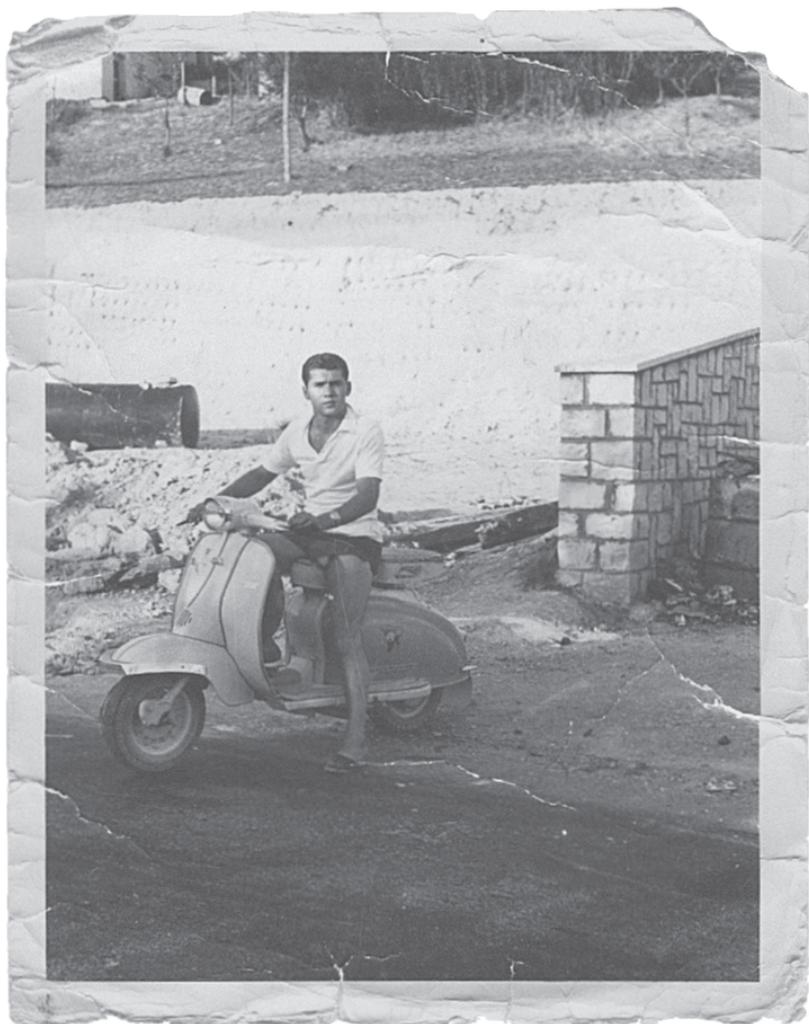


**UNA VITA IN CUCINA,  
LUCIANO SILEONI**  
1967-2017





**UNA VITA IN CUCINA,  
LUCIANO SILEONI**  
1967-2017

Di Manuel Orazi



# Antefatto

Luciano Sileoni è nato a Treia, il primo giugno 1940, pochi giorni prima della dichiarazione di guerra di Mussolini a Inghilterra e Francia. Figlio di Giuditta Montedoro e Ferdinando, Luciano è il secondogenito ed è biondo (tuttora gli amici lo chiamano «il biondo»). Tutti cresciuti nel centro di un piccolo paese di provincia, dove il padre lavorava al consorzio agrario e la madre, casalinga, cuciva pantaloni e asole per i sarti locali in un periodo in cui non esistevano ancora negozi di abbigliamento.

Nonostante la guerra, la caduta del fascismo, e tutte le tragiche vicende che accomunano le storie personali di quegli anni, la famiglia Sileoni si ricompone e nel dopoguerra si allarga con l'arrivo di altre due sorelle. Luciano s'iscrive alla scuola professionale dove il professore Pignataro insegna a intagliare: l'intaglio era infatti la decorazione principale per i mobili di quel tempo: fatti su misura e non in serie, e

realizzati soprattutto per le nobili casate locali, proprietarie di residenze intorno a Treia, come quella della marchesa Castellani, solo per fare un esempio. Ben presto la formazione dell'adolescente Sileoni si intensifica, alla mattina trascorsa a scuola, segue nel pomeriggio l'apprendistato presso il falegname treiese Osmano Scorcella – come memoria viva di quel praticantato rimane l'infortunio alle due falangi della mano destra, procuratosi alla piallatrice. In seguito lavorerà in una bottega da falegname con Andino Farroni.

I lavori della falegnameria sono soprattutto armadi, camere da letto e cucine artigianali. Nel 1956, Sileoni realizza per la madre la sua prima cucina, con una credenza in laminato (un prodotto nuovo per quel tempo), un tavolo e le sedie, oggi esposta nello showroom aziendale.

Nel 1959, verso i vent'anni, Sileoni riceve un'offerta di lavoro dal mobilificio Prospero, situato in un paese vicino Treia. Lo stabilimento Prospero è solo uno dei tanti che formano il piccolo distretto del mobile nato nel secondo dopoguerra ad Appignano (e di cui fanno parte anche i mobilifici Furiasse, Vignati e Accorsi): tutti producono soprattutto arredi per camere e salotti con pannelli di legno impiallac-

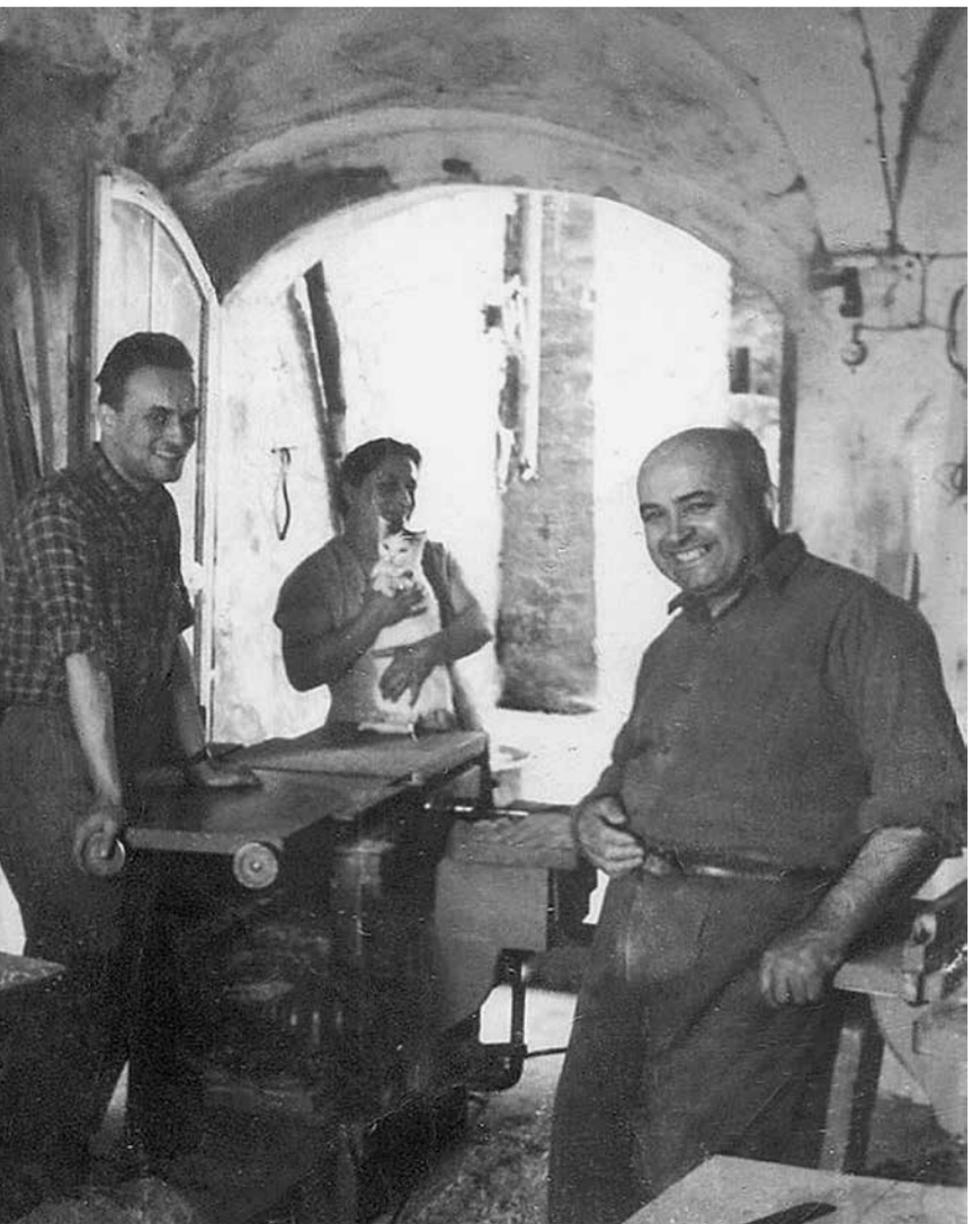
ciato, tutti hanno più o meno le stesse dimensioni produttive, con circa cinquanta dipendenti. Prosperi garantisce a Luciano uno stipendio ragguardevole di 1.650 lire al giorno, 32.000 lire al mese circa.

Inizia così una routine di lavoro che durerà diversi anni, fra la casa dei genitori in centro a Treia, in via Montegrappa, e il mobilificio Prosperi di Appignano che dista solo otto chilometri.

Un giorno Luciano va a tagliarsi i capelli e nota lungo un vicolo laterale, vicino al duomo, un locale commerciale con un cartello con su scritto affittasi. Comincia a pensarci e mentre è dal barbiere gli viene l'idea di rilevarlo: l'intento è quello di esporre i mobili che produce ad Appignano. Pensare di aprire una nuova attività nel centro di un piccolo paese, può sembrare oggi assurdo, perché nelle Marche la maggiorparte dei paesi sono quasi tutti sottopopolati, ma allora, a cavallo fra gli anni Cinquanta e Sessanta, la situazione era opposta: nei centri storici si faticava a trovare alloggio, erano saturi di abitanti e famiglie numerose, mentre le periferie erano poco sviluppate e la maggioranza assoluta dei circa quindicimila abitanti di Treia era concentrata dentro le mura – esattamente il contrario di quanto descritto nel romanzo di Dolores



In falegnameria a Treia. Da sinistra Luciano Sileoni, Andino Farroni, Giulia e Antonio Farroni, primi anni Cinquanta.



Prato, *Giù la piazza non c'è nessuno*. A ogni modo Sileoni chiede informazioni al suo barbiere, Benito Raponi, la cui bottega è nei pressi. Raponi conferma, il negozio è in affitto e anzi gli pare proprio una bella idea quella di farne un negozio d'esposizione di mobili, tanto che si propone di aiutare personalmente il suo giovane cliente. Per cento lire al mese prendono dunque in affitto il locale da Umberto Fioretti e così sono messi in mostra credenze, salotti e camere da letto con la formula del conto deposito: ai due soci treiesi viene concesso dunque di esporre i mobili e di pagarli solo nel momento in cui riusciranno a venderli e non anticipatamente. È un bell'aiuto, ma anche una bella idea per due motivi: perché è l'unico negozio del genere in paese e nelle vicinanze, e perché siamo nel bel mezzo del boom economico, con le famiglie e i consumi che crescono come mai prima di allora. Inoltre Raponi si rivela essere anche un intelligente pubblicitario oltre che il barbiere del paese: la sua bottega è un luogo di incontro, di chiacchiere mentre si è in fila d'attesa per la barba o per il taglio prima di andare a messa al duomo o in comune per una pratica, e ciò vale anche per i contadini delle frazioni più lontane. Benito poi era uomo esuberante, estroverso e

chiacchierone – al contrario di Luciano, più chiuso e taciturno di carattere –, aveva viaggiato molto, era stato a Parigi, insomma era quel che si dice «un uomo di mondo»; di fatto faceva una grande pubblicità al negozio di mobili che peraltro si trovava a pochi passi dalla barbieria e lo si poteva vedere anche solo affacciandosi. Le cose vanno dunque bene anche grazie al passaparola e presto i mobili di Prospero non bastano più a soddisfare i clienti. Sileoni trova altri fornitori in Puglia, tra cui una ditta che produce credenze a buon mercato e di cui viene a conoscenza ad Appignano. La settimana si svolgeva lavorando ad Appignano, a stretto contatto anche con i rappresentanti che allargavano continuamente il loro raggio di lavoro, specie al Sud dove la produzione di mobili era estremamente ridotta. La domenica invece si passava nel negozio a Treia, nel giorno della messa, dei pasticcini, dello struscio in piazza. In ogni caso si lavorava sempre, weekend inclusi, e fortunatamente qualche segno dell'inedito benessere cominciava a vedersi, in linea con il resto d'Italia: nel 1958 Luciano compra una lambretta e a vent'anni, poco dopo l'apertura del negozio nel 1960, compra a rate una Fiat Cinquecento verde per 475.000 lire. Gli otto chilome-

tri che separano Treia da Appignano sono sempre più trafficati e percorsi sempre più velocemente. Nonostante i viaggi quotidiani siano sempre più confortevoli, Luciano si stanca presto del continuo andirivieni e coltiva in cuor suo, ogni giorno di più, il desiderio di mettersi in proprio.

## Un'attività in proprio

Ne parla dapprima con Andino Farroni, cui propone di iniziare un'attività in comune, ma non essendo molto convinto rifiuta la proposta. Si rivolge allora a Mario Verdenelli che lavora nella falegnameria Tambroni di Passo di Treia, ma anche lui declina; lo stesso succede con Dorino Prenna di Appignano.

Luciano non si dà per vinto e parte da solo, mettendosi in proprio, grazie ai soldi che è riuscito a risparmiare nei primi anni del suo doppio lavoro in fabbrica e nel negozio, vivendo ancora con la famiglia.

Siamo alla fine del 1966, all'epilogo del boom economico, ma anche al culmine del decennio della modernizzazione italiana, gli anni in cui lungo i centri della costa adriatica si alzano le alte torri in cemento armato come simbolo di emancipazione dalla sedentaria e grama vita rurale, gli anni



Cucina artigianale realizzata da Sileoni per la madre, 1956.

insomma della benzina super, dei supermercati e del superconsumo/superproduzione. In molte frazioni di Treia l'acqua corrente e la luce elettrica erano arrivate da poco, rappresentando una vera svolta per la vita domestica nelle campagne (in paese invece erano arrivate assai prima come la televisione, la prima già nel 1954).

In ogni caso il piccolo capitale del giovane Sileoni viene investito essenzialmente in due macchinari moderni: una rifilatrice e una macchina combinata che è al tempo stesso una lama, una piella e una foratrice. La svolta consisteva nell'introduzione di un nuovo materiale che avrebbe rivoluzionato la produzione delle cucine e che ancora oggi ne costituisce l'elemento principale: il laminato. Costituito da due fogli che rivestono un telaio di legno, il laminato permetteva la produzione in serie di cucine, come fossero automobili, per l'esattezza cucine in tamburato con esterno in laminato. La cucina moderna dunque nasce con questa tecnica e materiale, che Sileoni si procura in Brianza da una ditta ancor oggi esistente, la Puricelli laminati di Costa Masnaga (una località fra Monza e Lecco). I laminati hanno rivoluzionato anche altri settori, come i caravan e le roulotte, ma soprattutto l'arre-

damento per bagni e negozi – senza contare che per un certo periodo anche alcune case automobilistiche, come l'Alfa Romeo, hanno usato lo stesso materiale per produrre piccole cucine elettriche. In ogni caso la nuova ditta ha sede in un locale al piano terra nel quartiere popolare di Borgo, in via Montecchio 17 all'ingresso della città. I dipendenti sono tre, tutti giovanissimi: Sergio Cappelletti, futuro fondatore della Se.Pa Arredamenti; Carlo Sacchi, futuro responsabile dell'ufficio ricerca e sviluppo del Gruppo LUBE, e Gianni Massei. A questi si aggiunge un anziano signore che ogni tanto dà una mano. Sileoni assume inoltre un rappresentante, Mario Grilli, che comincia a vendere spingendosi fino ai paesi più interni come Passo Colmurano, Sarnano e Amandola, dove la richiesta aumenta costantemente. Il prodotto, ovvero la cucina, non è più verniciato, ma ora è più resistente perché in laminato ed è sempre più apprezzato per la comodità.

Il lavoro procede bene dunque e il giro di affari si allarga velocemente tanto che dopo circa sei mesi lo spazio a disposizione già non basta più: c'è già la necessità di allargarsi. Non volendo rinunciare al negozio in centro e avendo investito tutti

i risparmi nei macchinari, Sileoni non è in grado di rilevare un altro locale più grande, tanto meno di costruire una nuova sede adeguata.

Torna allora da Benito Raponi e con una semplice scrittura privata, il primo maggio 1967, nasce la Sira Cucine (dalle iniziali dei rispettivi cognomi, Sileoni e Raponi), nello stesso anno in cui i Beatles pubblicano *Sgt. Pepper's Lonely Hearts Club Band*, forse l'album più famoso del secolo scorso, anche se Raponi e Sileoni neanche se ne accorgono: non hanno tempo per le distrazioni.

La data del documento, non a caso, è quella della festa dei lavoratori: forse l'unico momento libero per siglare la scrittura. In ogni modo a garanzia dell'investimento Sileoni mette a disposizione un pezzo di terra, Raponi un appartamento, e così è possibile costruire uno stabilimento di 400 metri quadrati terminato nel 1968, grazie al lavoro dell'azienda dei fratelli Persichini. Mentre in tutta Europa nasce la contestazione studentesca, a partire dal Maggio francese, Luciano Sileoni non se ne cura, decidendo di aprire il nuovo stabilimento e sposandosi in agosto con Floriana Giulianelli che ha conosciuto sul lavoro, da Prosperi. Il matrimonio si celebra ad Appignano, il paese della sposa,

ma Luciano arriva in ritardo perché proprio in quel giorno aspettava un fornitore per scaricare alcuni mobili nel negozio, e pur correndo a tutta velocità Floriana non può che accoglierlo rimproverandolo: «mi hai fatto aspettare anche oggi». I testimoni dello sposo sono Gino Iachetta, un trasportatore di mobili, e Mario Luciani, un dipendente, mentre il pranzo di nozze si svolge a Tolentino sotto un diluvio memorabile – ma si sa, sposa bagnata, sposa fortunata. Alla fine degli anni Sessanta vi era ancora una grande carenza di alloggi, le periferie non erano per nulla sviluppate, specie a Treia: gli sposi impiegano mesi per trovare un trilocale in via Roma così piccolo che Luciano deve far segare la rete del letto matrimoniale e persino il materasso per poter aprire le ante dell'armadio in camera da letto. L'affitto è di 16.000 lire al mese. Intanto alla Sira si lavora a pieno ritmo, ben più delle otto ore giornaliere e anche nei fine settimana, si lavora sempre insomma. La giovane ditta è molto competitiva sia nella produzione dei soggiorni sia delle cucine. In quello stesso periodo fra l'altro nascono anche altre aziende che presto diventeranno concorrenti dirette: le pesaresi Scavolini e Berloni. La produzione settimanale della Sira si aggira sulle

dieci cucine a settimana, ciascuna composta da una credenza a quattro ante e un tavolo con quattro sedie, per un costo totale pari a 55.000 lire, e molto pensilame (in bianco o in legno teak). Una buona parte delle vendite avviene nel negozio in centro, mentre nel frattempo i dipendenti sono diventati una decina, tutti di giovane età.

La società che istituisce il 1 Maggio 67  
legge i sig. Raponi Benito e Sileoni  
Luciano a partecipazione del  
laboratorio nella misura del 50%  
ogni una mentre i e sig. Sileoni  
Per coprire lo stipendio mensile  
di L. 85.000 (cento) altri contributi  
mentre siccome il Sileoni è titolare  
da corso invalidità e invalidità di vecchiaia  
senza versare della società -  
tutte le spese assicurative ugualmente  
saranno pagate dalle suddette società.  
Le che derivano precedentemente  
a tale data dal 1-5-67 -  
e di competenza esclusiva del  
sig. Sileoni Luciano -

Benito Raponi

Sileoni Luciano

Scrittura privata fra Luciano Sileoni e Benito Raponi, 30 aprile 1967.

## Dalla Sira alla LUBE

Mentre Sileoni cambia casa tre volte prima di costruirne una tutta sua nel 1970 (in cui si stabilirà definitivamente due anni dopo), la Sira comincia ad avere bisogno di maggiore respiro e non solo in termini di spazio. Nonostante Sileoni non si fosse mai rivolto alle banche, stavolta per crescere ne è costretto. All'epoca le imprese artigiane come la Sira avevano un rapporto fiduciario con la Banca del Mediocredito delle Marche, che gli concede un prestito di 3.500.000 lire. Sileoni e Raponi fondano quindi anche la LUBE stavolta unendo le iniziali dei loro nomi – e mantengono in vita la Sira che resta un'impresa artigiana, mentre la LUBE diventa una Srl con quattro capannoni per un totale di 2.000 metri quadrati di superficie, e che apre i battenti nel 1973 in via Fontevannazza sempre a Treia. Il fido della Banca di Mediocredito tarda ad arrivare, ma Sileoni riesce ad avere un fido anche dalla filiale treiese



Foto di gruppo dei dipendenti Sira, primi anni Settanta.



della Banca delle Marche. La fabbrica nuova può partire dunque con più materiali, più macchinari, più spazio e più finanziamenti, considerando anche che i fornitori concedono pagamenti più dilazionati.

Intanto la migrazione interna dalle montagne verso le valli e dalle campagne verso le città continua e il fabbisogno interno, marchigiano e nazionale, è in costante crescita.

Vengono quindi assunti nuovi rappresentanti per le regioni limitrofe: Emilia-Romagna, Abruzzo e Umbria. E il raggio d'azione si amplia ulteriormente.

In generale Sileoni non si occupa solo della gestione e della produzione, ma ha anche una funzione da «tuttofare». Se si rompe un silos per accantonare la segatura, prima ancora di chiamare dei tecnici saldatori, interviene lui. Segue inoltre i lavori edili nei nuovi capannoni, così come l'acquisto di qualsiasi macchinario.

Se bisogna aiutare gli addetti al piano di carico perché si è indietro con il lavoro, arriva con il suo grembiule blu in soccorso degli operai pur di far partire la merce. Da falegname a elettricista, da idraulico a impiantista e operaio, la poliedricità di Sileoni rispecchiava quella di tanti imprenditori marchigiani che, come ha notato lo storico Sergio

Anselmi, provenendo da un contesto mezzadrile che li aveva costretti a rinunciare a qualsiasi specializzazione, erano in grado di affrontare qualsiasi problema con una flessibilità e una tenacia uniche.



Inaugurazione del primo stabilimento LUBE, 1974.

## Le vicende societarie

Se la crisi energetica determina l'inversione del ciclo economico dell'Italia – prima vera battuta d'arresto di quell'irripetibile crescita economica che aveva seguito il dopoguerra –, che ha il suo simbolo nelle domeniche a piedi, la LUBE invece procede senza soste, sebbene il suo organigramma subisca diversi cambiamenti.

Difatti, dal settembre 1974, aveva iniziato a lavorare in azienda anche un giovanissimo Fabio Giulianelli, che a partire dal 1978 entrerà nella compagine societaria.

Nel 1980 la LUBE diventa quindi una società per azioni e in quegli anni conosce una serie continua di riassetti societari con l'entrata in scena di due nuovi soci, Luigi Piermattei e Gigi Sarnari. Dopo alterne vicende che vedono anche l'interessamento di un gruppo francese intenzionato a rilevare l'azienda per entrare nel mercato italiano, nel 2001 Sileoni e

Giulianelli decidono di comune accordo, «guardandoci in faccia» – avrebbero detto –, di riprendersi l'azienda per intero cercando i finanziamenti necessari per liquidare tutti gli altri soci, Raponi compreso. Si tratta di un *gentlemen's agreement* che ha fatto rimanere in mani italiane un'azienda importantissima per il territorio a cui appartiene.

La LUBE si ritrova così con una proprietà che da un lato con Sileoni vanta esperienza in prodotti e macchinari, dall'altro con Giulianelli può contare su abilità in fatto di strategie, amministrazione e finanza. Un binomio che porterà l'azienda a crescere in maniera esponenziale negli anni.

## In giro per l'Italia e all'estero

La LUBE sembra essere indifferente ai rivolgimenti politici e sociali che sconquassano l'Italia. Il 1978 è l'anno del sequestro di Aldo Moro, delle leggi speciali contro il terrorismo, della prima legge sull'aborto, dei referendum sul finanziamento ai partiti, di centinaia di manifestazioni e di violenti scontri nelle grandi città, ma è anche l'anno in cui l'azienda partecipa per la prima volta al centro fiere di Pesaro con un modello inedito di cucina lucida – l'unica in tutta l'esposizione – dal nome accattivante di *Capriccio* che attira gli addetti ai lavori e nuovi interlocutori. Un'altra fiera già all'epoca fondamentale era quella di Milano, dove la prima volta che partecipa, la LUBE presenta i modelli *Malizia* e *Oregon* in rovere di sapore western, «spaghetti western» in questo caso. I disegni dello stand venivano fatti in azienda, mentre l'allestimento veniva realizzato anche tramite il contributo di montatori, soprattutto per gli interni, e

sempre con la collaborazione di tutti. Non era infatti cosa rara trovare Luciano impegnato a regolare i piedini di una base o a sistemare meglio un elemento di una composizione, data la sua esperienza di falegname. Intanto dal 1979 il marchio che viene utilizzato è CL, Cucine LUBE.

Le fiere erano sin da allora vetrine importanti sia per stringere affari, sia per la comunicazione dell'azienda attraverso la modellistica. Eventi fondamentali per la presentazione dei nuovi modelli e per l'incontro con clienti diversi, solitamente non avvicinabili attraverso gli ordinari canali di promozione e vendita.

Oltre alla fiera di Milano, ora divenuta biennale e principale appuntamento fieristico mondiale per il settore cucina, per circa vent'anni la LUBE è stata presente anche a quella di Colonia, in Germania, fino a circa il 2000, quando cioè l'apertura di un nuovo mercato – quello russo – ha convinto il Gruppo a partecipare a una nuova fiera straniera più strategica, quella di Mosca appunto.

È insomma una stagione nuova per Luciano, fatta di molti viaggi all'estero. Le fiere aprono di fatto la via verso una prima internazionalizzazione dell'azienda, a cominciare da un periodo storico – gli anni Ottanta



Il marchio delle cucine componibili LUBE, 1979.



Stand LUBE al Salone del Mobile di Milano, 1986.



di Ronald Reagan e Margaret Thatcher – di grande crescita economica mondiale soprattutto in Europa, Usa e Giappone. Il primo punto vendita aperto all'estero dalla LUBE si trova però nella Spagna appena uscita dalla dittatura franchista, che vede un periodo di rinascita e crescita economica specie in Catalogna, la regione più abbiente. Lo showroom si trova a Vilanova i la Geltrú, non lontano da Barcellona.

Per tutti gli anni Ottanta in cui l'azienda ha vissuto il suo primo vero momento di espansione, Luciano si è occupato del prodotto sfruttando la sua conoscenza acquisita in falegnameria, ed estendendo la rete commerciale, vivendo fuori casa per quasi tutta la settimana. La visita dei clienti non aveva orari di ufficio, anzi spesso le visite si svolgevano anche nei sabati e nelle festività quando c'era più tempo per organizzare un pranzo, o per visionare uno stand in un punto vendita, ragion per cui la famiglia Sileoni, che seppur coinvolta ogni tanto in alcune di queste visite clientelari, rimaneva spesso separata, con buona pace della moglie e dei figli Simona e Alessio nati nel frattempo. Essendo sempre in giro Luciano aveva sperimentato uno dei primi telefoni mobili, pur di essere sempre raggiungibile dai clienti. Il prezzo da pagare era quello di tenere un valigione in automobile, oltre un chilo di

tecnologia. Qualche volta gli offriva un passaggio aereo il suo amico Vittorio Merloni, che aveva iniziato la sua attività imprenditoriale a Fabriano con la Ariston e poi la Indesit più o meno negli stessi anni di Luciano. In ogni caso tutto questo lavoro propedeutico ha gettato le basi per la grande espansione odierna del gruppo, che ora vede gli showroom più importanti dislocati in punti strategici lungo le strade a più alta frequenza. Un lavoro che negli anni ha creato con i clienti anche rapporti di amicizia che vanno al di là di quelli professionali.

L'impegno di Luciano è comunque continuo e la sua presenza in azienda resta costante: durante la grande nevicata del 1995 le strade erano impraticabili e così andò a piedi da casa sua alla LUBE per controllare che tutto fosse in ordine, salendo sul tetto di un capannone che era stato sfondato in parte dal peso della neve e per questo scivolò a terra riportando problemi a un ginocchio. Sarebbe potuta andare molto peggio, ma sicuramente a questo non avrà nemmeno pensato, perché il suo amore per la LUBE è incondizionato e cieco, come lo sono forse tutti gli amori.



Uno dei primi modelli di telefono cellulare installato in automobile, fine anni Ottanta.

## Luciano e la sua passione per il legno

Quando Luciano Sileoni parla dei vari legni sembra tornare un giovane apprendista falegname: «I legni per le ante sono il rovere americano, di colore scuro e con i pori chiusi; poi c'è il frassino con i pori più aperti e meno adatto per le sedie; quindi c'è il tiglio che ha poche venature e dunque più liscio e facile da verniciare. Infine c'è poi il faggio, il migliore per la produzione di sedie». Nel 1989, con la caduta del Muro di Berlino e quindi con la progressiva apertura dei paesi appartenenti all'ex Patto di Varsavia, per molto tempo Sileoni si reca in Romania ogni due settimane, dove studia il taglio e l'essiccamento di vari legnami decidendosi ad aprire un opificio specializzato che potesse sopperire alla sempre scarsa produzione italiana e quindi tornare utile anche alla LUBE. Nasce così la Saral Prod a Iasi, la seconda città rumena per grandezza, in una zona ovviamente molto ricca di boschi, vicina al confine con la Moldavia.



## Da azienda a Gruppo: una finestra sul presente

Dal 1992 la LUBE trova la sua sede logistica definitiva a Passo di Treia, con uno stabilimento in grado di ospitare più macchinari e più personale. Inaugurato nel 1994, occupa uno spazio iniziale di 18.000 metri quadrati. Nei vecchi stabilimenti ha trovato posto dal 1995 la FAER che produce arredi e camerette per bambini.

Nel tempo a Passo di Treia si sono aggiunti altri servizi come la mensa che è aperta anche alle altre imprese presenti nella zona artigianale circostante, dove i dirigenti, gli operai, i fornitori, i rappresentanti e spesso qualche persona esterna all'azienda mangiano tutti insieme. L'atmosfera è molto rilassata, specie al piano terra dove le macchine da caffè stanno fra i tavolini di ping pong, un paio di tv e qualche sedia, e dove in molti approfittano per scambiare due chiacchiere o guardare un tg prima di riprendere con il lavoro.

Lo stabilimento LUBE è insomma una piccola città, con le sue aree centrali e periferiche, produttive e di rappresentanza, compresi i luoghi di ritrovo. Chi passa all'incrocio della zona artigianale di Passo di Treia verso le 18 di un giorno ferialo, vedrà il carosello di automobili che s'incolonnano come un paese che si svuota.

Dopo la più lunga crisi economica che l'Occidente ricordi – peggiore di quella del 1929 –, l'azienda si è difesa soprattutto reinvestendo su se stessa, con fatturati in crescita e oltre 55.000 cucine prodotte ogni anno. È sempre prima nel suo settore, investendo nella qualità dei materiali, e restando all'avanguardia nella tecnologia, ma soprattutto adottando le giuste strategie. Su questo la proprietà LUBE ha focalizzato da sempre la sua attenzione.

Per quanto riguarda i materiali e le tecnologie, sono infine entrate a far parte del gruppo due aziende specializzate in lavorazioni secondarie, ma indispensabili per la produzione di cucine, limitando così l'esternalizzazione o l'*outsourcing* e includendo una parte rilevante del cosiddetto indotto del gruppo: Borgo Antico e ACOP.

Borgo Antico viene costituita nel 2005 a Tolentino, e nel 2011 si trasferisce in un nuovo stabilimento

a Caldarola dove sono prodotte parti in legno lucidato e cucine in muratura.

La ACOP di Pordenone viene rilevata dal gruppo LUBE nel 2014, ed è una ditta specializzata nella produzione di antine, con circa sessanta dipendenti.

In riferimento alle strategie di mercato invece, nello stesso anno viene creata la linea «CREO Kitchens», una nuova realtà distributiva più orientata verso un pubblico giovanile.

Grazie a tutto ciò, il Gruppo LUBE conta oggi su circa 100 LUBE store in Italia e centinaia di negozi all'estero in tutti e cinque i continenti, nel solo Bel Paese si annoverano almeno 1.250 rivenditori LUBE, molti dei quali monomarca.

I dipendenti dell'intero gruppo LUBE (di cui fanno parte le aziende LUBE, FAER, Borgo Antico, ACOP) nell'anno del cinquantenario sono circa 650.



Fabio Giulanelli, Benito Raponi e Luciano Sileoni, 2001.

## «Il popolar favore»

Treia è uno dei pochi comuni italiani sparsi fra Marche e Romagna dove ancora sopravvive il gioco della palla al bracciale, lo sport più popolare dell'Ottocento come testimonia il canto di Giacomo Leopardi, *A un vincitore nel pallone*, ispirata dal campione treiese Carlo Didimi; «Te l'echeggiante / Arena e il circo, e te fremendo appella / Ai fatti illustri il popolar favore». Due secoli dopo dunque potremmo considerare l'impegno della LUBE di Sileoni e Giulianelli una prosecuzione di quell'antico gioco, la metamorfosi di un'antica e vivida tradizione. Nei primi anni Novanta, quando c'era ancora Raponi, la LUBE infatti rileva una piccola società di pallavolo che fa tutta la trafila delle serie minori fino ad approdare alla serie A1 e ai primi successi con un crescendo rossiniano: una Coppa Italia nel 2001 e una Coppa CEV Champions League nel 2002 e poi quattro scudetti (2006, 2012, 2014, 2017), al-



Terzo scudetto LUBE Volley, Perugia 2014.



Luciano e Simona Sileoni festeggiano il quarto scudetto della LUBE Volley, Civitanova Marche 2017.

tre quattro Coppe Italia (2003, 2008, 2009, 2017), tre Coppe CEV (2001, 2005, 2006), una Challenge Cup nel 2011, quattro Supercoppe Italiane (2006, 2008, 2012, 2014) e altri trofei giovanili tra i quali sveltano quindici scudetti. Memorabile in particolare è stata la travagliata finale in cinque atti per la conquista del primo scudetto nel grande palasport di Pesaro, dove per motivi di capienza si è svolta l'ultima sfida casalinga della squadra treiese che ha radunato ben 11.000 persone (secondo pubblico di sempre per una partita di campionato). La pallavolo ai massimi livelli internazionali, con campioni indimenticabili che hanno fatto parte della LUBE Volley, è molto più di un gioco: da un lato è un formidabile strumento di marketing e pubblicità per il gruppo (e indirettamente anche per Treia), dall'altro è anche l'occasione di un ritrovo rituale di tutta la comunità dei lavoratori, parenti e compaesani. Le famiglie Sileoni e Giulianelli sono fra i tifosi più sfegatati, manco a dirlo.

## Nel nuovo secolo

Oggi che la LUBE compie cinquant'anni nel nuovo secolo, mentre ogni giorno sulla prima pagina della «Repubblica», il quotidiano più influente del paese, campeggia la pubblicità delle sue cucine, c'è il tempo di guardare alla sua lunga storia con un certo orgoglio. Il Gruppo LUBE, che nei decenni è diventato sempre più plurale, è ancora saldamente in mano al suo territorio, ha permesso di creare un piccolo distretto che comprende molte altre attività. La ricchezza della LUBE consiste soprattutto nel poter guardare al futuro attraverso gli occhi delle nuove generazioni sia nelle famiglie proprietarie sia tra i dipendenti. Chissà se quel giovane falegname biondo che correva in lambretta nell'Italia del boom, avrebbe mai potuto immaginare tutta questa strada. Chiedetelo a lui, Luciano Sileoni.



Sull'aereo privato di Vittorio Merloni, 2004.

«Penso sempre al futuro: ora che nella LUBE lavorano stabilmente anche tutti i figli delle famiglie Sileoni (Simona e Alessio) e Giulianelli (Marcello, Eugenio e Massimo), mi auguro che il lavoro comune prosegua serenamente e secondo una collaborazione reciproca, per il bene di tutte le famiglie dei dipendenti, della LUBE e di loro stessi».

Luciano Sileoni

Il testo è stato raccolto e trascritto da Manuel Orazi  
L'impaginazione grafica è di Emilio Antinori  
Il volume è stampato in n. 3000 copie fuori commercio

Finito di stampare nel luglio 2017 presso la tipografia Bieffe di Recanati



