

I VALORI PRIORITÀ NELLE RELAZIONI VANONCINI

Riconoscenza e fedeltà le belle parole del lavoro

Come un episodio di un giorno normale si può trasformare in una occasione di forte gratitudine.

Angela Laurino

■ Emilio è un posatore di sistemi a secco e, per le sue forniture, si rivolge da sempre e con fiducia all'azienda Vanoncini di Mapello.

Ma da oggi pensa di avere un motivo in più per farlo. Ecco perché. È mattina presto e una pioggia battente non dà tregua. Come spesso accade, Emilio si reca nei magazzini Vanoncini di Mapello per acquistare materiale edile e, nel caricarlo, toglie momentaneamente alcuni attrezzi dal suo pick-up.

Pensando poi di aver rimesso tutto in ordine, riparte. Il giorno dopo, la sorpresa: con grande desolazione scopre che la scala, strumento indispensabile per il suo lavoro, non c'è più.

La preoccupazione

Emilio torna immediatamente in magazzino da Edoardo (settore Logistica di Vanoncini) per chiedergli se qualcuno ha visto la sua scala: ma niente, nessuno l'ha vista. Proprio in quel momento passa Danilo Dadda (Ad Vanoncini) che lo vede un po' corruciato e che, proprio per questo, cerca di rassicurarlo:



IL VALORE DEL DONO A sinistra, Danilo Dadda (Ad di Vanoncini) con Emilio Rotasperti

«Non preoccuparti Emilio, prendi una delle nostre». Emilio, rincuorato, prende la scala e raggiunge il cantiere, dove lo accolgono i suoi collaboratori: «Emilio, di cosa ti preoccupi? Ieri, mentre eri al telefono, abbiamo scaricato noi la scala».

Non senza qualche imbarazzo, Emilio torna in Vanoncini, per scusarsi dell'incidente. Però non vuole fare delle scuse ba-

■ **L'importanza di trovare negli uomini di un'impresa non solo consigli tecnici ma anche ampia generosità**

nali, desidera esternare la sua gratitudine in maniera più originale. Allora, dopo essersi informato sulla squadra preferita di Danilo, fa realizzare da suo fratello, esperto in taglio laser di materiali metallici, un perfetto esemplare di scudetto Juventus.

Un segno tangibile

«Emilio è un signor cliente. Mi ha ricordato il valore della gratitudine, e per questo lo ringrazio di cuore» racconta commosso Danilo. L'umiltà e la generosità di Emilio traspaiono anche dalle sue parole: «Io sono fatto così, se incontro una persona che mi dà fiducia - o

che semplicemente è gentile con me - mi piace lasciare un segno tangibile per dimostrare il mio apprezzamento».

Emilio sceglie Vanoncini da tanti anni ma oggi ha una maggiore consapevolezza: «Faccio da tanti anni questo lavoro e sono molti i rivenditori che mi invitano, giocandosi anche la carta di sconti sensazionali. Mi dispiace dirlo, ma perdono tempo. In Vanoncini io non trovo solo materiale edile, ma anche consigli, disponibilità, accoglienza. Non ce n'era bisogno, ma la storia della scala mi ha dimostrato in maniera chiara che la mia fiducia è ben riposta».