

## La splendida avventura di un'azienda piena di vita

IN QUESTA SECONDA PUNTATA RACCONTIAMO IL PASSAGGIO GENERAZIONALE CHE HA VISTO I FIGLI DI LUCILLO (E POI I SUOI NIPOTI) TRASFORMARE L'AZIENDA NEL CORSO DEGLI ANNI

**A**bbiamo lasciato i due fratelli, Carlo e Giorgio, che raccolgono l'eredità (e i consigli) di papà Lucillo. Il "fondatore" dell'azienda si stacca lentamente dalla sua creatura, ma negli anni '60 e '70 i figli si rimboccano le maniche e, anche a costo di qualche errore, selezionano i campi d'intervento delle loro aziende. Nel 1969 parte il commercio petrolifero: nascono la Petrosesia, nel 1969, a Bor-

go Vercelli e Le Petrol, nel 1973, ad Aosta. Non è un settore facile e i due fratelli sono agli inizi, hanno pochi contatti, poca esperienza, ma anche una grande grinta e sono decisi a sfondare. Per farsi conoscere, Giorgio organizza l'Estate Borgo Vercellese al "Petrosesia Dancing": fa pavimentare lo spiazzo della Petrosesia, realizza un palcoscenico appoggiandosi a un rimorchio e invita le star dell'epoca, Claudio Villa, Little Tony, Patty Pravo e la giovanissima Raffaella Carrà. L'iniziativa

ha un successo strepitoso, lo spiazzo della Petrosesia si riempie di più a ogni serata. Qualcuno propone addirittura di invitare Frank Sinatra, che però non verrà. Però, dal punto di vista delle relazioni è un colpo vincente e in soli tre anni Giorgio e Carlo riescono a far decollare il loro commercio.

### L'avventura con il vetroresina

Nel 1972, Lucillo è quasi fuori dall'azienda, ma quando parla, i figli ascoltano. In quell'anno, il "fondatore" si prende una cotta per un nuovo materiale, il vetroresina. Conviene perché le cisterne realizzate con quel materiale costano meno e hanno prestazioni migliori dell'Inox. Nascono così la Resistal e qualche anno dopo la Inver. È un'avventura che in Francia potrebbe funzionare, tanto che le prime commesse arrivano proprio dall'altra parte delle Alpi, ma che in Italia, per problemi normativi e forse anche per colpa di qualche pregiudizio, non decolla. Così, negli anni '90, la famiglia decide di uscire dal segmento.

### Spurgo service

Nel 1974, Lucillo compra il primo camion spurgo che segna la nascita della



Uno dei pezzi forti della collezione (il Bianchi Visconteo T55)



Carlo Marazzato, con la moglie Mara, i figli e i nipoti

### Custoditi gelosamente

La collezione Marazzato dispone di circa 130 veicoli, quasi tutto autocarri e corriere. Alcuni si possono vedere in qualche museo, altri sono in fase di restauro e vengono tenuti al riparo perché non subiscano danni.

### L'hangar della collezione Marazzato



Carlo e Giorgio negli anni '60



Lucillo e suo fratello Orfeo davanti al primo Canal Jet

Spurgo Service. In pochi anni, la società conquista importanti quote di mercato. Negli anni '90, la situazione del gruppo è la seguente: il petrolio, in seguito alle tempeste internazionali, non è più conveniente, il vetroresina è stato già abbandonato e i due fratelli hanno fatto la loro scelta: si specializzano nel settore dei servizi ecologici e del trasporto e smaltimento dei rifiuti, specialmente dei liquidi industriali.

Intervengono nelle emergenze alluvionali in Piemonte e Liguria nel 1994, Val d'Aosta e Piemonte nel 2011, nuovamente Liguria nel 2014, così facendo l'azienda si è allargata e ha aperto nuove sedi. Ed è proprio in questo segmento che la sua attività è cresciuta sempre di più, grazie anche all'ingresso in azienda dei figli di Carlo. Sono loro adesso che gestiscono il processo di specializzazione nei servizi

ambientali che le consente di essere attualmente una delle principali realtà del settore in Italia. Oggi Carlo ha ceduto il bastone del comando ai tre figli, Alberto, Davide e Luca, ma non abbandona la sua passione: la meravigliosa collezione di 130 mezzi d'epoca di cui fanno parte anche il Fiat 18 BLR e il Fiat 18 P, di cui abbiamo appena parlato qui. Molti altri ne vedremo nel prossimo futuro. ▶