

*Alla mia famiglia,
che mi ha permesso di iniziare a sognare.*

*A Guido,
senza il quale questo sogno non sarebbe stato possibile.*

*A Raffaella e Mauro,
che lo hanno portato avanti.*

*A tutte le mie dipendenti e a tutti i miei dipendenti,
che giorno dopo giorno hanno reso il mio sogno una realtà.*

Sono Rosanna Pellegrini, per tutti da sempre “la Rosanna ad Zacri”.

Avevo 16 anni quando comprai la mia prima macchina da magliaia. Il nonno Raffaele allora era il capofamiglia e, per cercare di aiutare i nipoti a “farsi la loro strada” e a “trovare un mestiere”, regalò ad ognuno 60 lire. Mio fratello Aldino comprò un camioncino per andare ai mercati a vendere le verdure, mia sorella Paola una macchina per cucire e lo stesso avrebbe dovuto essere per me, che ero la più piccola, visto che la mia mamma era sarta e la zia Elvira ricamatrice di biancheria e tessitrice di tela.

Io, però, volevo fare la magliaia a tutti i costi, ero convinta, anche se sapevo che il prezzo della macchina sarebbe stato di gran lunga più elevato. La mia irremovibile determinazione mise in crisi tutta la mia famiglia: come si sarebbero potute pagare 600 lire? Come si sarebbe potuto affrontare un debito così alto? Per fortuna mia madre mi sostenne, mi accompagnò dal rivenditore Gamboni a Rimini e mi mise la sua firma a garanzia. Assieme stabilimmo un piano di ammortamento: subito 60 lire di acconto, poi 10 lire ogni mese, anziché 100, per la sensibilità e la collaborazione del rivenditore, fino all'estinzione del debito.

Ed io? Ce l'avrei fatta? Il giorno in cui consegnarono la macchina mio padre e il nonno Raffaele, per la vergogna del debito e la preoccupazione di non riuscire a pagare tutte quelle cambiali, andarono a lavorare in fondo al campo, nella parte più lontana del podere. Ma quando in una famiglia c'è amore e rispetto ci si aiuta e ci si sostiene a vicenda; così tutta la famiglia unita lavorava per pagare la famosa macchina: il nonno Raffaele dipanava la matassa, mio babbo teneva sempre calda la stanza rifornendo il fuoco del camino. Lavoravamo giorno e notte per far sì che alle quattro del mattino potessimo andare a consegnare due canottiere e tre paia di calze da vendere ad un commerciante di Tribola. Nonostante l'impegno, il lavoro era scarso e gli sforzi notevoli: dovevo trovare una soluzione.



Così, quasi di nascosto, con la bicicletta andai a Rimini per cercare nuove opportunità. Dopo alcuni tentativi fui fortunata e trovai un magazzino per il quale lavorare: tutte le settimane avrei dovuto consegnare le maglie smacchinate con il filato che loro mi fornivano. In aggiunta a questo, iniziai io a comprare i filati e a vendere i miei capi alle persone del posto, avendo così maggiori utili e la possibilità di pagare le mie cambiali. Con l'aiuto di mia mamma, che era sarta, azzardammo una novità: tagliare lo smacchinato ed ottenere così delle maglie modellate, più particolari e innovative. L'unica perplessità delle clienti era data dal fatto che, da una maglia tagliata, non è possibile recuperare la lana per un riutilizzo.

Quando compii 21 anni il mio fidanzato Enrico Muratori (da tutti conosciuto come Guido) iniziò a dirmi che avrebbe voluto sposarmi. Aveva

già un distributore di benzina avviato e stava aprendo un negozio di oggetti casalinghi e scarpe. Indubbiamente aveva bisogno di me ed io certamente volevo aiutarlo, ma, nello stesso tempo, non volevo abbandonare la mia tenace passione di fare la magliaia.

Un giorno venne a trovarmi il venditore di macchine per maglieria, proponendome l'acquisto di un'altra, di finezza diversa. Così, contro la volontà di tutta la mia famiglia, acquistai una seconda macchina e, anche se ancora da pagare con le solite cambiali, questa mia scelta mi riempì d'orgoglio, determinazione e decisi di sposarmi.

Il giorno del matrimonio, terminati i festeggiamenti, quando salutai mia mamma, lei mi diede i soldi per pagare la prima cambiale della seconda macchina, avvolti in un rotolino di carta. Poi andai a salutare mio padre che, dopo che ci fummo scambiati un bacio, mi disse: "Ho una cosa da dirti: sai quanto ti vogliamo bene? Tuttavia ti voglio ricordare che da oggi questa non sarà più la tua casa, ma lo diventerà quella dove andrai ad abitare. Da questo momento dovrai imparare a gestire le gioie e le difficoltà che incontrerai, perché la strada può essere in piano, tortuosa oppure anche in salita. Ricorda sempre che ti voglio bene".

Dopo aver salutato tutti i familiari, partimmo per il viaggio di nozze a San Marino, che durò poche ore, e la sera tornammo nella nostra nuova casa: qui ad attenderci c'erano i genitori di Guido, Salvatore e Zaira, i quali, dopo una breve chiaccherata, ci salutarono e andarono via. Era il 28 aprile 1957, pioveva e faceva freddo, le coperte erano poche per il clima rigido, ma ce la cavammo usando giacche e cappotti.

Il giorno dopo il matrimonio mettemmo in ordine la casa, i regali, e andammo a fare la spesa. A metà mattina arrivò la zia Elvira portandoci il brodo e i tagliolini: fu per noi una provvidenza. Il secondo giorno pensammo all'apertura del negozio, comprando qualche tegame e qualche



coperchio. Con i soldi rimasti dalle 150 lire che ci aveva regalato il babbo Salvatore prima del matrimonio, comprammo la camera da letto. Purtroppo i soldi finirono in fretta e poco dopo ci recammo in banca per chiedere un prestito; il direttore ci rispose che senza una firma di garanzia non avremmo potuto avere alcuna somma, visto che la casa dove abitavamo era di proprietà del babbo Salvatore. Amareggiati tornammo a casa. Come potevamo fare? Pensammo di andare a casa dei genitori di mio marito per mezzogiorno: a quell'ora avremmo sicuramente trovato il babbo di Guido e suo fratello Aldo. Raccontammo le nostre difficoltà e senza un minimo di esitazione il babbo Salvatore ci disse che avrebbe messo lui la firma, e così fece.

In seguito riuscimmo ad aprire il negozio, che subito andò bene. Mio marito Guido era un bravo commerciante, aveva intuito e perspicacia e, a seconda delle situazioni, sapeva quali prodotti acquistare. Lavoravamo sodo con il negozio e con il distributore di benzina, sempre, ogni giorno, come era consuetudine nei piccoli centri abitati dove l'abitazione era un tutt'uno con l'attività: bastava chiamare "Guido" o "Rosanna". Parallelamente procedeva anche la mia attività di magliaia. Lavoravamo con grinta ed entusiasmo, perché il ricavato delle varie attività era soddisfacente e riuscivamo a far fronte ai nostri impegni bancari.

Dopo qualche anno, parlando una sera a cena della giornata trascorsa, Guido mi disse: "Sai, mi piacerebbe vendere le maglie... tu le fai ed io le vendo". Me lo disse con la forza e la volontà che ha sempre avuto, sia come persona sia come commerciante. Così comprammo 1 kg di lana per colore e



con quel chilo dovevamo farci tre maglie, ma l'ultima maglia non era mai completa, ci mancava sempre il collo. Allora dovevamo sempre disfarla e farla più piccola. Ragionando capimmo che, se avessimo avuto 5 kg per colore, sarebbe stato tutto più facile. In seguito Guido comprò un motorino per la bicicletta; tutti i mercoledì e i sabati andava da due commercianti di Rimini a consegnare le maglie da vendere al mercato. Era partita bene. Poi, grazie al passaparola, venne a trovarci una ditta di filati di Prato, poi un'altra, e così via. Le maglie si vendevano bene e decidemmo di comprare quei filati giusti per noi, per mantenere sempre la qualità migliore. Il babbo Salvatore, vedendo tutto quel movimento, un giorno venne da noi ed entrò mentre stavamo parlando con due rappresentanti di filati. A ciel sereno, con cipiglio e senza mezzi termini disse: "Io sono Salvatore, il babbo di Guido. Vi pagano? Perché se non lo fanno dovete dirmelo. La casa è la mia, la vendo e così potrò pagarvi". Ma la nostra buona volontà e determinazione, con il passare del tempo, venivano premiate, e così riuscimmo a comprare una Fiat Seicento usata, con la quale potemmo caricare molte più maglie da vendere.

Nel 1963 decidemmo di aprire l'azienda e fare le prime assunzioni; purtroppo, però, iniziarono anche le prime difficoltà. Alcuni clienti iniziarono a non pagare, ma, fortunatamente, quelli onesti ordinavano sempre di più e noi, per accontentarli, lavoravamo anche di notte. Producevamo la maggior quantità di maglie possibili fino a riempire al limite la nostra Fiat Seicento. Un giorno, arrivato al mercato, Guido lasciò la macchina in sosta per andare a cercare un cliente che ci aveva fatto un ordine; quando ritornò, la macchina non c'era più. Non avevamo perso solo la macchina e le maglie, ma, di conseguenza, anche il denaro che doveva essere reinvestito per comprare altro filato. Siamo rimasti spiazzati come quando manca la corrente ed improvvisamente ti ritrovi al buio, ma non



ci siamo arresi, non ci siamo persi d'animo e ci siamo detti: "Lavoreremo di più, ce la faremo".

Nel corso degli anni capitarono altre disavventure come questa, ma, parallelamente, iniziammo ad ottenere sempre più soddisfazioni. Chiamammo l'azienda "MP", una sigla che poteva essere interpretata in vari modi: Maglieria-Preferita, Muratori-Pellegrini, ma anche... Miseria-Povertà. Tutte e tre le interpretazioni rispecchiavano aspetti centrali della sua storia.

Piano piano anche le dipendenti aumentarono: tante donne del paese e dei dintorni iniziarono ad apprendere il mestiere di magliaia. Ognuna di loro lavorava con macchine ovviamente manuali, che non erano però semplici da usare. Con la buona volontà, però, tutte loro si diedero da fare per migliorare sempre più con il nuovo lavoro e la produzione procedeva spedita. Oltre alla smacchinatura e al confezionamento iniziarono ad essere necessarie anche altre mansioni, come la stiratura, la piegatura, e di conseguenza il laboratorio si popolò di diverse operaie, che erano (e sono tuttora) per me come una seconda famiglia.

L'azienda crebbe anche grazie ai nuovi mercati che io e Guido raggiungemmo: uscimmo infatti dai confini regionali arrivando a servire dei grossisti di Milano. Riempivo le valigie di campioni, Guido mi accompagnava in stazione e alle 3.30 di notte prendevo un treno con direzione Milano; arrivata alla Stazione Centrale c'era un rappresentante che mi aspettava e mi accompagnava a vendere ai vari grossisti, i quali, visionando i campioni che mostravo loro, facevano i loro ordini. Per diversi anni fu questa l'attività commerciale principale dell'azienda.

Nel frattempo avevamo iniziato a fare anche capi da uomo e da bambino (anche se quest'ultimo per poco tempo) che vendevamo sempre ai grossisti.



Ero io a disegnare i vari modelli, prendendo ispirazione dai giornali di moda, ma anche tenendo in considerazione cosa interessava e piaceva di più ai nostri clienti; spesso chiedevo loro di quali modelli avessero necessità e, in base a ciò che mi dicevano, creavo capi fatti apposta per quel mercato. Una delle fortune più grandi dell'azienda fu un particolare tipo di filato, che noi chiamavamo "nodino" per la sua consistenza, fatta di piccoli nodi che lo rendono molto difficile da lavorare. Guido, con la sua grande inventiva, riuscì a costruire una nuova attrezzatura che attaccò alle macchine da maglieria, grazie alla quale riuscimmo a smacchinare teli con questo filo. Era una novità assoluta sul mercato. Nel tempo iniziammo a produrre, oltre alle maglie, anche gonne, giacche, cardigan e vestiti.

Entrammo dunque negli anni '70 con un'azienda ben avviata. Dato che la produzione cresceva sempre più avevamo bisogno anche di un laboratorio sempre più grande. Ampliammo pezzo per pezzo lo stabile arrivando a quella che è l'attuale azienda, ingrandendo il piano terra e costruendo

anche un secondo piano. Proprio il secondo piano fu inizialmente impiegato per ospitare una nuova parte di azienda alla quale demmo il nome di *Confezioni Raff* (dal nome di mia nipote Raffaella), dedicata alla produzione di confezione, mentre l'MP continuava a produrre solo maglieria. Il commercio con i grossisti continuava, raggiungendo anche picchi di vendita elevata: ricordo che in tre giorni riuscii a vendere oltre 1600 capi.

Insieme alle soddisfazioni economiche arrivarono anche due importanti riconoscimenti, dei quali tutt'ora vado molto fiera e mi sento onorata di aver ricevuto.



Nel 1977 arrivarono in azienda dei signori che mi comunicarono che avevo vinto il Mercurio d'Oro, un premio di qualità per le imprese - nato nel 1949 - per ridare, dopo la Seconda Guerra Mondiale, fiducia e spirito di competizione al sistema produttivo economico italiano. Scoprii che esso era assegnato in seguito ad una valutazione che tiene conto della correttezza commerciale, dello spirito imprenditoriale e della serietà professionale dimostrata. La cerimonia di premiazione quell'anno si tenne a Venezia. Io e Guido, tra l'incredulità e l'eccitazione, raggiungemmo la Laguna; il giorno in cui ricevetti il premio fu una delle giornate più emozionanti della mia vita. A dir la verità più emozionato di me, almeno sul momento, era Guido; durante la cerimonia, infatti, finché non fecero il mio nome, non faceva che dirmi nell'orecchio: "Dai che ti chiamano! Stai pronta che ti chiamano!". La platea dei vincitori del premio era composta di soli uomini, tutti imprenditori in giacca e cravatta. Io e il mio abito lungo rosso, confezionato per l'occasione, eravamo quasi un'eccezione, ma ciò fu per me motivo di grande orgoglio.

In quel momento non potevo non pensare alla mia casa di Ciola, alla mia prima macchina acquistata con una cambiale, e confrontarle con il luogo in cui mi trovavo in quel momento, in una delle città più famose d'Italia, circondata da persone che avevano lasciato il segno in questo paese. Il premio mi fu consegnato dalla giornalista della Rai Rosanna Vaudetti, la quale, mentre mi dava il premio, disse queste parole che ricordo ancora molto bene e che mi inorgoglierono ancora di più: "Come si vede che la signora Rosanna lavora nel campo della moda: è vestita così bene!". Le emozioni di quella giornata proseguirono anche la sera; si tenne una festa di gala durante la quale indossai un elegante abito nero adatto alla



occasione, perché era di rigore avere un abito lungo. Ballammo e mangiammo in un clima di festa; ci portarono addirittura al casinò! Le emozioni in quegli anni si rincorsero velocemente: neanche due anni dopo, infatti, fui insignita dell'onorificenza di Cavaliere dell'Ordine al merito della Repubblica Italiana. Merita fare un veloce racconto di come venni a sapere di questo ulteriore riconoscimento. Era il 1979, durante i giorni delle feste di Natale. All'epoca era consuetudine scrivere i biglietti d'auguri e, tornata dalla vacanza in montagna, decisi di mettermi a guardare tutti quelli arrivati quell'anno. Era freddo, mi misi vicino al camino e iniziai ad aprire un biglietto dietro l'altro, conservando ciò che volevo tenere a ricordo e buttando il resto. Tra le lettere messe in quelle da buttare mi accorsi, quasi per caso, che era finita una lettera... dello Stato! L'avevo riconosciuta, in un secondo momento, dall'emblema ufficiale, con il quale però non avevo troppa familiarità, motivo per il quale inizialmente non l'avevo presa in considerazione. La lettera diceva che mi sarei dovuta recare a Roma per ritirare l'onorificenza, ma io ero da sola a mandare avanti l'azienda e in quel momento non potevo proprio lasciare il laboratorio. Il Ministero allora la fece pervenire alla Regione e i funzionari di quest'ultima me la portarono a casa. Quando arrivarono non potei non chiedere loro il motivo di un premio del genere, conferito a me che tra l'altro non avevo fatto nessuna candidatura e che vivevo lontana da tutto in un piccolo paesino. La risposta che mi diedero fu questa: "Signora, non conta essere grandi o piccoli, ma conta la serietà e ciò che ha fatto e sviluppato negli anni".

Ma torniamo alla storia dell'azienda. Le vendite ai grossisti continuarono per diversi anni, ma piano piano diventarono meno redditizie e, parallelamente, il mercato richiedeva un tipo di prodotto sempre più qualificato. Decidemmo quindi di dedicarci alla sola produzione di abbigliamento per donna, iniziando a vendere direttamente ai negozi al



dettaglio. Creammo anche dunque una rete di agenti, raggiungendo con i nostri prodotti tutte le regioni d'Italia. Nel frattempo le aziende *MP Maglieria Preferita* e *Confezioni Raff* si fusero in un'unica ragione sociale, dando vita al marchio "Rosanna Pellegrini". Non bisogna pensare con questo che Guido fosse uscito dalla vita dell'azienda, anzi: lui aveva iniziato a seguire anche i vari negozi di abbigliamento che, nel corso degli anni, aprimmo in diverse città del circondario, in particolare a Rimini e a Riccione. Uno di essi, quello in Piazza Tre Martiri a Rimini, è tuttora aperto. Iniziarono inoltre ad affiancarmi sempre più nella gestione dell'azienda mia nipote Raffaella e suo marito Mauro.

Una svolta per l'azienda fu la fiera "Expovest" di Bologna, la prima in cui la *MP di Rosanna Pellegrini* partecipò un'esposizione internazionale. Quell'evento segnò l'inizio di un nuovo percorso. Nel 1990 partecipammo infatti anche a fiere all'estero: Mauro partì, per quella che all'epoca si



chiamava “missione”, per il Giappone e Taiwan, aprendoci dunque al mercato internazionale. Anche oggi i capi d'abbigliamento *Rosanna Pellegrini* arrivano in svariate zone del mondo grazie alle diverse fiere a cui ogni anno partecipa l'azienda.

Inoltre, in quegli anni, l'azienda si ammodernò con l'acquisto di macchine da maglieria elettroniche. Piano piano, infatti, quelle manuali iniziarono a diventare non adatte al nuovo tipo di produzione e per questo in azienda si ebbe la necessità di assumere una nuova figura professionale, il programmatore. La lavorazione artigianale non per questo è però cambiata, rendendo anzi negli anni del *Made in Italy* uno dei punti di forza dell'azienda.

La Confartigianato di Cesena ha voluto riconoscere questa lunga storia di artigianato proprio con un “Premio alla Carriera” che mi hanno conferito nel 2004. Anche in quell'occasione c'erano altri imprenditori come me ad essere insigniti di quel premio e l'emozione fu la stessa di trent'anni prima a Venezia, quando io e l'azienda stavamo muovendo i primi passi e raccogliendo le prime soddisfazioni di quella che si è rivelata essere appunto una lunga carriera. Se mi venisse chiesto cosa l'ha resa possibile, risponderei che è stata la grande passione che fin dall'inizio, da quella prima macchina acquistata con delle cambiali, mi ha animata e mi anima tuttora. Ogni aspetto del mio lavoro mi ha sempre conquistata, ho dedicato la mia vita a questa azienda perché questo mi diceva il cuore, ed il fatto che oggi mi ritrovi a festeggiarne i 60 anni di vita mi riempie di orgoglio e di gioia, ma anche di gratitudine verso tutti coloro che hanno reso possibile la realizzazione di quello che è stato da sempre il grande sogno della mia vita.



Rosanna
Pellegrini

MADE IN ITALY

Rosanna Pellegrini

MADE IN ITALY