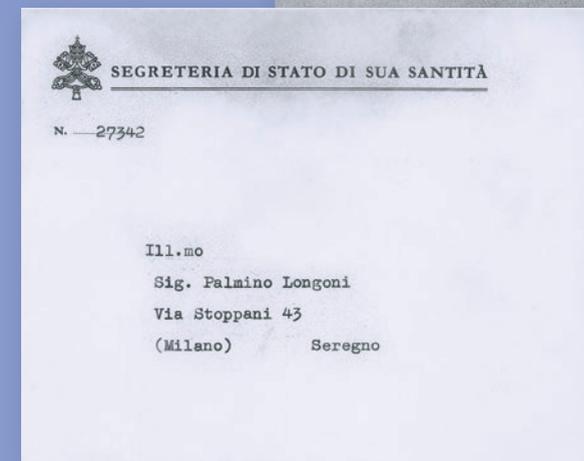
Era sempre in movimento, portava dentro di sé un'irrequietezza profonda. Quest'ansia di fare lo spinse a impegnarsi su molti fronti – anche fuori dal suo stabilimento – a esplorare nuovi territori. Fu un cittadino attivo, partecipe alla vita civile del Paese e della propria città.

Sedette per molti anni nel consiglio di amministrazione della Scuola di arti e mestieri ospitata nei locali dell'oratorio dedicato a San Rocco, quale rappresentante del Comune di Seregno. L'istituto accoglieva giovani desiderosi di impegnarsi nello studio della meccanica, delle riparazioni e anche della lavorazione del legno, sotto la guida di docenti preparati ed esperti. Impartiva lezioni, non solo teoriche e pratiche ma anche di vita. Di lunga tradizione, particolarmente attivo negli anni del boom economico, rimase in esercizio fino alla fine del precedente millennio. Agli inizi degli anni Ottanta, quando questo genere di scuole stava ormai cadendo nella disattenzione generale, dalle pagine di un giornale locale Palmino esortò tutti a un rinnovato impegno: «Le Autorità comprendano che da queste aule escono giovani che l'industria si contende e ne traggano le conclusioni!».

Amava molto la musica e seppe trasformare anche questa passione in un'occasione per manifestare dedizione verso la sua città natale. A lungo si prodigò in un intenso lavoro a favore del concorso pia-



nistico internazionale aperto a giovani musicisti intitolato a Ettore Pozzoli. Un evento biennale di elevata caratura, istituito nel 1959 dalla vedova Gina Gambini per ricordare il marito, grande didatta e compositore, nel quale il fondatore di Rimsa credette fin dal principio. Numerosi concorrenti che arrivavano a Seregno da ogni angolo d'Italia e del mondo per partecipare alla gara trovarono ospitalità nella sua abitazione.



E veniamo al capitolo dedicato alla macchina da scrivere. Qui occorre precisare che per Palmiro non costituì solo un oggetto da conoscere in ogni suo congegno, così da poterlo riparare, ma fu un'autentica compagna di vita. Amava scrivere. Pensieri, riflessioni e analisi di carattere sociale e politico, lettere, che spesso inviava anche a personalità note, alle quali si rivolgeva con rispetto e una buona dose di audacia. Sono numerosi i testi conservati dalla famiglia Longoni che meritano attenzione. Ne abbiamo selezionati alcuni. Come quello datato 26 luglio 1955, che non risulta avere

persone in indirizzo, ma suona come un'acuta riflessione sulla politica dell'epoca. Ne emergono spunti che conservano un'evidente attualità. «Vogliamo prenderci per mano – si domandava Longoni – e ispezionare assieme il terreno politico da noi seminato? Avanziamoci di qualche passo e guardiamoci in giro! Ormai le messi dovrebbero essere a buon punto, ma le erbacce hanno progredito in modo prodigioso. Non crescono molto, perché si avviticchiano l'una all'altra e qualcuna soccombe, ma sono molte, troppe, tanto che si sono estese nel campo del vicino...». E ancora: «Sono finite le elezioni, grande vittoria del nostro partito! Ora sì che il popolo ha dimostrato di essere intelligente! Ormai abbiamo quattro anni davanti a noi ed in quattro anni si fa molto. La nostra sicumera ci spinge perfino a pensare che la vittoria sia opera nostra! Passa il tempo ed il ricordo del nostro trionfo è ormai passato ed intendiamo mantenere le nostre promesse, ma proprio non possiamo veramente (...) Improvvisamente ci accorgiamo che dalle ultime elezioni sono passati tre anni ed è tempo di andare sul campo a togliere le erbacce, ma oggi no, non abbiamo tempo, andremo domani, sì appunto domani. Ma domani è troppo tardi...».

Palmino Longoni era un uomo che certamente credeva nel progresso, anzi concorreva a svilupparlo con le sue invenzioni e i prodotti della sua azienda. Tuttavia non smise mai di interrogarsi. Ecco un breve stralcio di un altro scritto, in cui celebra la banda di Seregno, la Santa Cecilia: «(...) Poi venne il progresso che ci ha dispensato telefono, cinema, radio e una meccanizzazione, convinzione di farci felici mentre ci ha tolto il piacere del semplice che però si rinnova ogni volta che possiamo riudire la Banda. (...)»

Tra la corrispondenza epistolare conservata dalla famiglia meritano senz'altro una citazione le poche righe di risposta che Indro

Montanelli, storico direttore de “Il Giornale”, recapitò a Longoni in data 12 giugno 1978, in risposta al messaggio di solidarietà ricevuto a seguito di polemiche roventi sul futuro del quotidiano milanese. Poche righe, ma significative: «Caro signor Longoni, ho avuto il segno concreto della sua solidarietà ad “Il Giornale” e la ringrazio di cuore. “Il Giornale”, come ho già detto, deve restare una voce libera. L'interesse dei lettori e degli uomini di buon senso ci rianima. A lei tante, tante grazie ed una cordiale stretta di mano».

La missiva che, più di ogni altra, offre uno spaccato genuino di quello che era il temperamento di Palmino – reca la data del 19 febbraio 1982 ed è indirizzata nientemeno che all'allora presidente della Repubblica Sandro Pertini, che alleghiamo.

Seregno 19 2 82

Caro Presidente Pertini,

Mi mancano pochi anni a raggiungere la Tua età perciò permettimi che Ti dia del tu.

Questa licenza me la prendo perchè io credo che, se ci conoscessimo diverremmo amici.

Tu sei il Presidente più adatto che l'Italia abbia avuto.

Ti chiedo una considerazione che veramente mi stà a cuore. Vedi, io sono credente e praticante (sono cattolico) e mi fa male quando Tu non perdi occasione nel dichiarare di non essere credente! Stabiliamo un accordo; io non dirò in giro di credere e Tu non dirai più di non esserlo. Ti va? Mi faresti veramente un piacere anche perchè Tu sei il Capo di almeno cinquanta milioni di credenti.

E poi.....sono cose nostre! Grazie.

Una cordiale stretta di mano

Palmino Longoni

Via Ferrara N° 35

Seregno

il Giornale NUOVO

IL DIRETTORE

Milano, 12 giugno 1978

Caro signor Longoni,

ho avuto il segno concreto della Sua solidarietà al "Giornale" e La ringrazio di cuore. "Il Giornale", come ho già detto, deve restare una voce libera. L'interesse dei lettori e degli uomini di buon senso ci rianimano. A Lei tante, tante grazie e una cordiale stretta di mano.

Molto cordialmente,

Indro Montanelli

(Indro Montanelli)

Egregio signor
Palmino Longoni
via Ferrara, 35
SEREGNO

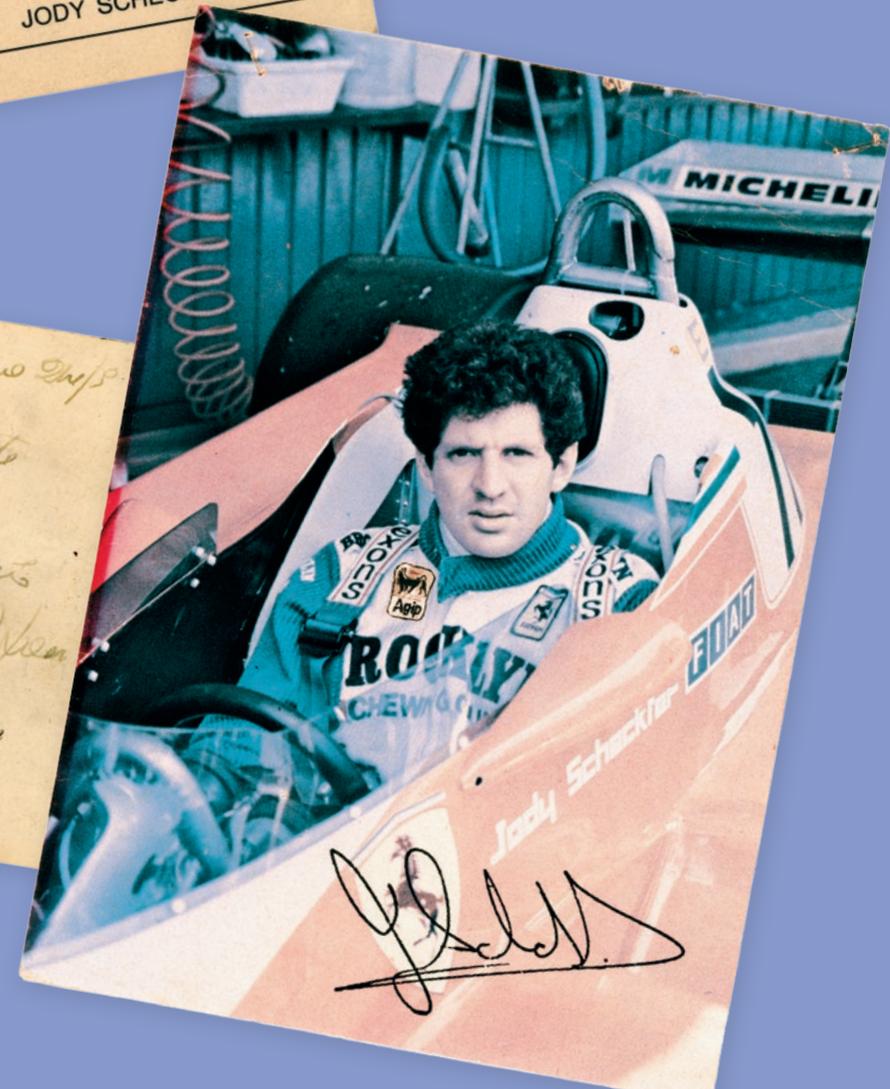
IM/GG/LY



Palmino's wit



Altra corrispondenza che dimostra il suo attaccamento e orgoglio per l'Italia è la lettera ricevuta dall'ing. Ferrari a seguito dell'omaggio inviato per la vittoria di Jody Scheckter del campionato mondiale di Formula 1 del 1979





Capitolo 2

IL PIENO SVILUPPO

Tra idee e pragmatismo

Stare al passo con i tempi o, meglio ancora, precederli. Sono queste le parole d'ordine con cui Gaetano impresso un nuovo corso alla Rimsa. Dal padre aveva ereditato una straordinaria propensione alla creatività e all'invenzione, ma oltre che di un subitaneo intuito era dotato anche di un'inclinazione imprenditoriale che lo spingeva ad affrontare con risolutezza le questioni. Un rapido cambiamento del punto di vista gli permetteva di affrontare e risolvere problemi complessi.

Il rapporto con Palmino fu segnato da un dualismo generazionale che, pur passando anche attraverso momenti di serrato confronto, si rivelò proficuo e rappresentò un valore aggiunto per il futuro dell'azienda. Carismatico iniziatore ed estroverso il primo, riflessivo e perfetto al comando della gestione industriale il secondo.

Gaetano aveva concorso a indirizzare la visione dell'azienda familiare sui binari delle lampade industriali a pantografo e la scelta si era rivelata fruttuosa. La creazione di Palmino, sostenuta dall'introduzione di nuove tecniche di produzione e di nuovi macchinari automatici voluti dal figlio, aveva garantito un decennio di forte sviluppo. I tempi, però, stavano cambiando rapidamente. Il mercato si muoveva a gran velocità, diventava sempre più esigente. Al principio era bastato indirizzare il proprio ingegno e gli sforzi congiunti verso un unico prodotto, che presto era diventato il nocciolo duro del fatturato. I segnali che giungevano dalle piazze commerciali erano chiari: non solo era sempre più necessario perfezionare la produzione, ma occorreva anche introdurre nuove tipologie di lampade per differenti impieghi. Deciso, pragmatico e tenace ottimista, Gaetano agì in quella direzione. Il numero dei





modelli disponibili crebbe considerevolmente. Le forme e i materiali cambiavano per adeguarsi al mutare dei bisogni e dei gusti, senza mai rinunciare alla qualità. Alcuni pezzi creati in quegli anni rimasero in catalogo per lungo tempo. Il glorioso modello 10, maneggevole e capace di abbinare robustezza a un design moderno, è tuttora disponibile.

La ricerca di nuovi modelli e di nuove applicazioni favorì un progressivo allargamento dei segmenti industriali e commerciali in cui le lampade che uscivano dallo stabilimento di Seregno potevano trovare impiego. Tuttavia gli anni Sessanta, periodo in cui la crescita della domanda interna aveva sostenuto la crescita di Rimsa, erano già solo un lontano ricordo. Ora i mercati andavano stimolati. Per di più tra la fine degli anni Settanta e i primi anni

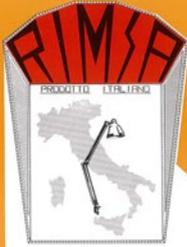
Ottanta cominciò ad insinuarsi la concorrenza dei Paesi emergenti, provocando una progressiva perdita di quote di mercato. Gaetano intuì l'importanza di distinguere qualitativamente i prodotti dalle produzioni asiatiche, così nel 1979 certificò i prodotti Rimsa all'Istituto del Marchio di Qualità (IMQ). Per fronteggiare momentaneamente la situazione Gaetano disegnò il nuovo modello ERI (Economico Rimsa). La linea incontrò successo, tuttavia non bastò ad allontanare le preoccupazioni: occorreva un'invenzione clamorosa per garantire un futuro all'azienda.



Modello 10

Il modello 10 è la colonna portante e il capostipite di tutte le lampade prodotte da Rimsa, presente nel catalogo aziendale dalla metà degli anni Sessanta. Grazie al braccio a pantografo con bilanciamento a molle, la lampada può essere orientata in ogni direzione senza il minimo sforzo. Col passare del tempo i materiali di costruzione sono cambiati. Inizialmente il riflettore era interamente in alluminio, oggi invece è composto da una parte superiore in nylon caricato a fibra di vetro e da una parte inferiore in ferro tornito con bordino di finitura. Nei decenni d'oro, cioè dal Sessanta al Novanta, se ne vendevano 20.000 unità all'anno. Le statistiche di vendita erano tenute scrupolosamente da Viviana, che ogni fine mese aggiornava manualmente il suo libretto.





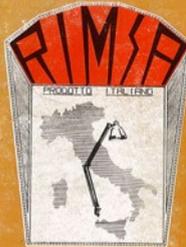
RIMSA

la classica lampada a pantografo



1982

Approvata dall'ENPI con Certificato di Collaudo Tecnico N. 1375




RIMSA

la classica lampada a pantografo

Approvata dall'ENPI con Certificato di Collaudo Tecnico N. 1375





Il capitale umano

Anche in quegli anni gravati dalle incertezze che provenivano dai mercati in trambusto, l'organizzazione aziendale rimase improntata alla valorizzazione dei propri collaboratori. Per rafforzare ed animare la coesione di tutti i collaboratori, Gaetano confermò la consuetudine avviata da Palmino di organizzare momenti conviviali. Durante le cene e gli incontri si festeggiavano i traguardi individuali e si celebravano i successi aziendali. Nello stabilimento di Seregno, però, la cooperazione lievitava anche nella concretezza dei gesti quotidiani, nell'operosità, nel convincimento che le motivazioni e i comportamenti di tutti gli attori incidono sul raggiungimento degli obiettivi. «Da giovane garzone sono arrivato ad avere la responsabilità della produzione», spiega Consonni. «Ho imparato a gestire macchinari complessi e a sovrintendere al lavoro di un buon numero di persone. Tutto questo è stato possibile perché si è scelto di investire sulla mia crescita professionale e mi sono stati offerti esempi positivi, a partire da quelli di Palmino e Gaetano, che non si sono mai risparmiati e fino all'ultimo sono venuti in azienda tutti i giorni al mattino presto». Testimonianze del genere aprono una prospettiva rivelatrice sull'identità di una famiglia e della sua azienda. Anche i ricordi di Giovanni Longoni, autista di lungo corso, viaggiano sulla stessa lunghezza d'onda: «Spesso tornavo a casa tardi, a volte anche alle dieci di sera se il luogo dove dovevo consegnare la merce era distante. Allora mia moglie mi diceva: "Ti manca solo di restare anche a dormire". In realtà non c'era nessuno che mi tratteneva, mi comportavo così perché in fabbrica stavo bene, mi sentivo come a casa». «Era come stare in una famiglia su cui potevi fare sempre affidamen-



to», conferma Sergio. E come in una grande famiglia alla Rimsa si cresceva tutti insieme. Solidali e determinati a stupire il mercato con proposte all'avanguardia, frutto della costante ricerca e dell'incessante lavoro.



Spirito di perfezione

Al principio degli anni Ottanta l'azienda si trovò di fronte a un bivio. Restare ormeggiata in un porto apparentemente sicuro e continuare a limitare l'offerta alle sole lampade industriali, sebbene declinate in numerosi modelli, oppure diversificare la produzione. Fra Palmino e Gaetano si consumò un confronto a viso aperto, quasi una gara a mettere sul tavolo per primo l'idea vincente, quella che avrebbe tracciato il futuro.

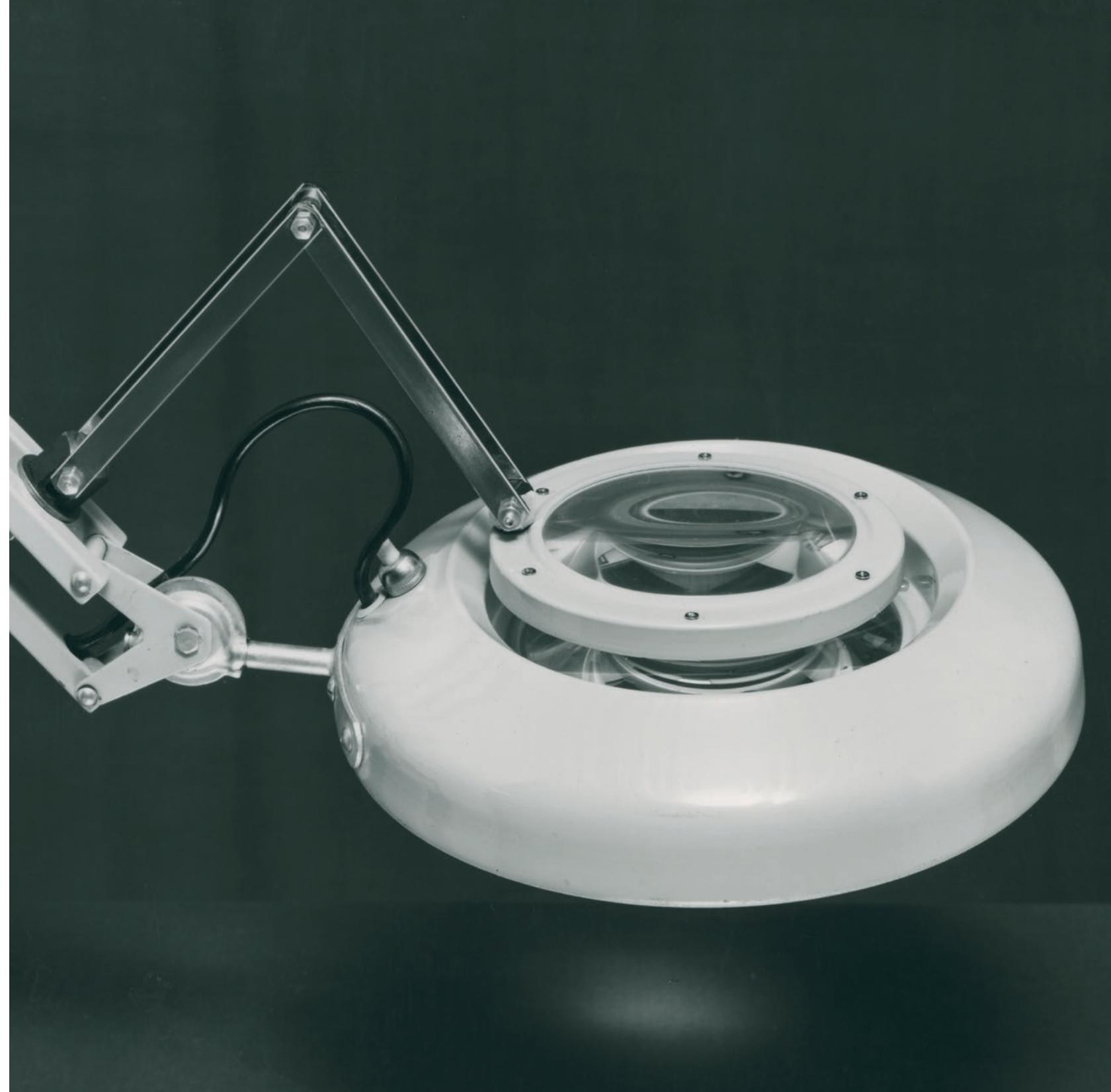
Il primo, sebbene da tempo avesse varcato la soglia dei 70 anni, voleva essere ancora protagonista delle scelte aziendali. Era convinto che le lampade industriali a pantografo avrebbero garantito lavoro almeno per altre tre generazioni. Aveva lottato a lungo per difendere il valore delle sue intuizioni e per sostenerne l'industrializzazione. E quel braccio portalamпада disegnato nel 1956 finalmente aveva fatto breccia nei mercati reggendo bene durante gli anni Settanta, che non erano stati affatto facili per tutti i Paesi industrializzati, Italia compresa. Gaetano invece, meditava dentro di sé, sempre più convinto che in simili circostanze restare fermi sarebbe equivalso a una condanna, quali potessero essere i futuri sbocchi per l'azienda. Guidato da simili pensieri diede prova di lungimiranza e individuò il prodotto giusto al momento giusto. «Papà era innovativo ed è sempre stato propenso a investire, seppure in modo oculato», commenta Carlo. «Ponderava le scelte da compiere, ma quando era convinto faceva il passo senza ulteriori indugi».

Gaetano non era solo un vulcano di idee, badava anche al sodo e soprattutto non tollerava il pressapochismo sul lavoro. Così, a cavallo tra i due decenni, prima ancora di intraprendere la



L'esultanza di Gaetano all'installazione del nuovo centro di lavoro, il 5 gennaio del 2012

sensazionale avventura delle scialitiche, avviò una ditta per la produzione di lenti di ingrandimento. La vicenda della Italottica, era questo il nome dato alla nuova società, ebbe origini complesse, come ricorda il figlio Carlo: «Papà si era stancato dei continui ritardi nelle consegne da parte di alcuni fornitori, tanto che alla fine decise di produrre per conto proprio le lenti di ingrandimento in uso sui modelli delle nostre lampade industriali». Sempre in quegli anni acquistò cinque torni automatici per rendersi totalmente indipendente pure nella produzione della minuteria. L'insofferenza che gli procuravano i ritardi e gli errori di produzione commessi dai fornitori era stata all'origine anche di questa scelta.



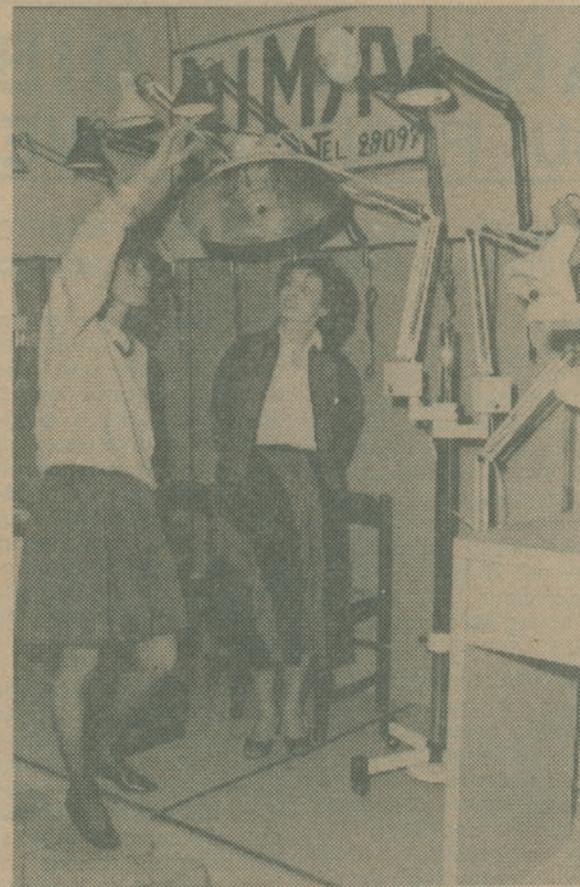
Un'invenzione clamorosa

La foto della prima lampada scialitica prodotta dalla Rimsa è ancora esposta all'ingresso dell'azienda: si tratta dell'ormai mitica A300 con sette fari alogeni del 1984. Precursore della A300 fu la A50, una lampada tipo scialitica a luce fredda per uso di osservazione in ambito medico. Fu presentata alla Fiera Campionaria di Milano nel 1983. L'idea si era accesa nella testa di Gaetano, durante la visita a una fiera specialistica, Mosam, in concomitanza con l'inaugurazione della Fiera Campionaria, l'aprile 1983. Tra i molti prodotti esposti fu una lampada medica, la "Prismalix" del costruttore francese ALM, a catturare la sua attenzione. Tornò in fabbrica con un obiettivo chiaro nella testa: realizzare il primo prototipo italiano di lampada scialitica.

Aveva ereditato da suo padre una naturale inclinazione all'estro e alla tenacia. Divorato dall'ambizione di realizzare qualcosa che potesse rimanere alle generazioni future, trascorse giorni e notti chiuso nel suo laboratorio a fare prove su prove per dare forma alla sua intuizione. Non c'erano più sabati e festivi, i giorni si susseguivano gli uni uguali agli altri.

L'idea di diversificare e presentarsi al mercato con un prodotto totalmente innovativo era di sicuro vincente, ma non priva di azzardo. Passare dalle industriali alle scialitiche fu tutt'altro che semplice. Si trattava di saltare su un nuovo cavallo in piena corsa e di affrontare i numerosi ostacoli - produttivi, tecnologici e finanziari - senza cadere. Insomma occorsero tenacia, costanza, passione e molti sacrifici. Gaetano accompagnò la sua azienda verso una produzione innovativa, contraddistinta da altissimi livelli qualitativi. Il punto di approdo di questa smaniosa ricerca fu la A300.

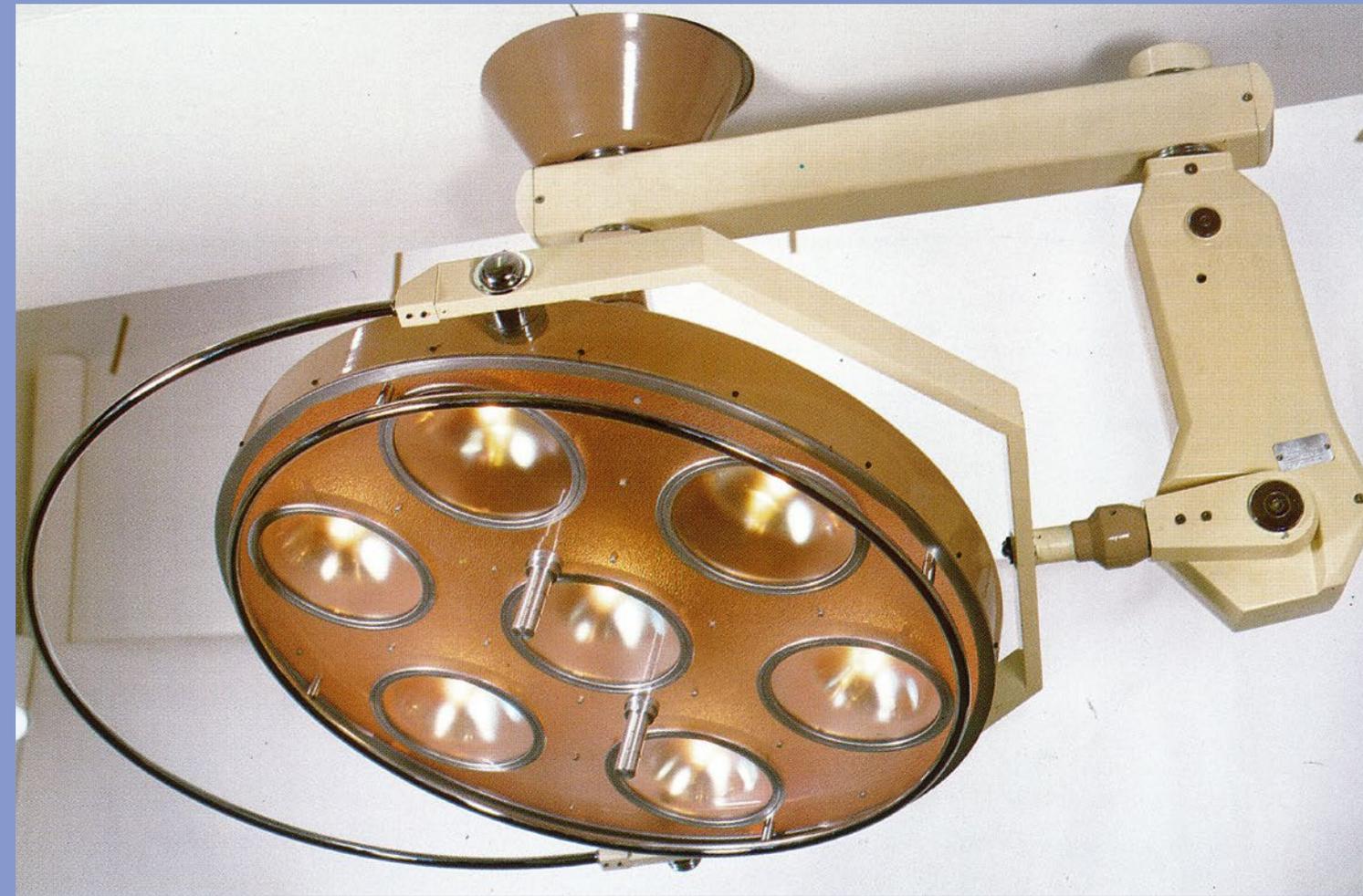
Lampada alogena per uso sanitario



Un'azienda della provincia di Milano espone alla 61ª Campionaria un nuovo tipo di lampada alogena a luce fredda, montata su braccia a pantografo con compensazione di molle.

La lampada trova la sua utilizzazione ottimale in campo medico: per piccoli interventi ginecologici, per pronto soccorso, in ambulatori specialistici, in dermatologia, in cosmesi.

La luce forte e fredda e la possibilità di dare un fascio luminoso diffuso o concentrato costituiscono le principali caratteristiche di questo nuovo prodotto. Altre peculiarità della lampada sono lo speciale riflettore, provvisto di un'infinità di piccoli alveari per consentire una maggiore distribuzione del fascio luminoso, e il sistema di raffreddamento che, trattenendo il calore generato durante l'accensione, ne convoglia il 90 per cento nella parte superiore.



1984: il primo modello A300

Modello A300

La lampada era destinata alle sale chirurgiche dove è essenziale disporre di una luce affidabile, che non genera ombre ed è capace di fornire la migliore visuale possibile del campo operatorio. Questo tipo di illuminazione si ottiene per mezzo di più sorgenti luminose,

dette appunto scialitiche (del greco skiá 'ombra' e lytikós 'che dissolve'), costituite da specchi, parabole e prismi. La loro peculiarità è quella di minimizzare la formazione di ombre anche quando il medico si interpone tra la fonte luminosa e il paziente. Nessuna azienda italiana prima di allora aveva mai prodotto una lampada del genere.

Oltre a molto tempo, la progettazione della prima scialitica richiese ingenti risorse economiche. Il cuore del prodotto era la parabola in vetro con trattamento a strati sottili. Per costruirla fu necessario calcolare la curva parabolica, realizzare lo stampo e fare il trattamento sotto vuoto alla parabola. Una ad una, tutte le problematiche furono affrontate e risolte. Non c'era altra scelta per innalzarsi al livello tecnologico della concorrenza europea. La parte meccanica non fu meno difficoltosa, ma con pazienza e passione fu trovata la risposta adatta a tutto: il congegno di focalizzazione, la struttura cardanica di supporto e, non da ultimo, il bilanciamento verticale a molla. I primi esemplari vantavano un movimento a novanta gradi, reso possibile da un leveraggio montato su una fusione in alluminio.

Sembrava che le complicazioni non avessero mai fine. Fu necessario affrontare anche la questione delle lampadine alogene, che dovevano avere la stessa altezza del filamento perché potessero essere sostituite quando bruciavano. Gaetano studiò un sistema di zoccolatura con anello d'alluminio e ceramica liquida. Quest'ultima fu acquistata dal Belgio, dopo una snervante ricerca. A spargere difficoltà su un percorso già accidentato concorrevano il fatto che ai tempi non era semplice come ora trovare materiali e fornitori di fiducia. Internet non esisteva ancora e i rivenditori tenevano nascosto gelosamente il nome dei produttori.

Una volta completate la parte meccanica e fisica, da ultimo si dovette affrontare l'elettronica di comando. In questo caso la collaborazione con l'ingegner Bosisio, conosciuto per vie del tutto occasionali, fu fondamentale. Il rapporto fra lui e Gaetano all'inizio non fu semplice, erano due uomini dal temperamento simile. In seguito però la cooperazione divenne proficua, diventarono



amici e si stimarono molto. Risultato: l'elettronica fu realizzata con ottimi risultati.

A quel punto la lampada era davvero pronta. «Per pubblicizzarla fu realizzata una brochure. Quando la riguardiamo oggi ci viene quasi da sorridere», commenta Carlo, «ma all'epoca era davvero un bel catalogo. Anche da questo dettaglio si percepisce quanto sono cambiate le cose».

Di nuovo la Brianza aveva dato scacco agli studiosi di economia, secondo i quali la nascita di un'industria e l'affermarsi di una nuova produzione hanno bisogno di alcune circostanze ambientali senza le quali ogni sforzo sarebbe destinato fallire. Di fatto, a Seregno queste condizioni non esistevano. Non sembrava esserci una sola ragione perché proprio qui si affermasse un nuovo protagonista nel mondo dell'illuminazione chirurgica. Eppure la soluzione di questo enigma economico sta scritta in due semplici parole: intuito e passione.



Un gentiluomo d'altri tempi

Alla Rimsa basta pronunciare il nome di Gaetano Longoni e gli occhi di molti suoi collaboratori diventano lucidi. Questo fatto magari non basta a raccontare la sua avventura imprenditoriale, ma aiuta a comprenderne la dimensione umana. I modi cortesi, la distinzione classica e una velata riservatezza hanno fatto di lui un uomo benvenuto e rispettato allo stesso tempo. «La sera, prima di tornare a casa, mi chiamava spesso nel suo laboratorio», rivela Gianni Consonni. «Vi restavamo a lungo a parlare delle nostre vite e delle nostre famiglie, non più di lavoro. Ci confidavamo».

Tutto nell'esistenza di Gaetano rinvia a una pacata educazione che traspariva nel gesto e nel conversare sagace e gentile. Sono soprattutto i ricordi della moglie, Augusta Cogliati, a restituirci il suo modo di essere. «La sua correttezza si è manifestata fin dal primo istante ed è rimasta tale per sempre. La mia famiglia, originaria di Monticello, possedeva un caseificio e una gelateria a Besana in Brianza, dove talvolta anch'io andavo a dare una mano. Un giorno entrò un giovane, ordinò e si sedette a consumare. Quando venne alla cassa per pagare, mi guardò negli occhi e disse: "Signorina, scusi, le sto parlando seriamente. Se lei non è già fidanzata, vorrei sposarla". Era lui, Gaetano. Deciso e risoluto almeno quanto serio e corretto. «Una sera lo rividi all'uscita del salumificio Vismara di Casatenovo, dove ero impiegata come segretaria personale della titolare. Cominciammo a frequentarci con una certa assiduità e tre anni più tardi convolammo a nozze». Il rito fu celebrato da un parente della sposa, un padre missionario del P.I.M.E. impegnato in una missione a San Paolo del Brasile, rientrato in Italia per una fugace visita.



Gaetano e Carlo recuperano una fresa di occasione

Anche la figura di Augusta sembra appartenere a canoni e modelli di comportamento d'altri tempi. La signora Longoni possiede grinta da vendere, ma nelle vicende industriali della Rimsa è sempre rimasta un passo indietro, almeno all'apparenza. Sembra quasi una conferma del tradizionale panorama imprenditoriale brianzolo, che fino a qualche decennio fa appariva solcato da una spiccata venatura patriarcale. In verità il rapporto instauratosi fra lei e il marito conferma invece un celebre assioma e cioè che dietro un grande uomo c'è sempre una grande donna. Il primo ad essere stato pienamente consapevole del ruolo svolto dalla moglie fu Gaetano stesso. Lo conferma



Gaetano con il suo pastore tedesco

un altro ricordo di Augusta, rievocato da una foto esposta nella sala riunioni della Rimsa: ritrae il marito mentre ritira un premio ricevuto dalla Camera di Commercio di Milano. «Appena fu tra le sue mani, lo sventolò in alto e dichiarò di fronte al pubblico presente: 'Questo lo devo a mia moglie che mi ha sempre sostenuto e mi ha permesso di inseguire i miei sogni'. Non lo assecondavo per compiacerlo, ma perché credevo in lui. Mi ha donato una vita meravigliosa».

Una vita spesa in piena e totale armonia d'intenti. Grazie a questa consonanza anche i comportamenti esteriormente più stravaganti venivano compresi. «Accadeva spesso che si svegliasse in piena notte e si vestisse per scendere in laboratorio, l'abitazione era stata costruita accanto alla nuova sede della Rimsa, creando quella classica situazione di casa-bottega. A volte gli domandavo: "Gaetano, c'è proprio bisogno?". E lui mi rispondeva: "Sì, Augusta, ho avuto



I centauri Gaetano e Paolo con le loro moto



Pesca del luccio



un'idea". Era fatto così, quando c'era il lampo nulla poteva trattenere. E la gioia che vedevo nei suoi occhi mi ripagava». Pochi ma essenziali precetti lo hanno guidato nelle sue scelte: correttezza, onestà e risolutezza. Valori a cui oggi si ispirano i figli nella conduzione dell'azienda. «Le regole sono importanti», afferma perentorio Carlo, «questo è l'insegnamento che ci ha lasciato papà. Ci ha sempre detto: nella vita bisogna prendere decisioni e poi attuarle rispettando le regole. Se assumeva un impegno con un cliente lo onorava, a costo di lavorare giorno e notte». Sarebbe sbagliato però credere che l'esistenza di Gaetano sia stata scandita solo dal duro lavoro. Certo, la sua vicenda umana è avvitata strettamente a quella della sua azienda, ma in realtà era un uomo curioso di tutto. «Uno dei suoi passatempi preferiti era la pesca», ricorda la moglie. «Quando aveva bisogno di una pausa, prendeva le sue lenze e andava in Valtellina con gli amici. Era un modo per riposarsi e staccare un po', sebbene sia convinta che neppure lì smettesse di pensare ai suoi progetti». Tra le sue passioni più forti c'erano



Gaetano in ammirazione della sua "Stellare".

anche quelle per i suoi cani, a cui riservava cure premurose, per la musica classica, che gli era stata trasmessa dal padre Palmino, e per la sua mitica Moto Guzzi. In estate, la meta prediletta delle sue vacanze è sempre stata la casa di famiglia a Civenna, ai piedi del Passo del Ghisallo. Tra quelle mura si è rafforzato l'affetto per padre Mariano Ambrosini, missionario in Messico che è mancato a marzo 2017 a 101 anni, dopo essere rimasto molto attivo nel suo ministero pastorale fino all'ultimo, sebbene l'età non gli permettesse più di viaggiare come in passato. L'amicizia tra di loro era nata in una stanza di ospedale, dove erano stati ricoverati, ed è cresciuta per oltre trent'anni, nutrendosi del reciproco rispetto che veniva rinnovato durante l'annuale incontro a Civenna. Da lì Gaetano era anche solito raggiungere Chiesa in Valmalenco per poi salire al rifugio intitolato al nonno paterno Antonio Longoni e al fratello di lui, Elia. Coltivò per tutta la vita anche un'inclinazione alla scrittura. Questo

suo amore, unito a quello per la montagna, è custodito in un foglio che campeggia ancora oggi su una parete del suo laboratorio. Si tratta di una poesia intitolata *Le Grigne*:

Forti, rosa, orgogliose rocce che vi innalzate possenti verso il cielo
inebriate l'uomo con la vostra maestosa presenza
le piante, il bosco vi adornano il piede
le acque vi cingono in una morsa, gelose di tanta bellezza

Ecco, forse è proprio la bellezza che Gaetano ha inseguito durante la sua vicenda terrena: nei rapporti umani, nel lavoro, nello svago.



Capitolo 3

VEDERE QUALCOSA CHE PRIMA NON C'ERA

Buoni collaboratori, ottime soluzioni

Le vicende che condussero alla nascita del modello A300 – lo ricordiamo ancora, fu la prima lampada medica di Rimsa, quella che aprì nuove prospettive – spiegano bene la temerarietà di Gaetano. «Senza conoscere il mercato, papà decise di cimentarsi in qualcosa che era più grande di lui», chiosa Carlo.

Nel 1983, alla Fiera Campionaria di Milano, nello stand della società seregneese fu esposta la A50, precursore della A300. Naturalmente si parlava ancora di una sfida tutt'altro che vinta. La partita era lunga e complessa, andava giocata su un terreno che richiedeva numerose competenze, per di più in concorrenza con importanti industrie internazionali.

Ad ogni modo tutti erano già fieri dell'invenzione. Paolo, il figlio minore, espresse il suo orgoglio riproducendo a china un disegno della lampada che portò a scuola. Ad attenderlo però non trovò l'approvazione immaginata, bensì la derisione allusiva di un professore, ai cui occhi miopi Rimsa appariva solo una modesta realtà locale che cercava fortuna in un mercato intriso di tecnologia e quindi, a suo parere, riservato a ben altre strutture industriali. Era evidente che non conosceva la passione di Gaetano, così forte da sopperire alle risorse economiche limitate e a ogni altra lacuna. E non conosceva neppure la sua perseveranza. Mosso da un irrefrenabile desiderio di perfezione, riuscì a coinvolgere nei suoi progetti le menti più acute. Del resto, non solo era sostenuto da un entusiasmo contagioso, ma era anche tutt'altro che uno sprovveduto.

Un anno dopo il mercato aveva manifestato interesse verso la A300, però a Gaetano non sfuggiva la necessità di affidarsi ai

collaboratori giusti per fare altri passi avanti. Solo in quel modo avrebbe potuto perfezionare la sua creatura e consentirne l'effettiva industrializzazione. Fu a quel punto che nella storia di Rimsa si affacciò un professore del Politecnico di Genova, l'ingegner Giorgio Viale, destinato a ricoprire un ruolo molto importante per lo sviluppo dell'azienda, della quale rimase a lungo consulente. Esperto in fisica e ottica, calcolò la formula matematica per le parabole delle lampade scialitiche, permettendo all'A300 di raggiungere uno standard tecnico tale da renderla paragonabile ai prodotti della concorrenza.

«Quand'ero bambino mi capitò spesso di accompagnare papà nei suoi frequenti viaggi a Chiavari», ricorda Paolo. «Lì incontrava l'ingegner Viale, figura che per noi fu di importanza capitale, ma di cui allora sapevo poco o nulla». Ai suoi occhi ingenui parvero solo divertenti occasioni per trascorrere una giornata al mare e assaporare le deliziose trofie al pesto preparate in casa dalla compagna di una vita del professore, Mariella Todaro. Tuttavia c'era molto di più. In lui stava già iniziando un viaggio di formazione che anni più tardi lo avrebbe portato a compiere a sua volta studi di ingegneria e in seguito a progettare nuove soluzioni per le lampade medicali. Era inconsapevole di ciò che gli stava accadendo, eppure già allora non si saziava solo dei profumi e degli odori della Liguria. Assorbiva anche i principi di un sapere che un giorno sarebbe diventato il motore della sua esistenza. «Giorgio Viale era un uomo straordinario», ricorda Paolo, «la definizione di ingegnere per lui è davvero riduttiva. Era un docente universitario e uno scrittore di saggi sulla fisica quantistica. Benché fossi solo un ragazzino ricordo le lunghe spiegazioni che offriva a papà per disegnare una parabola e un tronco di ellisse o per realizzare

al meglio un corpo illuminante». Trattandosi di un uomo di vasta cultura, Viale non era sempre incline al pragmatismo. Con il pretesto di parlare di raggi luminosi, finiva per disquisire sulle onde elettromagnetiche dei corpi celesti. «Papà, che invece era una persona con i piedi ben piantati a terra e rifuggiva da troppa teoria – soprattutto quando non intravedeva la possibilità di passare a un'applicazione pratica – pur di accontentare l'ingegnere e portare a casa le informazioni che gli servivano, lasciava campo aperto all'esposizione delle sue teorie, che però inghiottivano la metà della giornata e gran parte delle capacità intellettive di entrambi». Imperturbabile, Gaetano ascoltava, mostrando anche in frangenti buffi come questo la tenacia e la risolutezza di cui era capace.

Intanto nello stabilimento di Seregno si cominciò a mettere mano anche all'organizzazione aziendale. Di fianco al tradizionale reparto dove si producevano le lampade industriali, ne fu avviato uno nuovo interamente dedicato alle medicali. Gaetano sovrintese alla formazione del personale. Andrea Uccelli, nato nel 1965 e arrivato alla Rimsa nel 1980, oggi è responsabile della produzione: «Trentasette anni fa sono partito dal tavolo di montaggio delle lampade industriali e pian piano ho acquisito competenze e professionalità. Qui c'è sempre stato spazio per chi aveva voglia di imparare e crescere. Quando siamo entrati nel mercato delle scialitiche si è aperto un mondo di opportunità, non solo per l'azienda, per chiunque di noi». Con lui c'è anche il fratello Alberto, classe 1962: «Conosciamo da sempre la famiglia Longoni. Eravamo vicini di casa e quando eravamo piccoli giocavamo con Carlo e Paolo. È davvero incredibile avere avuto in seguito la possibilità di condividere con loro lo sviluppo di questa impresa».

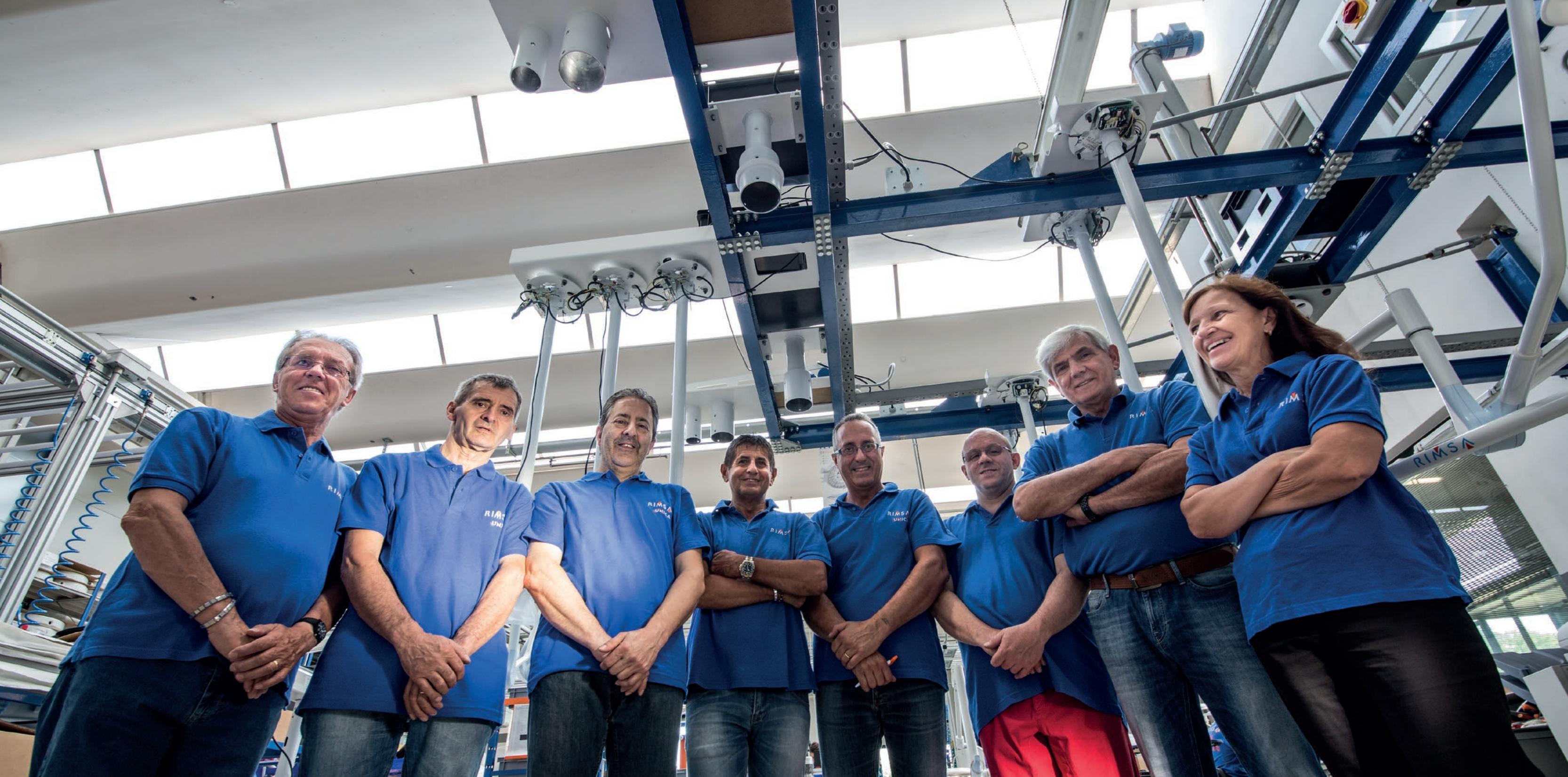
«Al principio vissi con un po' di terrore l'innovazione», confida



1992: fiera Hospital di Bologna

Francesco Camesasca, classe 1964, entrato in Rimsa tre anni prima della "rivoluzione" scialitica. «C'era il timore di commettere qualche errore durante l'assemblaggio. Però il signor Gaetano ci seguì da vicino e alla fine acquistammo tutti quanti fiducia».

«Ogni passaggio venne affrontato con scrupolo, provandolo e riprovandolo in laboratorio. La prima lampada fu montata nella chirurgia dell'ospedale di Giussano», ricorda Pietro Tagliabue. «Fu un momento davvero emozionante».





Avanti con la terza generazione

Difficile capire se l'azienda sia stata concepita su misura per la famiglia o viceversa. Di fatto l'ambiente in fabbrica risultò da sempre domestico e amichevole a Carlo e Paolo, tanto che faticavano a capire dove terminava il gioco e dove cominciava il lavoro.

L'odore della verniciatura. Il laboratorio del nonno. La trancia che appariva simile a un mostro pronto ad aggredirli. L'inchiodatrice ad aria compressa per assemblare le scatole di spedizione. Gli stampi colorati e luccicanti. C'è questo e molto altro custodito nelle loro memorie. Ricordi di bambini che il sabato raggiungevano papà e nonno nello stabilimento. Per loro era un luogo di avventure, dove fantasticare e giocare.

Oggi che rappresentano il nuovo management ricordano con vanto ma anche col sorriso il momento in cui, per scacciare la noia di un giorno di vacanza, entrarono in officina e inventarono una lampada molto originale, adoperando pezzi usati durante la produzione dei modelli in catalogo all'epoca. Nacque in quel modo il modello CP, che altro non sono se non le iniziali di Carlo e Paolo, il primo non ancora quindicenne, l'altro di otto anni. La vicenda si sarebbe potuta concludere qui e già avrebbe conservato un sapore vagamente surreale. Invece Gaetano, fiero dei suoi figli, decise addirittura di commercializzare il prodotto, che finì per essere accettato di buon grado dalla clientela.

Se per Paolo tutto costituiva ancora solo un gioco, per Carlo invece era già arrivato il momento di accasarsi in ditta. Fu quasi scontato. «Quando papà mi chiese di cominciare a impraticarmi con i conti dell'azienda mi vennero le palpitazioni. Al principio non capivo. Osservavo i miei amici che andavano a divertirsi, mentre io stavo

due ore al giorno con il nostro ragioniere sopra i libri contabili. Più tardi ho compreso quanto mi sono stati utili quei momenti e non solo per ciò che ho imparato in materia di bilanci. C'è una lezione più alta che ho ricevuto da quell'esperienza e cioè che avere un'azienda da gestire è certamente una fortuna, ma pure un'enorme responsabilità».

Esaminata da questa prospettiva, la giovinezza di Carlo offre similitudini con quella del nonno e del padre. Tutti e tre hanno dovuto imprimere un'accelerazione al processo di formazione perché le circostanze lo richiedevano.

Quando entrò in azienda a pieno regime aveva già bruciato molte tappe rispetto a gran parte dei suoi coetanei. «Era il 1987 e avevo appena terminato il servizio militare. Papà mi chiese di accompagnarlo da un concessionario Olivetti. Uscimmo con un nuovissimo computer M24, era il massimo per l'epoca». Ancora per strada Gaetano fissò il figlio negli occhi e gli disse: «Ora hai gli strumenti giusti, organizzati perché da domani terrai tu la contabilità».

Carlo non si lasciò intimorire dal nuovo incarico che gli era stato affidato. Poteva contare sull'apprendistato che aveva maturato negli anni precedenti, quando studiava ragioneria. Si rimboccò le maniche e accettò la prova.

Gaetano, che poteva contare ancora sulla presenza di Palmino, ora disponeva anche della collaborazione costante del figlio maggiore. Insieme navigavano con la bussola puntata verso il futuro per batterlo sul tempo.

Il mondo era attraversato da un gran fermento: cadevano i muri, approdavano sul mercato i primi telefoni cellulari, si gettavano le basi per un'autentica rivoluzione digitale. Anche la Rimsa, che ormai muoveva passi sicuri nel mondo delle scialitiche, non restò

Paolo Longoni



Carlo Longoni



ferma. Lo spirito dei Longoni si rivelò ancora una volta orientato al futuro. Prese avvio una strategia di esportazione che negli anni a venire si sarebbe rivelata vincente. Carlo fu il migliore interprete di questo nuovo corso. Incline alle relazioni, oltre che ai numeri, mostrò di saper entrare in sintonia con la gente in modo del tutto naturale. Pure il padre si rese conto presto di questa dote, tanto che lo inviò a Napoli a presentare ufficialmente il nuovo modello Alba, una lampada essenziale che venne impreziosita anche con una versione di color ottone. Il primo esemplare è esposto ancora in azienda con un'etichetta che riporta la sigla AZ065, il numero del volo con cui Carlo trasportò di persona il pezzo. Fu il suo primo viaggio commerciale e anche la prima volta che prese l'aereo.

«Massima agilità e rapida capacità decisionale», spiega oggi lui stesso, «su questi valori sapevamo di poter costruire la nostra forza. Da noi non c'è mai stato bisogno di lunghe riunioni ed estenuanti sedute nei consigli di amministrazione. Le soluzioni si individuano in famiglia, in qualunque momento della giornata». Forte di questo spirito, l'azienda si affacciò agli anni Novanta con slancio. Nonostante i segnali di crisi generale, a Seregno si continuava a credere e a lavorare per il domani. Senza fare il passo più lungo della gamba, si rinnovano le tecnologie di produzione per accrescere la propria competitività.





Internazionalizzazione alle stelle

L'ingresso nell'ultima decade del millennio fu scandito da due episodi rilevanti. Nel gennaio del 1991, all'età di 85 anni, scomparve Palmino, l'iniziatore dell'avventura. E solo un anno più tardi il suo ricordo fu onorato nel migliore dei modi immaginabili. Grazie allo sviluppo di una lampada scialitica adatta per sale chirurgiche con flusso laminare, alla Rimsa fu conferito il Premio innovazione tecnologica indetto dalla Camera di Commercio di Milano. Una foto esposta negli uffici di via Monte Rosa immortalò il momento in cui Gaetano ritirò il riconoscimento al Palazzo dei Giureconsulti di fronte all'allora Presidente della Camera Piero Bassetti.

La lampada Modello Stellare, ottenuta di nuovo a costo di lunghe veglie notturne, fu presentata in anteprima alla Fiera Hospital di Bologna nel 1992 e richiamò l'attenzione di molti visitatori.

A quel punto l'imperativo diventò quello di farsi conoscere all'estero. È su questo terreno che maturò appieno il terzo passaggio generazionale. Così come anni addietro Gaetano – non senza difficoltà – aveva convinto il padre ad esporre i nuovi prodotti Rimsa alle fiere nazionali, avviando di fatto una nuova politica commerciale, negli anni Novanta Carlo scelse di puntare la barra del timone verso i mercati esteri. Non fu un passo da poco. Il processo di globalizzazione era solo agli inizi e in Italia tutto sommato si aveva una conoscenza approssimativa della geografia industriale di alcuni Paesi.



Modello Stellare

La Stellare fu l'evoluzione della A300. Da qualche tempo si parlava di sale operatorie con flusso laminare, ossia dotate di un sistema di sterilizzazione ottenuto attraverso l'immissione di aria purificata da speciali filtri detti assoluti. Tramite bocchette laterali la medesima aria viene poi recuperata nel sistema filtrante per essere di nuovo rimessa in circolo. Affinché il flusso laminare non incontrasse ostacoli era necessario disporre di una lampada aperta. La struttura della Stellare possedeva un corpo centrale in alluminio dal quale si diramavano diverse razze dello stesso materiale. Grazie a un tirante in ottone posto all'interno, che fungeva da leva, si attivava il movimento contemporaneo delle varie parabole contenute nelle razze stesse. Ciascuno di questi meccanismi era stato costruito con la massima precisione. Ogni nottolino, distanziale e leva era stato minuziosamente assemblato senza tolleranze. Una molla su ciascuno snodo svolgeva una funzione di richiamo per tenere sempre in tensione le parabole.



Nel 1993, l'azienda partecipò per la prima volta alla Interhospital di Hannover, la più importante rassegna del settore. Se l'esposizione tedesca costituì il battesimo internazionale, la vera e propria campagna globale iniziò l'anno seguente con l'allestimento di uno stand a Pechino in occasione della fiera Sinomed.

Nuovi mercati erano entrati nel mirino. Il mondo correva sempre più velocemente e non era nello stile dei Longoni farsi trovare impreparati. Anche l'evoluzione tecnologica compiva ogni giorno passi da gigante. Per non perdere terreno si rese necessaria una coraggiosa e incessante politica di aggiornamenti. Nessuno però scordò le radici, né tantomeno venne messo in secondo piano il fattore umano. La costante attenzione alla responsabilità sociale coniugata con l'inclinazione al progresso consolidò l'immagine di un'impresa contrassegnata allo stesso tempo da spiccate capacità innovative e dal rispetto dei valori più alti.

La forza dell'uomo ha avuto una parte preponderante nelle vicende di questa industria. È già stato detto, ma è importante ricordarlo di nuovo. In un momento storico in cui la rivoluzione tecnologica e la competizione sempre più globale dei mercati imposero nuovi modelli di organizzazione, i Longoni non smisero mai di considerare necessario un antico alleato: l'uomo.

Oggi molti riconoscono la necessità di riportare la persona al centro della società e dell'azienda, di investire e puntare sul capitale umano. Rimsa non ha mai abbandonato questa filosofia. La scommessa sulla persona, sulla sua formazione e sulla qualità del suo lavoro sono stati elementi ineludibili nella crescita dell'azienda seregnesse. I valori su cui si è fondato il lavoro di Palmino e Gaetano sono stati rinsaldati dalla terza generazione: rispetto per i collaboratori, per il mercato e i clienti, diversificazione dei prodotti e dei mercati, flessibilità e alta produttività. Ultimo ma non meno importante, la famiglia.



Perspicacia e moderne sfide

La presenza costante alla fiera tedesca di Hannover, prima, e di Düsseldorf, poi, – Medica è la rassegna dedicata alla salute più grande e importante al mondo, risultato della fusione tra la preesistente omonima e Interhospital – permise a Rimsa di tessere una fitta rete di rapporti cosmopoliti.

Quasi a volere minimizzare la rilevanza del disegno, Carlo è solito ricondurre il processo di internazionalizzazione al suo desiderio di relazionarsi con lingue e culture differenti al fine di arricchire il proprio bagaglio personale. In realtà questa ferma volontà ebbe risvolti ben più rilevanti. Il suo non fu solo impeto giovanile e nemmeno un salto nel buio, bensì il semplice ripetersi di una storia fatta di perspicacia e nuove sfide. Un calcolo azzardo imprenditoriale portato avanti per scorgere, oltre lo steccato delle certezze quotidiane, le opportunità di domani. Il tutto compiuto nella cognizione che quella era la sola strada possibile per favorire un ulteriore sviluppo. Rimanere chiusi in Italia significava lasciare spazio aperto alla concorrenza. Ora però non bastavano più estemporanei viaggi in Europa per sondare il terreno, al pari di quelli compiuti nei primi anni Settanta, bensì era necessario opporre una risposta concreta e forte per fronteggiare il mercato. Una nuova parola si era consolidata nel linguaggio comune di Rimsa: esportazione.

«Una ditta prospera se aumentano le vendite», afferma Andrea, «e noi osservavamo con piacere che gli ordinativi aumentavano». «Ci rendeva felici, ma anche orgogliosi», commenta Francesco. «Tra di noi dicevamo: se comprano i nostri prodotti in ogni angolo del mondo, vorrà pur dire che siamo bravi. Così eravamo incentivati a dare ancora di più».



16/11/96
D.900 + D.600



D.900 1 GRADINO VERSO SCURO
Ø GRANDE 18/09/99

Nel frattempo Gaetano perseverava nell'attività progettuale. Coadiuvato ancora una volta dall'ingegner Viale, nel 1994 concepì un nuovo modello destinato a sostituire la Stellare: la D900.

Modello D 900

La D 900 segnò un cambiamento epocale nell'universo della lampada scialitica: da multi parabole a lampadina singola. La nuova creatura, infatti, presentava una sola alogena al centro, che in caso di guasto veniva commutata da una lampadina di emergenza. La soluzione rese possibile sia una migliore soppressione delle ombre sia un minore consumo a parità di illuminamento. Ai tempi divenne il fiore all'occhiello della produzione Rimsa.



= Pensieri importanti che aiutano a superare momenti vuoti. 20/11/94

L'uomo non è contento di sé stesso, non si sente mai pienamente realizzato in ciò che vive nell'ambito del quotidiano. Seguendo l'impulso del cuore, avverte il bisogno di superare sé stesso per trovare qualcosa o qualcuno che sia in grado di dar senso pieno alla vicenda di cui è protagonista sulla Terra.

Solo chi scopre la propria incompletezza può desiderare di andare oltre a sé stesso e cercare in Dio di lo aiuto a realizzare in tutto la propria vita.

La ricerca di Dio

Risale al mese di novembre del 1994, lo stesso anno in cui fu progettata la D900, un appunto scritto da Gaetano che ci proietta in un'altra dimensione del suo animo complesso. Non era solo l'uomo tutto lavoro e casa che si potrebbe ricavare da un'interpretazione semplificata, la sua persona era vocata anche alla meditazione, impegnata nella ricerca di Dio. La nota s'intitola: Pensieri importanti che aiutano a superare momenti vuoti. Tra le righe prorompe l'invincibile bisogno di inseguire qualcosa che spazia oltre la vita terrena, un'urgenza, quasi un tormento che aveva vivificato anche le esistenze del padre Palmino e del nonno Antonio.

L'uomo non è contento di sé stesso, si legge, non si sente mai

pienamente realizzato in ciò che vive nell'ambito del quotidiano. Seguendo l'impulso del cuore, avverte il bisogno di superare sé stesso, per trovare qualcosa o Qualcuno che sia in grado di dar senso pieno alla vicenda di cui è protagonista sulla terra. Solo chi scopre la propria incompletezza può desiderare di andare oltre a sé stesso e cercare in Dio chi lo aiuti a realizzare in tutto la propria vita.

Nella quotidianità familiare Gaetano non è mai stato un tipo ciarliero. Amava scherzare, tuttavia senza mai perdere la misura. Lo ricordo come un padre amorevole, dice Carlo, ma era solito trasmettere le sue premure con i gesti più che con le parole. Da questa prerogativa caratteriale i figli hanno tratto un altro ammonimento. Dovevi capire al volo le cose da fare, in casa come al lavoro e nella vita.



L'azienda restava familiare, come gran parte del capitalismo italiano, però con un nuovo piglio internazionale e con un occhio sempre più attento alle finanze. Tradotto in pratica significava: passi non più lunghi della gamba, seppure guardando avanti. «Cominciammo a riconsiderare le politiche commerciali e di investimento», racconta ancora Carlo, «perché non volevamo più dipendere dalle banche. Eravamo sempre puntuali nei pagamenti dei collaboratori e dei fornitori, ma non tutti i nostri clienti facevano altrettanto. Non senza dolore ci imponemmo di scremare i compratori rinunciando agli insolventi. In quel modo rinunciavamo nell'immediato anche a una parte del fatturato e per compensare, almeno in parte, le minori entrate decidemmo di adeguare il listino prezzi alle nostre caratteristiche: eravamo un'impresa di produzione, non di importazione di merci fabbricate in Cina o altrove. Garantivamo servizi che era giusto monetizzare. A noi tutto questo era chiaro, ma fu necessario spiegarlo per bene anche ai clienti con cui avevamo scelto di continuare a lavorare».

Questa urgenza fornì a Carlo l'occasione di sfoderare appieno le attitudini personali. La sua abilità commerciale oggi è un fatto noto. Alla Rimsa si dice che sa incantare i clienti. Tale perizia, però, non scaturisce dall'applicazione di sommarie strategie di vendita messe a punto a tavolino, ma piuttosto da un'approfondita conoscenza del prodotto e da una naturale propensione alle relazioni umane. «Per me è sempre stato facile instaurare buoni rapporti e amo illustrare ogni dettaglio di ciò che offro». Prima ancora di incassare gli ordini, Carlo riceve i complimenti per l'entusiasmo dilagante con cui spiega il metodo con cui si lavora a Seregno. Con parole genuine chiarisce qual è l'autentico valore aggiunto delle apparecchiature targate Rimsa. Il suo talento commerciale è un dono e una freccia in più nella faretra aziendale. A Mumbai come a Tokyo o in qualsiasi altro angolo della Terra c'è sempre un responsabile degli acquisti di qualche azienda che resta conquistato dalla sua sincera passione.

Competizione e cooperazione

Gaetano Longoni si mostrò lungimirante nel rapporto con i figli, lasciando loro lo spazio e l'autonomia necessari per crescere. «Credo che questo atteggiamento sia stato indotto dal ricordo delle difficoltà che papà ebbe con il nonno», commenta Paolo. «Ci raccontava che spesso le sue proposte di cambiamento venivano respinte, a volte prima ancora che potesse spiegare per bene l'idea che aveva in testa. Dopo essere passato da un'esperienza simile, è comprensibile che abbia desiderato di non farla rivivere ai propri figli. Anzi ha dimostrato comprensione e apertura, sebbene non siano mancati anche tra di noi momenti di confronto stretto. Però gli siamo molto riconoscenti, perché con la sua severità è stato capace di radicare in ciascuno di noi un altissimo senso di responsabilità».

«Il nonno, invece, a volte era inflessibile», aggiunge Carlo. «Quando papà gli comunicò festante di essere riuscito a costruire la prima lampada scialitica, il suo primo commento fu: "Mi hai battuto!"».



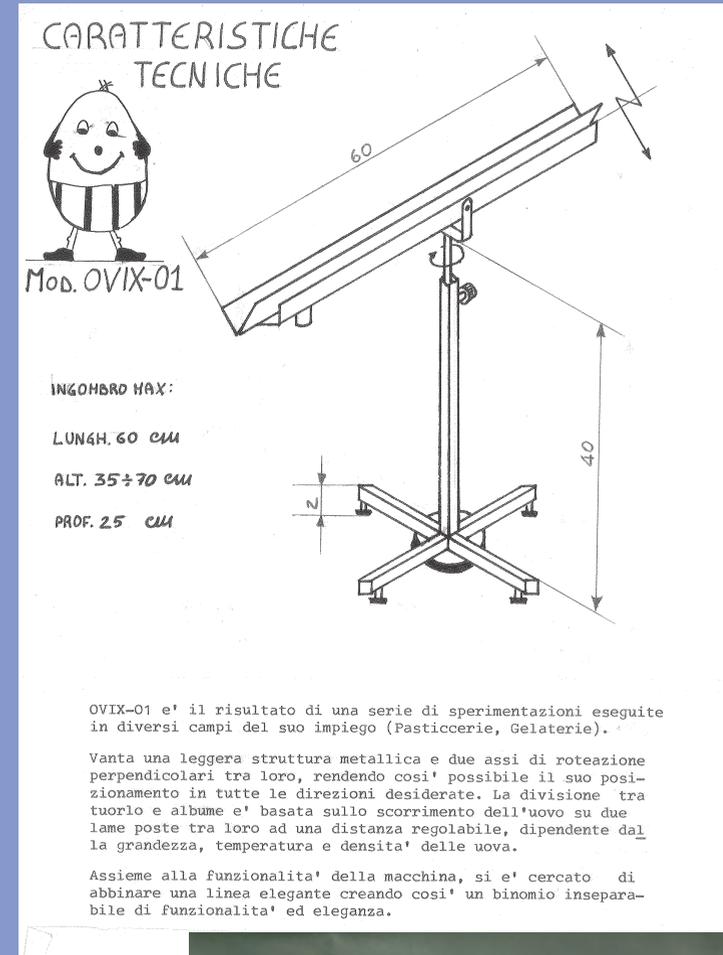
Gaetano con Paolo in braccio e la secondogenita Anna che abbraccia di spalle



Palmino era fatto così. Il desiderio di primeggiare lo spingeva a vivere una rivalità perfino con il figlio. Fu una competizione sana, stimolante, che certamente spronò Gaetano ad adoperarsi per dare il meglio di sé e delle sue capacità, ma che in tanti momenti è stata anche motivo di ansia e frustrazione. Del resto i due si muovevano sullo stesso terreno, quello dell'invenzione. Terreno che, anni più tardi, condivisero Gaetano e Paolo. Rispetto a Carlo, il figlio minore fu lasciato più libero di scegliere il proprio percorso professionale. «Papà mi ha sempre esortato a fare ciò che mi piaceva», ricorda lui stesso. «Fra i tanti problemi che investono i passaggi generazionali all'interno di un'impresa, non va trascurato quello delle aspettative che si creano nei confronti di un figlio. Nel mio caso riconosco di non avere ricevuto pressioni ed è stato un bene».

Inventore in pectore

Paolo Longoni mostrò una spiccata propensione alla ricerca e alla sperimentazione fin dalla giovane età. L'ambiente domestico, ricco di stimoli ed esempi, prima con il nonno e poi con il padre, era stato il posto ideale per osservare le modalità attraverso cui si manifesta l'ingegno. Il desiderio di inventare e realizzare nuove soluzioni si evince da alcune trovate di indubbia originalità, che vanno dalla motoslitte costruita in poche ore, una notte dopo una grande nevicata, con spirito artigianale a partire da uno scooter a cui furono applicati degli sci alla culla ideata in occasione della nascita del nipote Glaucio. Ancora più singolare è il Modello Ovix-01, un'apparecchiatura ideata per dividere il tuorlo e l'albume dell'uovo. Nella breve descrizione che accompagna il disegno, il giovane Longoni scrive: «Assieme alla funzionalità della macchina, si è cercato di abbinare una linea elegante, creando così un binomio inseparabile di funzionalità ed eleganza». Sono gli stessi principi con cui anni più avanti progetterà le lampade scialitiche.





Paolo ha unicamente assecondato le sue passioni, che per quei capricci del destino che non sappiamo decifrare lo hanno condotto prima dentro le aule del Politecnico di Milano e poi nei laboratori della Rimsa. «È ovvio, la mia scelta di studi è stata accolta con piacere da papà, che tuttavia ha sempre smorzato il suo orgoglio con ironia. A chi gli faceva domande era solito rispondere: sì, studia ingegneria, ma è un asino».

In realtà appena terminati gli studi superiori Paolo ebbe un'esitazione. «Fui accarezzato dall'idea di iscrivermi a medicina», confessa. Alla fine prevalse ingegneria, però ramo biomedico. Collocando il suo percorso universitario all'intersezione fra scienza, tecnica e tutela della salute credè i presupposti ideali per diventare uno snodo cruciale nell'azienda di famiglia. Nel 1998, conseguita la laurea, seguì le orme di Carlo.

Ora la squadra era al completo, Gaetano poteva contare sull'apporto di entrambi i figli.

«Il passaggio di consegne tra papà e me fu più semplice di quello tra papà e mio fratello», confessa Carlo. «Loro erano due teste simili, entrambi inventori, fu dunque impossibile tenere lontano un sentimento di sfida. Però papà si è mostrato sempre orgoglioso delle intuizioni di Paolo, non è mai stato geloso».

Da questo senso di appartenenza e di fierezza ha preso corpo un team affiatato e compatto. «Questa è la nostra forza», chiarisce Paolo. «Risolviamo ogni problema grazie alle competenze e all'esperienza del gruppo. Capita spesso di ricevere la visita di nostri clienti – magari sono manager di aziende che contano migliaia di dipendenti – e di osservare espressioni stupite. Si legge nei loro occhi la domanda che vorrebbero porci: come riuscite a fare tutto con una quarantina di collaboratori?». «Siamo in grado di evadere

ordini di quattrocento lampade in un solo mese», chiarisce Carlo. «Come ci riusciamo? Semplice, quando uno dà tutto, anche gli altri offrono il massimo delle proprie possibilità».

Si torna ai valori e alle regole che guidano Rimsa da 80 anni, alla valorizzazione dei propri uomini. Nell'attuale organizzazione le parole d'ordine restano fiducia, orgoglio e condivisione. La fiducia in sé stessi e negli altri, l'orgoglio di appartenere a un'impresa di lunga tradizione, la condivisione del sapere. Ciascuno ha la possibilità di concorrere a migliorare le procedure di lavoro e di conseguenza il prodotto finale. «La voglia di crescere di Carlo e Paolo è contagiosa», commenta Gianni Consonni. «Ci sentiamo tutti coinvolti dal loro dinamismo, che ci sprona a essere molto esigenti, prima di tutto con noi stessi. Non ci accontentiamo mai, cerchiamo sempre la soluzione migliore».

«Anche da un'esperienza sfavorevole occorre trarre un insegnamento», rincarano la dose Carlo e Paolo, autentici motivatori del gruppo. «Solo agendo in questo modo si riesce a trasformare la negatività in positività. C'è un mercato enorme di fronte a noi, persa un'occasione se ne apre sempre un'altra, a cui magari neppure si era pensato e che alla fine si rivela perfino migliore di quella sfumata».

A Seregno si progredisce tutti insieme. «Chi lavora con noi deve stare bene, anzi deve stare meglio», sancisce Paolo. «Dietro a questo obiettivo nasce la strategia industriale: da una parte tecnologia e organizzazione efficiente, dall'altra attenzione alle persone, spirito di comunanza». Dall'esterno si percepisce l'atmosfera elettrizzante. Se i clienti vengono sedotti dalla debordante carica energetica di Carlo, i fornitori e i partner sono conquistati dalla risolutezza di suo fratello. «Il nostro desiderio di generare empatia



e creare sinergie non si ferma alla parte commerciale», spiega i fratelli Longoni, «comincia prima, nelle fasi di ideazione e fabbricazione dei prodotti. Il lavoro che svolgiamo con il mondo universitario e tutti i collaboratori esterni è guidato dal medesimo intento: fare squadra. Cerchiamo di coltivare con tutti rapporti improntati alla fiducia e alla cooperazione».

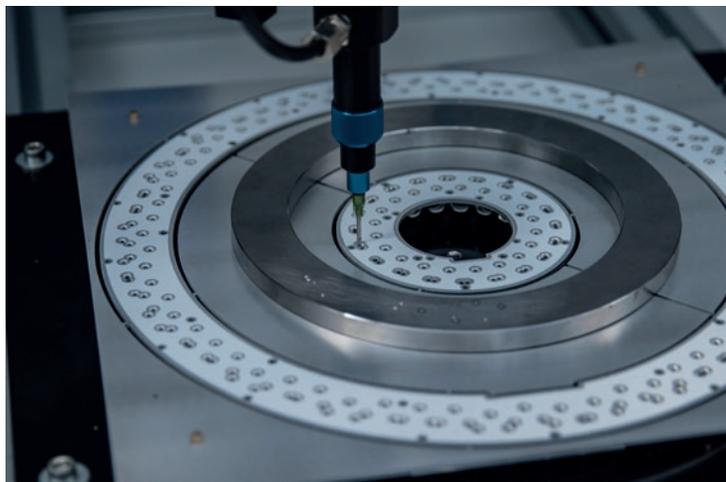
Il successo arride agli audaci

Carlo e Paolo formarono all'istante un tandem perfetto e negli anni a cavallo fra il vecchio e il nuovo millennio attuarono l'ennesima trasformazione per adeguare ai tempi le politiche produttive e commerciali. Come prima cosa fu rinnovato il dialogo, che era già stato avviato dal padre, fra imprenditore e università, fra mondo produttivo e ricerca. La ricerca di nuove collaborazioni trovò compimento nell'incontro con un team di professionisti che avvicinarono all'azienda alcuni importanti nomi dell'architettura e del design.

Gaetano restava comunque saldamente alla guida. Osservava, approvava, alcune volte dissentiva pure. Al principio faticò ad accettare l'intromissione di nuove figure nella progettazione dei suoi prodotti. In fin dei conti l'azienda era cresciuta bene con la sua ricetta. Perché riconsiderare ogni cosa? E soprattutto perché farsi carico di costi aggiuntivi – quali, ad esempio, quelli richiesti dagli studi per offrire un nuovo design ai prodotti – proprio in un momento in cui la competizione internazionale si stava facendo sempre più aspra proprio sui prezzi?

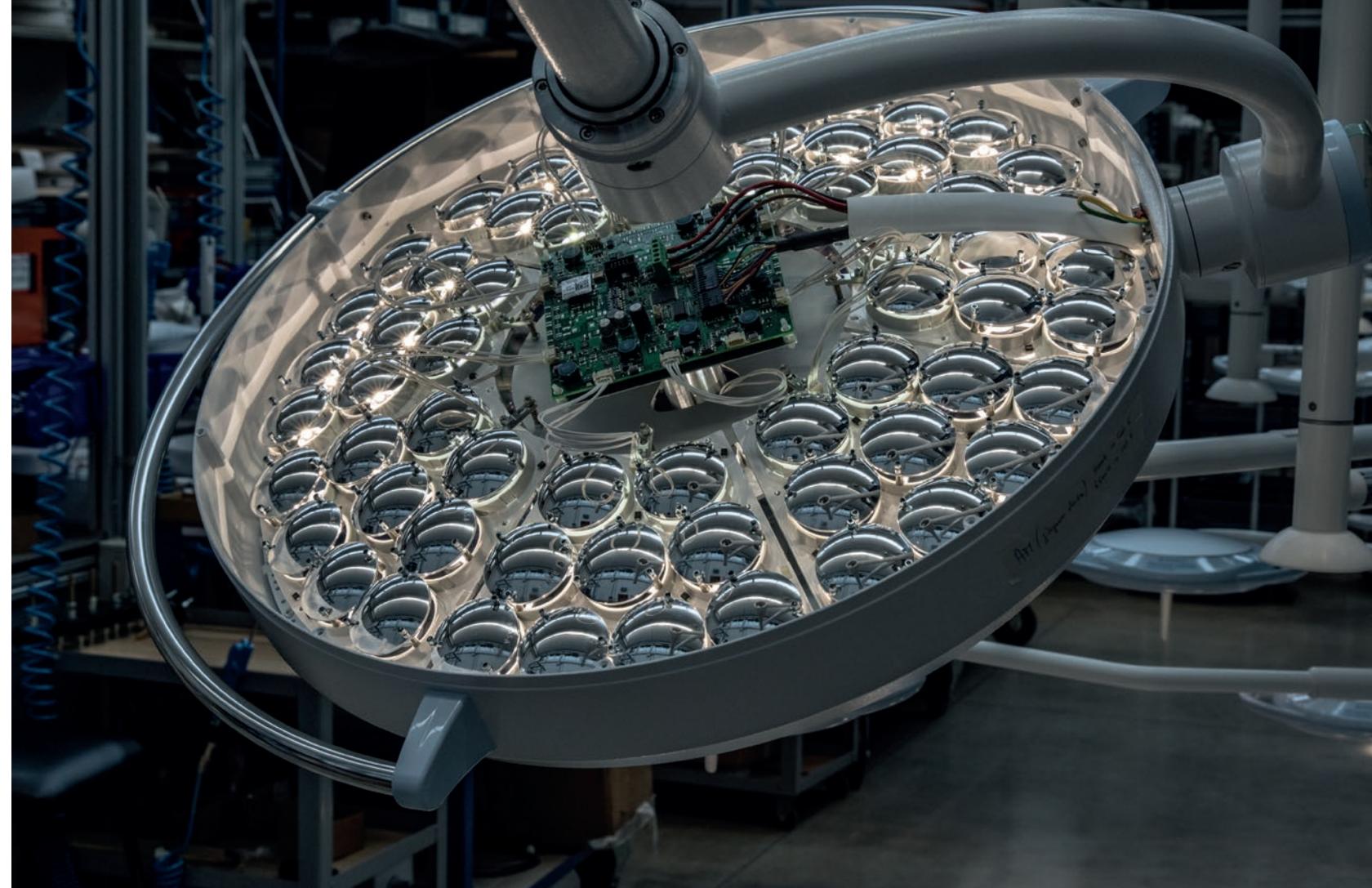
Gaetano, però, si era sempre dimostrato un uomo dotato di grande intelligenza e avvedutezza, così pian piano riconobbe il valore delle intuizioni dei due figli. E alla fine approvò anche la cura del design. Ora Rimsa disponeva di tutti gli elementi necessari per creare qualcosa di sensazionale. Era giunto di nuovo il momento di osare, di gettare il cuore oltre l'ostacolo, che era costituito innanzitutto dai limiti imposti dalle risorse economiche disponibili. Per presentarsi al mercato con un prodotto davvero rivoluzionario serviva un'intuizione clamorosa, oltre che nuove forme.

Nel 2002 dalle menti e dalle matite dei Longoni nacque PentaLED, la



prima lampada scialitica a led al mondo. Fu la perfetta espressione di un gioco di squadra. L'origine va ricondotta a un incontro occasionale. Durante una trasferta di lavoro in Francia Carlo conobbe una persona che gli parlò di nuovi LED di potenza. Al ritorno comunicò la novità al fratello, che senza perdere tempo iniziò ad interessarsene. Nella primavera di quello stesso anno venne a conoscenza di un simposio organizzato per presentare la nuova tecnologia. Altro che seminario, un'epifania, ecco quello che fu! D'improvviso tutto apparve sotto una nuova luce. Ma procediamo per gradi.

Mentre ascoltava i relatori intervenuti al congresso, Paolo comprese al volo le enormi potenzialità e il giorno seguente ne parlò subito con il padre e il fratello. La sfida fu chiara all'istante. Certo, l'obiettivo era davvero ambizioso perché fino a quel momento nessuno sulla faccia della Terra ci aveva provato, o perlomeno ci era riuscito. Alla Rimsa tuttavia ci credettero. Prima di tutto



individuare i led più performanti e avviarono la fase di progettazione. Occorsero ore, giorni, settimane di studi, prove su prove. Ma più trascorreva il tempo e più i Longoni erano consapevoli di avere dinanzi l'occasione attesa. Dallo stabilimento di Seregno stava per uscire qualcosa che nessuno aveva ancora visto. Serviva l'aiuto di chiunque, soprattutto era necessario crederci. Sotto l'occhio attento del padre, Paolo dedicò anima e sangue al progetto, che si stava trasformando in un'occasione strepitosa. «Papà ha sempre detto che quella era la mia lampada», confida, «ma non andò proprio così. Quello che misi a punto era un prodotto ancora primordiale. Proiettava una luce aberrante. Fu lui a migliorarla

intervenendo direttamente sulla qualità del led, che all'epoca era davvero ancora scarsa».

Chi si trovò a passare nei pressi di via Monte Rosa in quel periodo, deve avere visto il cielo carico dell'energia che si sprigionava dalle stanze dove stava per nascere la nuova lampada. «A mezzogiorno, prima di andare a casa per pranzo, buttavo un occhio dentro al laboratorio», racconta Sergio. «Osservavo il signor Gaetano e Paolo curvi su prototipi e disegni. Erano lì dalle sette del mattino. Quando rientravo li ritrovavo nella stessa identica posizione».



Capitolo 4

LUCE ALLE IDEE

La rivoluzione del led parte da Seregno

Pentaled fu il progetto più veloce di tutta la storia di Rimsa. Lo studio cominciò ai primi di giugno del 2002, il brevetto risale al mese di settembre e a novembre il primo prototipo fu presentato con tutto l'orgoglio immaginabile alla fiera Medica di Düsseldorf. Fra i visitatori s'insinuò un misto di meraviglia e perplessità: nessuno ancora credeva che fosse possibile illuminare una sala operatoria senza l'impiego delle tradizionali lampadine alogene.

La commercializzazione del prodotto si rivelò assai complicata. Solo un paio di anni più tardi, quando anche i colossi del settore presentarono i loro modelli, decollarono le vendite. Si chiama potenza del marketing. In altre parole fu necessaria la potenza di fuoco pubblicitaria che solo le grandi multinazionali potevano mettere in campo affinché gli utilizzatori finali si convincessero della bontà di questo nuovo sistema di illuminazione. «Non fu una transizione semplice», commenta Paolo, «ma sebbene non siamo riusciti a commercializzare per primi il prodotto, siamo comunque fieri di constatare che le grandi industrie del settore ci riconoscono la paternità del led nel campo illuminotecnico medicale».

La serie Pentaled ha subito parecchie modifiche col trascorrere degli anni: sono stati introdotti modelli con varie dimensioni al fine di rispondere a tutte le esigenze mediche e sono state apportate migliorie tecniche quali la focalizzazione automatica, l'introduzione della videocamera in alta definizione, il collegamento con impianto Wi-Fi. Infine sono state sviluppate soluzioni di comando del dispositivo alternative quali il controllo remoto con telecomando o schermo a parete.

Modello PentaLed

Inventati nel 1962, per lungo tempo i Led furono applicati solo a spie e indicatori poiché la quantità di luce emessa era piuttosto bassa. Agli inizi degli anni Duemila il problema non era stato ancora del tutto risolto, tuttavia erano allo studio importanti migliorie al fine di favorirne un impiego diffuso di queste piccole sorgenti luminose. Fu in quello stesso periodo che Rimsa ebbe l'intuizione di applicare questa tecnologia a una lampada medicale. Nacque così PentaLed, il nome nasce dal fatto che era composta da cinque parabole. L'innovativo prodotto concepito a Seregno usava dispositivi luminosi a emissione laterale della Lumiled, all'epoca erano i soli di una certa potenza offerti dal mercato.

2002: PentaLed, la prima lampada medicale a led al mondo



RIMS A LED

PENTALED PATENTED

50.000 LUX 5.500K COLD LIGHT

RIMS A USING THE REVOLUTIONARY TECHNOLOGY HIGH POWER LED SOURCE LUXEON, DEVELOPED PENTALED, THE FIRST SURGICAL LAMP 100% COLD LIGHT.

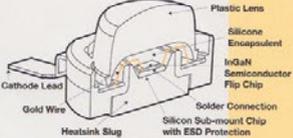
HALOGEN BULB AND MERCURY LAMP ARE GOING TO BE REPLACED IN A VERY NEAR FUTURE BY LIGHT-EMITTING DIODES (LEDs).

LIGHT EMITTING DIODE (LED)

THE LED IS A SEMICONDUCTOR-BASED LIGHT SOURCE MADE OF THIN LAYERS OF SOLID MATERIAL. IN EACH OF THESE LAYERS THERE ARE DIFFERENT KIND OF ATOMS, WHICH FORM TOGETHER AN IRREGULAR GRID. IN ONE OF THOSE LAYERS (N-LAYER) SOME ATOMS DO HAVE A FREE ELECTRON. THIS ELECTRON CAN MOVE FREELY THROUGH THE ATOMS. IN THE OTHER LAYER (P-LAYER) THERE IS A SHORTAGE OF ELECTRONS.

WHEN ELECTRICITY IS APPLIED TO A LED THE FREE ELECTRONS MOVE FROM THE N-LAYER TO THE P-LAYER. BECAUSE ELECTRONS CAN ONLY MOVE IN ONE DIRECTION THIS MATERIAL IS CALLED A SEMICONDUCTOR. WHEN A FREE ELECTRON ENTERS A 'HOLE' INSIDE THE P-LAYER ENERGY IS GENERATED. THIS GENERATED ENERGY IS LIGHT.

THE COLOR OF THE LIGHT IS BASED UPON THE TYPE OF ATOMS AND THE WAY THEY ARE ORGANIZED. THE COMBINATION OF INDIUM, GALLIUM AND NITRIDE (INGAN) MAKES IT POSSIBLE TO



ADVANTAGES

- IR FREE • UV FREE • FULL DIMMING WITHOUT COLOUR VARIATION • INSTANT "ON" AT FULL BRIGHTNESS AND COLOUR
- LOW VOLTAGE EMPLOY • 5500 K
- 50.000 LUX AT 1 MT. WITH ONLY NO.5 x 5W LEDS • ALUMINIUM

• HORIZONTAL ARM, EASY TO INSTALL

• LIGHT MOVEMENT • CONTROL PANEL WITH SWITCH AND LIGHT REGULATION FUNCTIONS • CRI 75 • LUXEON V

• DURABLE LIFETIME 1000 HOURS WITH VERY LIMITED DEGRADATION

LUXEON V WITH 5 WATTS OF POWER IN WHITE AS A LONG-LIFE VERSION IS UNDER RESEARCH AND DEVELOPMENT TO INCREASE ITS LIFE AND CRI PERFORMANCES.

WHITE HIGH POWER LED LIGHT IS FREE FROM UV AND IR. THE COLOUR RENDERING INDEX (CRI), LUMINOUS FLUX AND EFFICACY OF HIGH POWER LEDSHAVE IMPROVED SIGNIFICANTLY IN THE LAST 10 YEARS. IN ADDITION, THE INTRINSIC ELECTRONIC CHARACTERISTICS OF LEDS ARE LOW FOR FULL DIMMING WITHOUT COLOUR VARIATION, INSTANT "ON" AT ALL BRIGHTNESS AND COLOUR, DYNAMIC COLOUR CHANGING. ADDITIONALLY, HIGH POWER LEDS ARE EXTREMELY ROBUST AND RESISTANT TO VIBRATION AND SHOCK, SO THEY WILL NOT BREAK OR FLICKER.



Ministero dello Sviluppo Economico
D. L. S. P. S. C.
Ufficio Italiano Brevetti e Marchi

ATTESTATO DI BREVETTO PER INVENZIONE INDUSTRIALE

N. 0001340084

Il presente brevetto viene concesso per l'invenzione della domanda sotto specificata:

num. domanda	anno	C.C.I.A.A.	data pres. domanda	classifica
002026	2002	MILANO	24/09/2002	F21V

TITOLARE/I RIMS A P. LONGONI S.R.L. SEREGNO (MI)

MANDATARIO PETRUZZIELLO ALDO

INDIRIZZO RACHELI & C. S.P.A. VIALE S. MICHELE DEL CORSO 4 20144 MILANO

TITOLO LAMPADA SCIALITICA CON SORGENTE LUMINOSA A LED.

INVENTORE/I LONGONI PAOLO

L'idea fondante, l'essenza stessa della lampada, ossia la riflessione indiretta della parabola, però non è mai stata modificata. «Questa caratteristica», chiarisce Paolo, «nata con il semplice scopo di non abbagliare e offrire un conforto maggiore all'utilizzatore è stata mantenuta su tutti i modelli. Senza alcun dubbio afferma la nostra unicità». Il principio si concretizza nell'uso di un'ellisse calcolata millimetricamente per riflettere in modo puntiforme sul campo operatorio la totalità dei raggi luminosi emessi dal led. In tale modo si ottengono numerosi e apprezzabili risultati: si evita il fenomeno di abbagliamento, l'illuminazione è tridimensionale, le ombre sono soppresse e l'area illuminata viene circoscritta, evitando zone di luce incontrollate. «Quando giro per le fiere osservo altri prodotti», commenta Andrea Uccelli, «e spesso resto infastidito dal fascio luminoso. Con le nostre lampade non accade mai». Un sistema di illuminazione diretta è più semplice e immediato da realizzare, poiché non richiede studi fisici sulla riflessione della luce. Di conseguenza è anche più economico da produrre. Tuttavia la riflessione diretta non riesce a raggiungere le caratteristiche e i vantaggi offerti dalla luce indiretta. Quest'ultima, oltre a garantire una luce fredda, di profondità e confortevole, caratteristiche fondamentali considerato che il chirurgo interagisce costantemente con il dispositivo mentre opera, offre pure un risparmio di corrente. Questo fattore, seppure non sia tale da incidere sui costi di una clinica o di un ospedale, si traduce in una netta riduzione della temperatura all'interno della cupola che ospita la lampada. Grazie a ciò i led rimarranno affidabili per un tempo molto più lungo e la gestione dell'energia sarà più efficiente. Alla Rimsa non si sono mai cercate scorciatoie. Si è sempre puntato sulla massima qualità e sull'innovazione. La scelta di affidarsi

alla luce indiretta non rappresentava la strada più semplice, ma era la più valida. Paolo respinge ogni ipotesi genetica, ma un fatto è evidente: da almeno tre generazioni i Longoni si dedicano alla ricerca spinta. «Può essere stato d'aiuto la possibilità di respirare un certo clima, ma i risultati conseguiti – pochi o tanti, comuni o sensazionali – sono solo il risultato di tanta dedizione. Ogni altra congettura al più può nutrire suggestioni letterarie». La sobrietà dei titolari è condivisa dai collaboratori, che al più si limiteranno a un conciso commento, come hanno fatto Pietro e Andrea: «Carlo e Paolo hanno ereditato l'intelligenza e la tenacia, oltre a tanta, tanta voglia di crescere e migliorarsi».

The design phase



Cuore in Brianza, sguardo sul mondo

Oltre a sancire un invidiabile primato, Pentaed offrì a Rimsa una grande visibilità sullo scenario internazionale e determinò un profondo cambiamento nella strategia aziendale. «Anziché dover rincorrere le novità introdotte dalla concorrenza», afferma Carlo, «ci siamo trovati in una posizione di comando e, forti di questa posizione, ne abbiamo approfittato per ampliare l'offerta degli accessori disponibili a catalogo e spingere sul design dei prodotti».

Nel 2005 la sede venne ampliata ancora una volta, fino alle dimensioni attuali, e la propensione all'internazionalizzazione ricevette un ulteriore impulso. Crescevano gli spazi produttivi, si allargava il mercato, ma le abitudini a Seregno restavano quelle di un tempo. Testa bassa e voglia di lavorare, anche nei giorni di festa quando c'era bisogno. Il cuore sempre in Brianza, lo sguardo sul mondo.

Il reparto commerciale intensificò i viaggi intercontinentali, riuscendo a gettare le basi per una collaborazione che oggi investe ben novanta Paesi. Il punto forte di Rimsa divenne quello della personalizzazione. Grazie a un dialogo proficuo tra l'ufficio progettazione, la produzione e il settore vendite, l'azienda cominciò a offrire a ogni cliente soluzioni su misura, addirittura a realizzare modelli dedicati. Per l'ufficio commerciale questa peculiarità fu necessaria. I progettisti la accettarono di buon grado, affrontando la politica taylor-made come una prova incessante. Anche oggi i due reparti si confrontano, quasi si sfidano, ma remano nella stessa direzione. Laddove il marketing richiede soluzioni individuali e dedicate, i tecnici ribattono con risposte altamente innovative,



attente al minimo dettaglio più che all'economicità. A quel punto torna nelle mani dei commerciali l'onere di sviluppare strategie di vendita idonee a illustrare la qualità assoluta del prodotto.

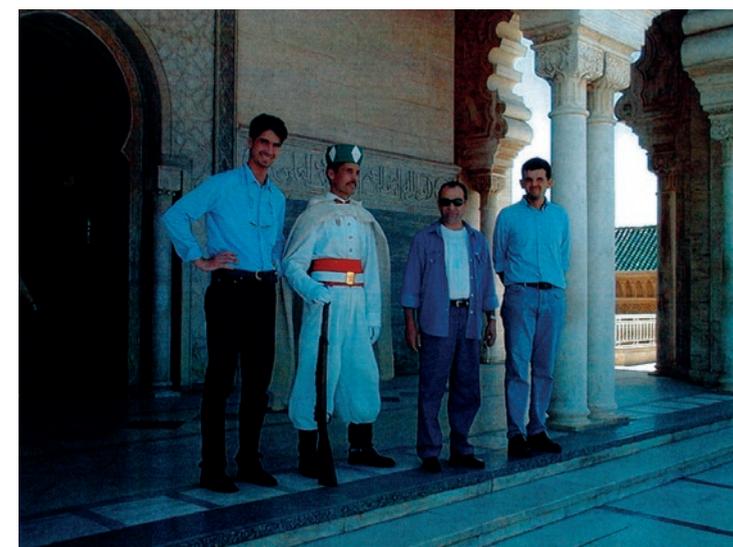
«Restiamo una piccola realtà se confrontata a certi giganti internazionali», commenta Andrea Uccelli, «ma è proprio grazie a questa caratteristica che riusciamo a controllare il gradimento delle nostre lampade. Chi fra di noi ha il contatto diretto col mercato tiene le antenne ben dritte e riferisce immediatamente ai progettisti i commenti raccolti. In tale modo ci riserviamo la possibilità di intervenire all'istante per apportare i miglioramenti necessari». «Non va dimenticato inoltre che sono poche le aziende che partono dalla materia prima e realizzano il prodotto dal principio alla fine», aggiunge Pietro Tagliabue. «Gran parte dei nostri concorrenti si limita ad assemblare pezzi prodotti altrove».

Nel gennaio del 2008 il Corriere della Sera pubblicò un ampio servizio dedicato alle Piccole e Medie Imprese italiane che hanno costruito la loro fortuna sulla ricerca tecnologica. Tra le storie selezionate spicca quella di Rimsa, presentata come «un'impresa brianzola che ha creato una sorta di rivoluzione in campo medico introducendo l'illuminazione a Led».

A Seregno però si è sempre evitata la luce dei riflettori. Gli onori della cronaca inorgoliscono, ma non distraggono risorse dall'obiettivo prioritario, che resta quello di migliorare incessantemente la



propria offerta. Molti perfezionamenti sono stati introdotti grazie alle esperienze maturate direttamente nelle sale operatorie, confrontandosi assiduamente con i medici, ma anche osservando in prima persona gli interventi chirurgici. «Sono esperienze invasive, ma di grande utilità», spiega Paolo. «Assistere all'impiego di una nostra lampada sul campo ci aiuta a capire cosa si potrebbe modificare, soprattutto in termini ergonomici». Da quando Rimsa è entrata nel mercato delle scialitiche si è sempre cercato il contatto diretto con le strutture sanitarie e i professionisti del settore. I più anziani ricordano ancora con trepidazione quando fu montata la prima A300 nella sala di chirurgia dell'ospedale di Giussano o la Stellare nella sala parto di Carate Brianza.

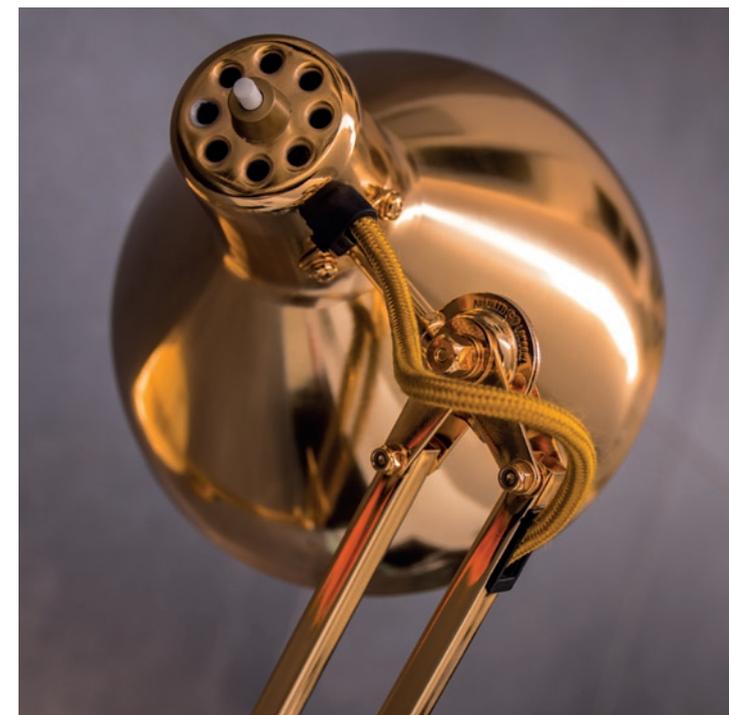


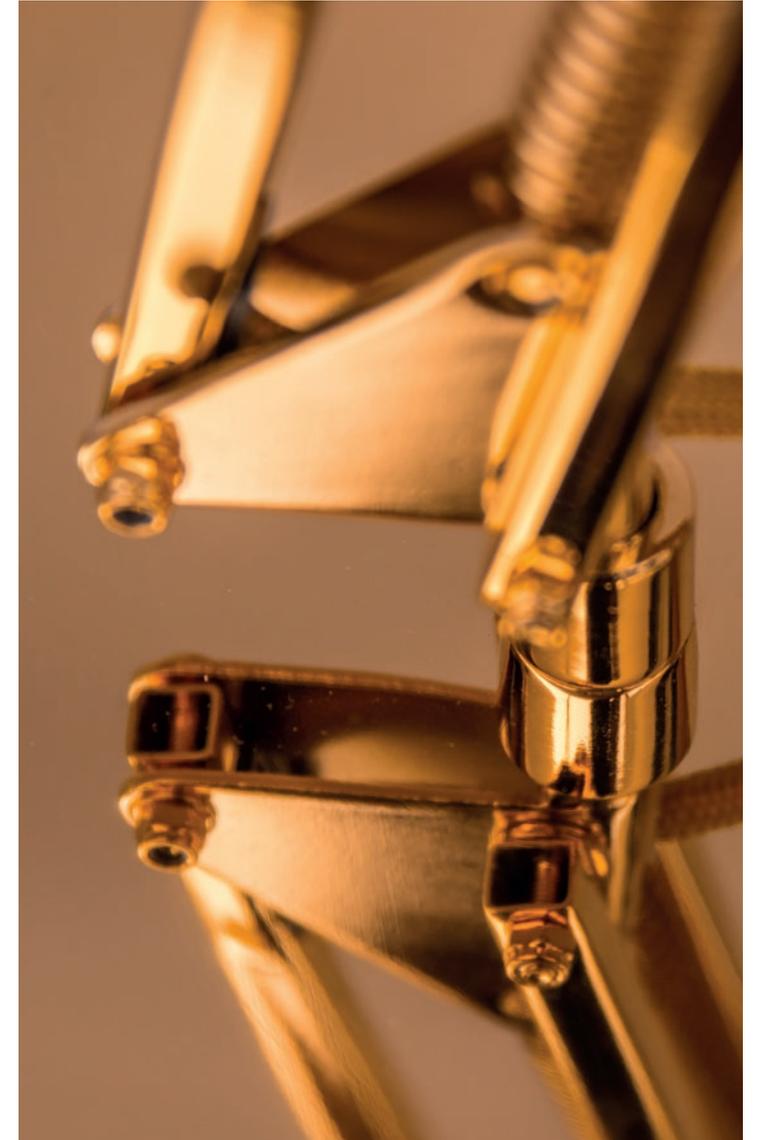
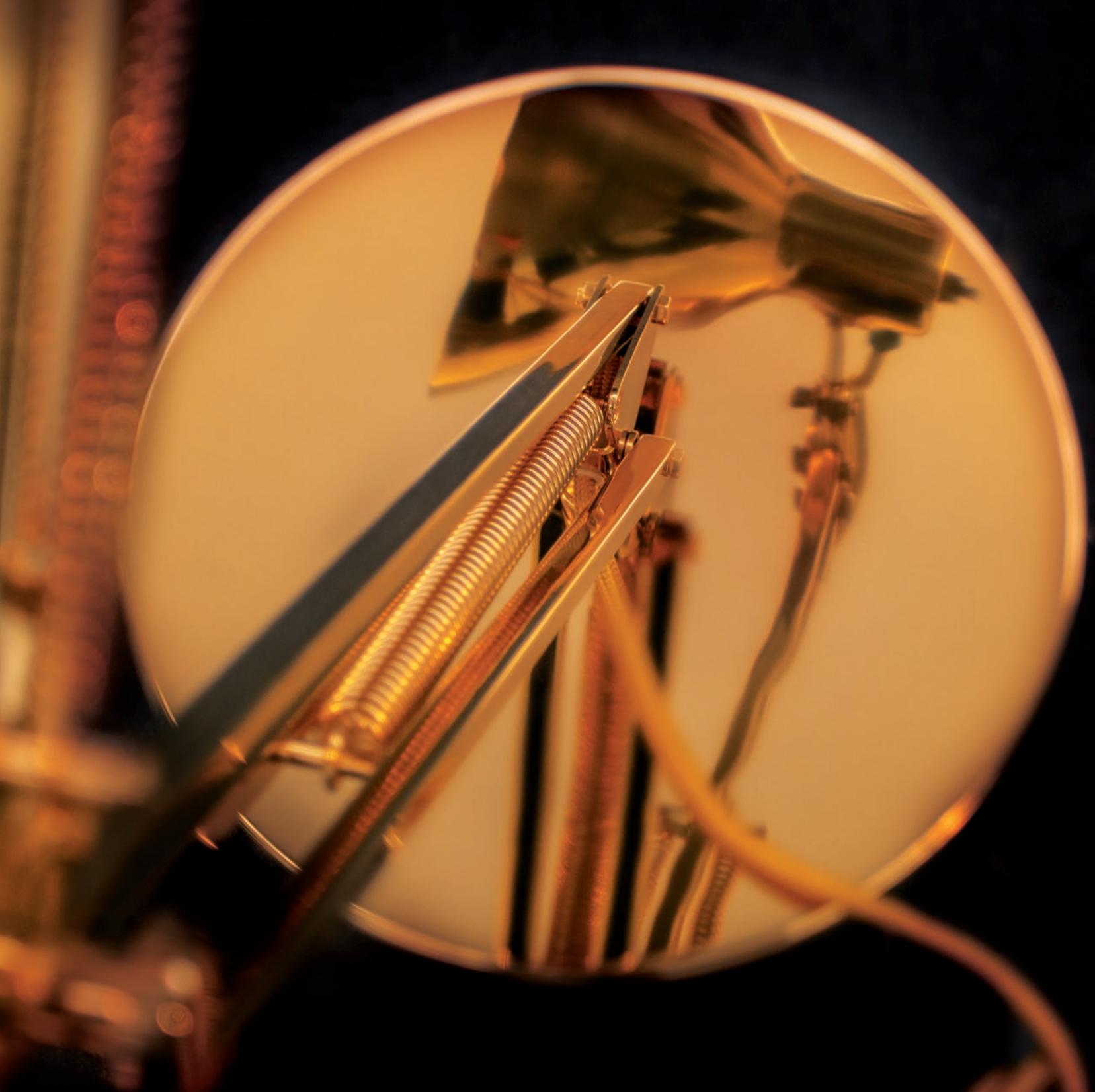
Modello Pentaled 12

Nello stabilimento di Seregno non si è mai smesso di lavorare sodo e innovare i prodotti. Col trascorrere degli anni fu posta maggiore attenzione al design, sempre più convinti che, oltre a essere un ottimo prodotto, le proprie lampade dovevano possedere anche una forma accattivante. Nel 2008 iniziò la progettazione di Pentaled 12, il cui prototipo fu esposto alla fiera Medica dell'anno seguente. Fu il primo prodotto realizzato in materiale termoplastico. Grazie ad esso si spalancarono le porte del mercato americano.



L'azienda lievitava nel calore delle mani di famiglia, ma si rafforzava grazie alle sinergie e all'empatia che si sviluppavano con i fornitori e i clienti. Con questi ultimi, in particolare, spesso si è instaurato un rapporto personale che valica i confini puramente lavorativi. «In qualsiasi attività umana, compresa quella imprenditoriale, le relazioni sono determinanti», commenta Carlo. «Papà ci ha insegnato a rendere gradevole ogni occasione di incontro. Ancora oggi, quando riceviamo la visita dei clienti, la nostra prima premura è di apparire ospitali. Sappiamo di poter offrire ottimi prodotti, ma desideriamo che i nostri partner tornino nei loro Paesi con un buon ricordo di tutti noi e dell'Italia intera. Per questa ragione non ci scordiamo mai di accompagnarli in qualche visita di piacere, affinché possano conoscere le bellezze del territorio circostante: Milano, Monza, il lago di Como. È in questi momenti che si consolidano i rapporti e si creano i presupposti per collaborazioni durature, fondate sulla reciproca conoscenza e il rispetto». Anche quando girano per il mondo e si trasformano a loro volta in ospiti, Carlo e Paolo non vengono meno alla loro tradizione imprenditoriale improntata alla serietà, ma che sa apprezzare pure il lato conviviale degli incontri. «Sia che ci troviamo in Giappone, a Cuba o in Messico, ci mostriamo sempre curiosi di conoscere i costumi e le tradizioni dei luoghi e portiamo un poco della nostra cultura per favorire lo scambio di conoscenze. Ci comportiamo così perché ci viene naturale farlo, senza forzature. Afferriamo tutte le buone occasioni che ci offre il nostro mestiere». Una chiara testimonianza del modo di interpretare il proprio ruolo di imprenditori è espresso dall'episodio della Lampada Oro. «In occasione del 60esimo anniversario di Tokibo Giappone, un nostro importante rivenditore, siamo stati invitati a Tokyo per una





festa», racconta Carlo. «Non volevamo presentarci con un regalo impersonale. Così abbiamo fatto preparare un piatto in vetro, sul quale è stato disegnato un airone le cui ali sfumano nei colori della bandiera giapponese e di quella italiana, e una lampada completamente immersa in un bagno d'oro. Di questa sono stati realizzati tre campioni: una per il titolare di Tokibo, il signor Sata, una per il nostro showroom e un'altra per la scrivania di mio figlio Glauco».

Il piacere di condividere

La convivialità aziendale è una specifica che contraddistingue il modo di operare di Rimsa fin dalla sua fondazione, si è rafforzata sotto la guida di Gaetano e continua a guidare l'azione di Carlo e Paolo. È una scelta etica prima ancora che manageriale. A Seregno il saper fare nasce anche sul terreno dell'empatia, sull'interesse all'ascolto e sulla capacità di cogliere i bisogni e i vissuti degli interlocutori, al fine di raccordare ad essi il proprio modo di agire. Il piacere di condividere le esperienze ha trovato forme di espressione sia nelle dinamiche interne all'azienda sia nelle relazioni esterne. Fra le tradizioni irrinunciabili, ad esempio, ci sono le cene organizzate in occasione di anniversari importanti: 25-30-40 o 50 anni di lavoro trascorsi presso l'azienda. Non sono mancati neppure eventi straordinari, come quello organizzato nel 2016, in occasione dell'80esimo di Rimsa, quando tutto il personale è stato invitato ad assistere al Gran Premio di F1 di Monza.

Un'attenzione particolare è riservata anche ai rapporti con i clienti, con i quali la famiglia Longoni instaura relazioni di consonanza. Sono molti i ricordi maturati in tanti anni di attività, nelle foto sono immortalati alcuni episodi recenti. A volte dai rapporti di affari nascono autentiche amicizie, basti pensare che tempo fa Carlo e sua moglie sono stati invitati a Lima per partecipare a una festa a sorpresa organizzata in occasione dei 60 anni di Felix, un importante cliente peruviano.

Quando ricevono visite, sono i Longoni a trasformarsi in anfitrioni ospitali e generosi. Avic, che risiede a Manila, capitale delle Filippine, mentre era in visita di lavoro a Seregno non si è lasciata sfuggire l'occasione di ammirare alcuni dei più celebri



scorci lombardi. È stata accompagnata a Bellagio, dove è rimasta particolarmente colpita dal magnifico panorama e dall'atmosfera unica dei giardini di villa Melzi. Anche i coniugi Bourbon, clienti francesi, sono stati guidati alla scoperta delle bellezze regionali: prima la città di Milano, con i suoi celebri monumenti e le vie eleganti, poi l'incantevole lago di Como. Durante la gita in barca un'ondata inattesa ha colpito la signora Dany, che però ha affrontato la disavventura con un largo sorriso. Appena sbarcati a Como, Carlo si è premurato di acquistarle un abito nuovo, naturalmente made in Italy.



Prove di carattere

Tra le numerose collaborazioni che hanno costellato la storia di Rimsa, una delle più prolifiche è senza dubbio quella con l'Università di Padova, che dal 2010 offre motivi di soddisfazione ad entrambe le parti e permette a Rimsa di essere sempre più concorrenziale. «Stavo visitando una fiera di elettronica», ricorda Carlo, «quando allo stand dell'ateneo vidi esposto un analizzatore di luce. Ne parlai con Paolo. Ci serviva uno studio approfondito sul controllore di luce, la resa cromatica e la curva di illuminazione di una nostra lampada». Il timore, al solito, era rappresentato dai costi. «Approfondimmo la questione con alcuni ricercatori e confrontandoci superammo l'ostacolo economico». Anche il destino giocò a favore, perché proprio in quel periodo il successo di PentaLED 12 si consolidò negli Stati Uniti e offrì le risorse necessarie per finanziare il progetto.

«Siamo l'unica azienda italiana a produrre lampade per sala operatoria e in tutto il mondo si contano solo una quindicina di costruttori», chiarisce Carlo. «I nostri maggiori concorrenti sono multinazionali americane e tedesche. Insomma la nostra storia si è specchiata spesso in quella di Davide contro Golia. La cooperazione con l'Università di Padova, che vanta una storia e una preparazione incontestabili, ha delineato dunque un salto di qualità notevole». Paolo conferma la bontà del percorso intrapreso: «I precedenti tentativi di allacciare rapporti con altre Università, alcune anche più vicine a noi, erano falliti a causa di un eccesso di burocrazia. In questo caso, invece, siamo riusciti a intraprendere un lavoro proficuo. L'impegno profuso dagli ingegneri Nicola Trivellin e Diego Barbisan con i loro collaboratori, coniugato con



le nostre competenze, ci ha permesso di ottenere ottimi risultati nello sviluppo di strumenti su misura».

Nel marzo del 2012, all'età di 74 anni si spense Gaetano Longoni. Aveva speso gran parte dei suoi anni a far crescere e prosperare l'azienda fondata dal padre. Per tutti fu una perdita incolmabile. «È stata una persona straordinaria», rammenta Giovanni. «Aveva uno sguardo acuto, che a volte incuteva timore. Ma il suo cuore era davvero grande, gli siamo tutti debitori». Ha sempre cercato il dialogo con chiunque, ambiva al confronto mai allo scontro. Uno dei ricordi più commoventi lo regala Sergio. «Negli anni Ottanta cominciai a lavorare per mio conto, in sostanza facevo il terzista per la Rimsa. Il signor Gaetano mi incoraggiò a compiere quel passo dicendomi: 'Se un giorno vorrai tornare, troverai sempre la porta aperta'. Venticinque anni più tardi mi presentai di nuovo in via Monte Rosa e lui mi ripeté la stessa frase. Senza aggiungere molte parole a quelle pronunciate allora, si rivolse a Carlo e disse: "Fai preparare tutti i documenti necessari, da lunedì il signor Bonfanti rientra"». C'è tanto trasporto anche nelle parole di Giovanni: «Non scorderò mai il bene e l'aiuto dimostratomi sia quando ho avuto bisogno di cure mediche sia quando mi risolsi ad acquistare una casa».

Questo spirito di solidarietà ha accompagnato anche i momenti più tristi, che inevitabilmente scandiscono lo scorrere della vita in tutte le famiglie. Fra ogni collaboratore è ancora vivo il ricordo di Maurizio Mariani, spentosi a soli 48 anni dopo avere trascorso



oltre la metà della sua vita alla Rimsa. Durante la sua malattia, Gaetano lasciava lo stabilimento alle sei di sera per andare a portargli un po' di conforto in ospedale. E dopo la prematura scomparsa conservò una sua foto in ufficio, come fosse stato un figlio. Nel giorno delle esequie lo ricordò così: *Caro Maurizio, dopo tanto tempo trascorso insieme, non potevamo che accogliere il tuo invito a non lasciarti solo.*

«Fu davvero un duro colpo per tutti», ricorda Gianni Consonni. La forza di carattere, però, ha sempre avuto la meglio anche sugli eventi negativi.



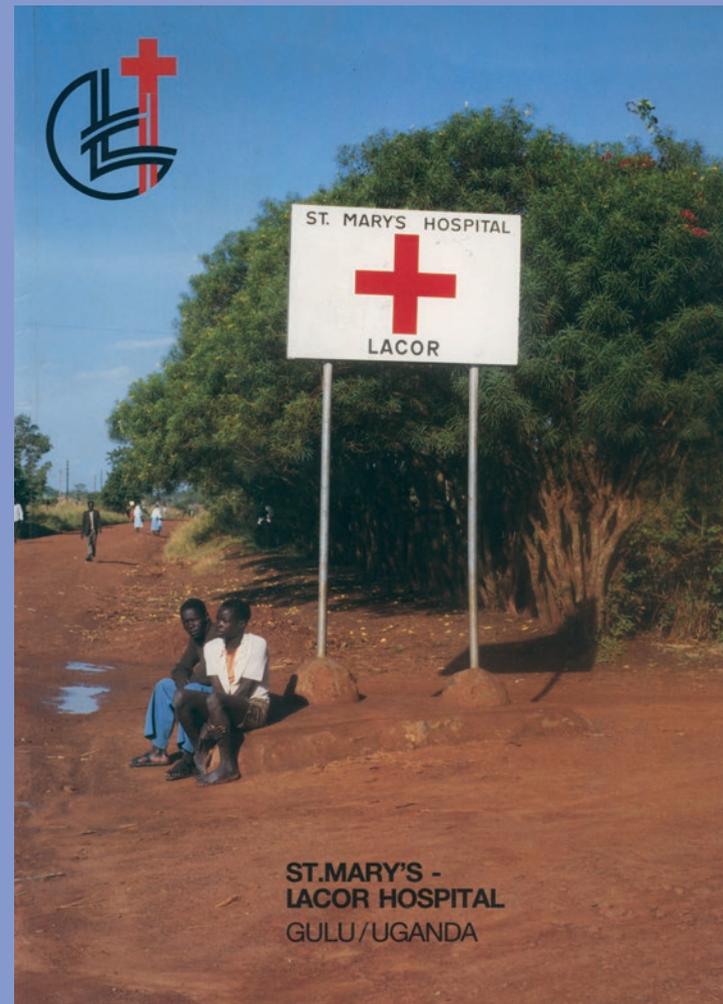
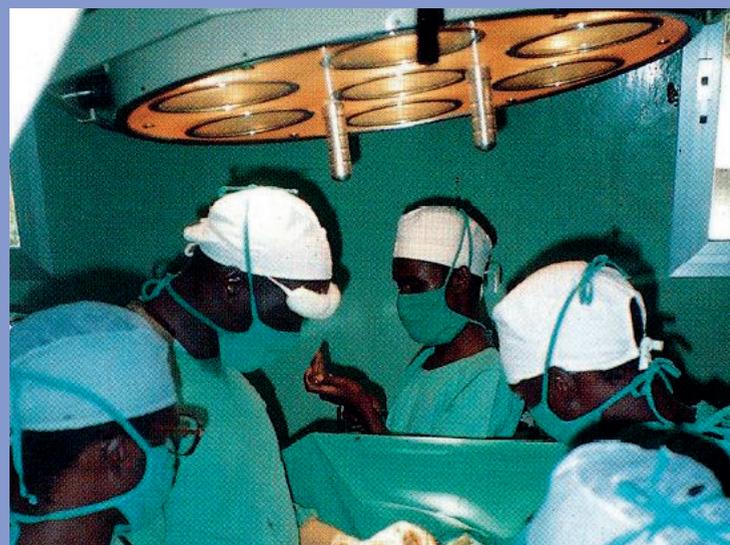
L'impegno sociale: protagonisti fuori dall'azienda

La responsabilità sociale di un'impresa è un tema di forte attualità. Il tessuto imprenditoriale sta diventando sempre più reattivo alle tematiche collettive. Rimsa al riguardo può vantare una tradizione assai solida. Sono davvero tante le attività che l'azienda di Seregno ha messo in campo al di fuori della propria sede lavorativa. Spaziano dallo sport all'assistenza sanitaria, ma tutte quante sono state intraprese nell'intento di rafforzare il legame con il territorio di cui l'impresa è espressione o di essere di aiuto a chi ha bisogno. Nelle prime fasi, l'impegno sociale si è annodato in forma stretta allo spirito familiare con cui è sempre stata condotta l'attività. Un esempio evidente è rappresentato dalla nascita, nel 1976, di una squadra aziendale dedicata alle corse campestri organizzate in Brianza. Il team, allenato da Gianni Consonni, annoverò fra le proprie fila non solo i dipendenti ma anche i loro familiari. Più che le velleità agonistiche era il desiderio di assaporare momenti di svago e di aggregazione ad animare il gruppo podistico. Tuttavia non mancarono anche prestazioni cronometriche di rispetto, soprattutto grazie alle performance di Mauro Ballerini, marito di Viviana Frigerio.

Restando in tema di sport, Rimsa figura anche tra i più fedeli sostenitori della Courir pour la Paix, corsa amatoriale francese su due ruote che già nel nome svela quello che in realtà è lo scopo principale: affermare il valore universale della pace. La manifestazione è stata promossa da un giapponese, divenuto in seguito cliente di Rimsa, con il desiderio di diffondere il culto di una statuetta della Madonna, ritrovata nel 1945 tra le macerie dei bombardamenti atomici che devastarono Hiroshima e Nagasaki. Alla kermesse

hanno preso parte anche assi del ciclismo internazionale, come l'italiano Francesco Moser e il francese Bernard Hinault.

Un'altra pagina importante dell'impegno sociale della famiglia Longoni è testimoniata dal sostegno offerto all'attività di Piero Corti, besanese, fratello di Eugenio Corti, autore del romanzo storico "Il cavallo rosso", un'opera densa che rievoca fra finzione e realtà i grandi avvenimenti che hanno sconvolto il mondo tra il 1940 e il 1974, e di sua moglie Lucille Teasdale, di origini canadesi. Entrambi medici, i coniugi Corti hanno praticato a lungo la loro professione a Kampala, in Uganda, durante gli anni in cui il Paese è stato teatro di una sanguinosa guerra civile, i cui drammatici effetti sono ancora vivi. Proprio grazie alle donazioni provenienti dall'Italia Piero e Lucille hanno potuto soccorrere molti uomini, donne e



bambini. Anche il Gruppo Solidarietà Africa, associazione seregnesse presieduta da Paolo Viganò, primario di Infettivologia all'ospedale di Legnano, ha beneficiato dei contributi offerti da Rimsa. Sempre di natura medica, questa volta però ci spostiamo in Italia, a Monza per la precisione, è il progetto "Dai! Costruiamolo insieme!" promosso dal Comitato intitolato a Maria Letizia Verga per dare vita, vicino all'ospedale San Gerardo, a un nuovo centro dedicato allo studio e alla cura della leucemia del bambino. Carlo e Paolo Longoni, insieme alla madre Augusta Cogliati e alla sorella Anna Longoni, hanno contribuito alla realizzazione di una sala per i prelievi del sangue completamente attrezzata allo scopo. Ubicata

nell'area destinata al day hospital, è stata intitolata a Gaetano Longoni. Il Centro "Maria Letizia Verga", assoluta eccellenza lombarda, italiana e mondiale sorto grazie alla sinergia tra pubblico e privato, è stato inaugurato il 18 aprile 2015. Si compone di quattro piani fuori terra per una superficie totale di 7.700 metri quadrati. Ospita il più grande centro di ricerca sulle leucemie ed emopatie infantili, un nuovo centro di trapianto del midollo osseo, un reparto di degenza con stanze singole, un day hospital, un'area di accoglienza e spazi comuni volti a migliorare la qualità della vita dei malati e dei loro familiari durante le degenze e le terapie.



Nel nome dei Padri

La storia di Rimsa presenta una evidente venatura religiosa che si è manifestata nei gesti e nelle relazioni. Del resto la famiglia Longoni ha sempre avuto chiara l'importanza di essere inseriti in una comunità più ampia che incoraggia ogni individuo nel proprio cammino. Nei passaggi più delicati non sono mai mancati il conforto di una parola e una genuina comunione di spirito.

Fra gli anni '40 e '50 Palmino poté contare sull'aiuto di monsignor Enrico Ratti, storico prevosto della città di Seregno nella prima metà del Novecento, per fronteggiare l'annosa vicenda dei danni subiti in Albania a causa della guerra. Sempre Palmino, nel 1964, donò a Sua Santità Paolo VI un braccio portalampana a pantografo.

Gaetano fu particolarmente incline a mettere in comunicazione la sua esperienza umana con una dimensione ultraterrena. Al centro di questa ricerca c'era il desiderio di creare un'impresa capace di essere anche un luogo dove l'uomo può coltivare l'anima, oltre che affinare l'intelligenza.

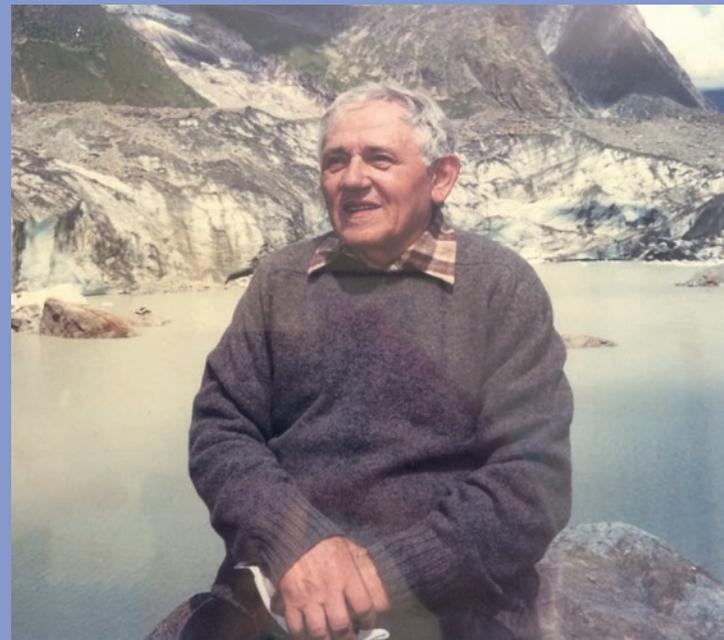
La ricerca di Dio è stata vista da ogni generazione dei Longoni come la sola strada che può dare pienezza alla persona. In questo percorso spirituale la famiglia è stata accompagnata da sacerdoti premurosi e fedeli. Di padre Mariano Ambrosini si è già parlato. La sua amicizia con Gaetano è stata contraddistinta da uno spirito di fraternità che è cresciuto in modo spontaneo e si è manifestato in un mutuo aiuto spirituale e personale. Seppure missionario in Messico, il religioso è stato a lungo presente nel cammino familiare e aziendale. Fu lui a celebrare il matrimonio di Paolo, mentre anni prima Carlo e sua moglie avevano scelto di fare visita alla sua missione durante il viaggio di nozze. Padre Mariano esercitò un supporto spirituale anche nei momenti più difficili: officiò messa fra le pareti



aziendali per ricordare Maurizio Mariani, scomparso prematuramente dopo avere lavorato tanti anni alla Rimsa, e le mamme di due storici collaboratori, Gianni Consonni e Ettore Cobelli. Dopo la scomparsa di Gaetano la sua vicinanza portò consolazione e offrì incoraggiamento alla famiglia e a tutte le maestranze.

Un altro sacerdote che è sempre rimasto in stretti rapporti con i Longoni è don Lino Magni, parroco di Santa Valeria per oltre trent'anni. Dalla fine degli anni Settanta ha visto crescere e prosperare l'azienda. Anch'egli è stato un assistente spirituale solerte nella quotidianità, ma ancora di più nelle occasioni dolorose.

L'ultimo episodio che testimonia il clima in cui è lievitata la storia di questa impresa risale al febbraio del 2016, allorché monsignor Patrizio Garascia, vicario episcopale di zona, ha fatto visita allo stabilimento, scegliendo proprio Rimsa in rappresentanza delle realtà produttive seregnesi.



nome		mondo		pomeriggio		registrazione		extra		ore	
N. 101		Mons. Patrizio Garascia		20/26		FEBBRAIO					
giorno	matino	matino	matino	matino	matino	matino	matino	matino	matino	matino	matino
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

L'unica strada è primeggiare

Carlo e Paolo si trovarono soli alla guida di Rimsa. L'esperienza accumulata da entrambi era ormai ricca e complessa, inoltre potevano contare sull'aiuto di affezionati compagni di viaggio, che erano i custodi della storia, e giovani collaboratori cresciuti nel grembo aziendale. Gaetano, però, era stato il volto e l'anima di quest'azienda negli ultimi cinque decenni. Procedere senza di lui, dunque, richiese forza di carattere e una caparbia determinazione. Un forte aiuto giunse da tutte le maestranze, che in quel momento fornirono una grande prova di attaccamento alla società.

C'era da preparare un futuro prossimo con le carte in piena regola. Occorreva dimostrare ai mercati che non ci sarebbe stato alcun terremoto, nessuno doveva temere improvvisi sconvolgimenti. Rimsa si lanciò verso nuove sfide nelle mani della terza generazione, che aveva un compito non facile, come sempre accade a chi si deve "misurare" con un uomo che ha fatto la storia della propria impresa. A Seregno lo sapevano, ma affrontarono la prova con serenità, perché sapevano di poter contare su un'arma in più, guarda caso trasmessa a loro proprio dal padre: lo stile. «Dovremo fare come lui», si ripeterono l'un l'altro i fratelli Longoni, che del resto da anni si destreggiavano fra gli ingranaggi aziendali.

Subito, però, dovettero affrontare una questione da fare tremare i polsi. Da qualche tempo, tutti ormai erano consapevoli che la serie Pentaled, nonostante le continue evoluzioni, non avrebbe potuto rispondere all'infinito alle richieste del mercato.



La serie Pentaled e Primaled

Inaugurata nel 2002, la serie Pentaled si è via via arricchita di nuovi modelli. Con 81, 30E e 105, punta di diamante della gamma, si sono raggiunti livelli di efficienza altissimi, una stupefacente leggerezza e linee eleganti. Tris-led, Pentaled 12 e 28 a loro volta hanno garantito prestazioni ineguagliabili nel campo delle lampade ambulatoriali e della chirurgia minore. Saturno-led, Primaled e la linea Observa hanno soddisfatto in modo eccellente le esigenze mediche nel segmento dell'osservazione.



Così a Seregno si è deciso di progettare un nuovo modello. E ancora una volta è stata alzata l'asticella. Pentaled costituisce una linea esemplare sotto molteplici aspetti, ma segnata da una forte artigianalità che ne rende complessa la produzione. Ora si cercava una soluzione pienamente industriale, pur rispettando la tradizione che esige come capisaldi la luce indiretta e la massima attenzione costruttiva.

Per fronteggiare la nuova prova i fratelli Longoni scelgono di collaborare con l'Università di Padova, con cui ormai si è instaurato un clima amichevole. La prima fase progettuale viene condotta parallelamente, all'interno dei laboratori aziendali e presso l'università. Fino a quando Carlo e Paolo ricevono una telefonata da Padova. «Dobbiamo vederci presto», ci dicono, «abbiamo una soluzione da mostrarvi».

L'idea conquista tutti all'istante. «Ne siamo rimasti entusiasti», spiega Paolo. «Appena ci è stata esposta, il primo pensiero è caduto su una frase del papà: 'la legge della fisica è stata stabilita dall'uomo, l'uomo può sbagliare'. Senza esitare abbiamo affidato loro la realizzazione di un prototipo del nuovo sistema di illuminazione».

La piena industrializzazione, però, non è stata altrettanto immediata. Nello stabilimento di via Monte Rosa Paolo e gli altri tecnici hanno dovuto dare fondo a tutte le capacità progettuali per trasferire la tecnologia dal prototipo al prodotto finito. I problemi da risolvere sono stati tanti: dallo sviluppo della scheda elettronica alla scelta del vetro per la cupola della lampada, dal sistema di raffreddamento all'integrazione della videocamera. Se con Pentaled il passaggio dall'ideazione alla realizzazione era stato eccezionalmente rapido, questa volta la produzione in serie

ha richiesto parecchio tempo. Alla Rimsa, però, nessuno si dà mai per vinto. Una volta individuato il problema, si passa alla ricerca della soluzione. Del resto salire ai vertici non è facile, ma è ancora più difficile restarci. Lo sanno bene quelli della terza generazione. Così, senza azzardi né salti nel vuoto, ma applicandosi con caparbietà e una buona dose di perspicacia, hanno creato ancora una volta le condizioni perché la storia della loro azienda si ripetesse secondo la proverbiale dinamica fatta di progressi, consolidamenti e nuove sfide. Il tutto compiuto con un obiettivo che la famiglia Longoni non si è mai stancata di perseguire: sfornare prodotti eccellenti per vivere da protagonisti la propria avventura imprenditoriale. Dopo lunghi sforzi, nel novembre 2015, è stata presentata Unica, questo il nome della nuova lampada, alla fiera Medica di Düsseldorf.



Modello Unica

La luce indiretta, baluardo della serie Pentaled, è applicata anche a questa lampada da sala operatoria di nuova generazione, contraddistinta dalla tecnologia "2R", collimazione ottica a doppia riflessione. I raggi luminosi vengono convogliati in una lente asferica e proiettati sul primo specchio ellittico a segmenti, che a sua volta li riflette sul secondo specchio a superficie liscia convogliandoli sul campo operatorio. Quest'ultima riflessione passa attraverso lo schermo prodotto con un indice di rugosità tale da stratificare e collimare il fascio luminoso. L'ampia superficie di emissione della luce e la forma circolare degli specchi senza interruzioni consentono di ottenere un'illuminazione senza ombre anche quando la sorgente è coperta per più del 75% dal corpo del chirurgo e degli assistenti di sala. Inoltre, Unica è pensata per massimizzare la resa dei colori, aiutando l'occhio umano a distinguere i diversi tipi di tessuti e quindi a operare più rapidamente, con meno fatica e più precisione.



Una vita senza ricerca non è degna di essere vissuta

La conduzione di Rimsa è saldamente nelle mani della famiglia Longoni. Oggi l'azienda compete in un mercato complesso e altamente concorrenziale grazie al largo impiego di nuove tecnologie, ai laboratori modernizzati e alle procedure efficienti. «Conoscendo bene lo spirito di collaborazione che c'è tra Carlo e Paolo e la loro voglia di sviluppare le idee ereditate dal padre», commenta Gianni Consonni, «credo che Rimsa sia destinata a crescere ancora molto fino a diventare una delle migliori aziende italiane a conduzione familiare, soprattutto per quel che riguarda l'innovazione tecnologica».

Risultati così importanti possono essere raggiunti solo grazie a un'attenta gestione manageriale, che vuol dire innanzitutto investimenti per garantire un prodotto avanzato e in tendenza con le esigenze degli utilizzatori. Per rimanere sul mercato e conquistarsi posizioni di rilievo questo però non basta. Così come non sono sufficienti attrezzature all'avanguardia né capitali. E non basta neppure essere presenti in ogni fase della lavorazione, curare il prodotto come fosse una creatura. Occorrono, in aggiunta a tutto questo, due virtù che sembrano di casa in questa azienda: fiuto e passione.

È grazie al fiuto che Rimsa si è potuta reinventare molte volte, da bottega per riparazione di macchine da scrivere a stabilimento per la produzione di bracci portalamпада a pantografo e poi di lampade industriali, settore che continua a mantenere attivo anche adesso, sebbene le lampade scialitiche medicali occupino la quasi totalità degli sforzi. Poi c'è la passione, ma parlarne è

quasi superfluo. Carlo e Paolo non amano il clamore, seguono le orme del padre e del nonno non solo sul lavoro, anche nello stile di vita. Sembrano quasi rifiutare l'eccezionalità della loro impresa. Lavorano con passione e chiedono solo di poter continuare a farlo. Prestare attenzione a ogni dettaglio, innovare, soddisfare i clienti sono cose tanto connaturate che i loro racconti rasentano talora l'ingenuità. Sembrano quasi domandarsi: perché mai dovrebbe suscitare curiosità e domande una famiglia che non fa altro che produrre lampade per le sale chirurgiche?

La parte più intima e minuta di tutta questa storia è custodita fra le pareti dell'epico laboratorio, rimasto pressoché immutato. Le immagini appese ai muri ripercorrono non solo buona parte delle vicissitudini aziendali, ma anche brani di vita vissuta dalla famiglia Longoni. Ci sono le foto di un passato lontano, quello trascorso in Albania, altre che mostrano Gaetano in compagnia di clienti o collaboratori storici e altre ancora che lo ritraggono in quotidiane scene domestiche. Disegni e bozzetti testimoniano la creatività e l'intuito che hanno guidato prima Palmino e poi suo figlio. «C'è un dettaglio che aiuta a capire meglio la storia della Rimsa», assicura Glauco, figlio di Carlo, la quarta generazione in pectore. «È preservato su un foglio di carta dove il nonno scrisse questa frase: 'una vita senza ricerca non è degna di essere vissuta'. Poche, lapidarie parole che riassumono – come chiarisce il nipote – «lo spirito, la tradizione e l'essenza di Rimsa».

Spesso si legge che le imprese del nostro Paese spendono sensibilmente meno in ricerca rispetto alle controparti europee e mondiali. Le ragioni di tale fenomeno sono varie, ma tendenzialmente riconducibili alla dimensione delle aziende che compongono il tessuto industriale italiano, il più delle volte troppo piccole per disporre



delle risorse finanziarie e avere la lungimiranza di investire nel proprio settore, che invece si rivela sempre più determinante per competere. La storia di Rimsa smentisce il cliché. I suoi 80 anni sono stati attraversati proprio dal comune denominatore della ricerca, alla quale si sono dedicati con cura e passione Palmino, Gaetano e ora Carlo e Paolo. Ciascuno seguendo la propria strada, ma tutti su un'unica strada, quella che da Seregno ha portato l'azienda in tutto il mondo, trasformando una piccola bottega nel centro di Ricerca Medica Soluzioni Avanzate.

C'è un invisibile filo rosso che lega ogni fase all'altra, che unisce il genio smodato di Palmino al metodo altrettanto acuto ma rigoroso introdotto da Gaetano e arriva fino ai giorni nostri. Ognuna di queste fasi è stata contrassegnata da una generazione dei Longoni e ogni passaggio ha determinato una grande trasformazione. La decisione di raccontare la propria saga industriale è stata sostenuta anche dal desiderio di adempiere a un dovere di riconoscenza verso chi ha creduto in loro e nelle loro intuizioni pionieristiche. Ora a Seregno possono tornare a progettare il futuro e a coltivare nuovi sogni. Come fanno da 80 anni.







Un'impresa da eroi: Rimsa a vignette

Maria Silva

L'attenzione di Rimsa all'impegno sociale è all'origine di una vicenda che ha permesso di raccontare fasi salienti della vita aziendale in una forma decisamente originale. Tutto è nato dall'incontro tra Carlo Longoni e Maria Silva, illustratrice seregnese, figlia di Agostino Silva, medico pediatra, vicepresidente dell'Associazione GSA Onlus che è impegnata da anni in progetti di promozione sanitaria in Africa. Maria, diplomata in Illustrazione e Animazione Multimediale allo IED di Milano, ha scelto di rappresentare in modo giocoso alcuni episodi che hanno contraddistinto gli 80 anni dell'impresa. Ne sono nate quattro vignette dai tratti dinamici e i colori vivaci, fantasiose e divertenti, ma cariche di riferimenti reali. Il primo episodio è dedicato al cane messaggero, nel cui collare Carla, moglie di Palmينو, inseriva i messaggi ricevuti sul telefono di casa per inviarli al marito in officina. Nel secondo è narrata l'assunzione del giovanissimo Gianni Consonni, sul cui volto si legge tutto lo stupore per quel sì appena ottenuto. Nel terzo compare Gaetano al tavolo di lavoro, intento a progettare una nuova lampada nel pieno della notte. Infine nell'ultima vignetta diventano protagonisti Carlo e Paolo, che imitando per gioco il nonno e il papà creano il loro primo modello, la lampada CP.



Il cane messaggero
episodio narrato a pagina 21



Il primo collaboratore
episodio narrato a pagina 28



L'invenzione di una notte
episodio narrato a pagina 48



La prima lampada di Carlo e Paolo
episodio narrato a pagina 74



RIMS A

Stampato secondo la filosofia
GreenPrinting[®] volta alla salvaguardia
dell'ambiente attraverso l'uso di materiali
(lastre, carte, inchiostri e imballi) a basso
impatto ambientale, oltre all'utilizzo di
energia rinnovabile e automezzi a metano.



ZeroEmissionProduct[®].

A.G. Bellavite srl ha azzerato totalmente
le emissioni di gas a effetto serra
prodotte direttamente o indirettamente
per la sua realizzazione.

Finito di stampare nel mese di luglio 2017

GreenPrinting[®]
A.G. BELLAVITE srl
Missaglia (LC)