



Il sig. Pagani nello stabilimento di Lamone,
reparto Tampografia e Serigrafia

Imprenditore di lungo corso

Imprenditore con oltre 60 anni di esperienza nella meccanica di precisione e nella produzione di strumenti di scrittura. Fondatore di aziende leader come Premec SA e Prodir SA, ha costruito un importante gruppo industriale basato su innovazione, qualità e sostenibilità.

Fine anni '50

Avvia la sua carriera nel settore della meccanica di precisione in Svizzera, acquisendo competenze che lo porteranno a fondare la sua prima azienda.

Premec SA (1961)

Premec nasce con l'obiettivo di produrre componenti meccanici di alta precisione, specializzandosi nelle punte per penne a sfera. Grazie all'innovazione costante, l'azienda diventa leader mondiale e, per rispondere alla crescente domanda, nel 2001 apre un polo produttivo in Malesia: Premec Asia Pacific.

Prodir SA (1975)

Dopo il successo di Premec, Giorgio Pagani entra nel mercato delle penne promozionali con Prodir, creando prodotti di design e alta qualità. Tra questi, la DS3 diventa un'icona nel corporate branding. Il marchio cresce rapidamente, affermandosi a livello internazionale e posizionandosi nel segmento premium.

PWB SA (1987), Swimp SA (1991), Rheos SA (1997)

Per garantire qualità e controllo sull'intero processo produttivo, Giorgio Pagani fonda tre aziende strategiche:

- PWB SA, specializzata in sfere e utensili per la meccanica di precisione.
- Swimp SA, dedicata alla produzione di stampi ad alta precisione.
- Rheos SA, focalizzata sulla produzione di inchiostri di alta qualità.

Pagani Pens SA (2017)

Unifica le aziende sotto un'unica entità industriale, con tre stabilimenti a Cadempino, Lamone e Novazzano, rafforzando il legame con il territorio ticinese. L'azienda integra innovazione e sostenibilità, ottimizzando i processi per ridurre le emissioni e promuovendo un ambiente di lavoro positivo e stimolante.

“Investire nel benessere dei collaboratori significa valorizzare le competenze e offrire opportunità di crescita, garantendo un'azienda solida e rispettosa delle persone.”

Innamorato del mio lavoro

Sono nato a Milano, nel 1939, alla vigilia della Seconda Guerra Mondiale, in una casa di ringhiera situata in un quartiere operaio.

Nonostante fossi molto piccolo, riuscivo a percepire ciò che accadeva attorno a me, ma non attraverso la paura. In realtà, non ricordo di averne mai avuta percezione, probabilmente proprio perché ero un bambino.

Mio padre, che non fu chiamato alle armi, lavorava alla Borletti, destinata a diventare una delle più note fabbriche di macchine per cucire. Lì si specializzò nella mecca-

nica fine, una disciplina che praticava con passione anche al di fuori dell'ambiente lavorativo. Possedeva un'abilità innata, unita a una spiccata creatività, che lo portava a sperimentare e innovare costantemente. Affascinato dai meccanismi degli orologi, tra le sue tante invenzioni riuscì persino a mettere a punto un orologio al neon, che vendette con un discreto successo ai locali pubblici. Sfruttando queste sue capacità, decise di mettersi in proprio. Tuttavia, era un uomo incostante: non appena un progetto prendeva forma e iniziava a funzionare, lui lo abbandonava per dedicarsi a una nuova idea.

Tempi duri per ricominciare

Ho frequentato la prima elementare in casa, grazie a una maestra anziana che abitava di fronte a noi. Per timore di rimanere da sola in casa, soprattutto nelle giornate di cielo sereno quando il rischio di bombardamenti era maggiore, preferiva tenere le lezioni nel suo appartamento, offrendo a me e ad altri bambini un'istruzione nonostante le difficoltà del periodo. Ogni giorno infatti suonava l'allarme e seguendo le indicazioni del responsabile di stabile che sul tetto cercava di individuare da che parte arrivassero gli aerei, tutti eravamo invitati a scendere nei rifugi. Era l'epoca del famigerato Pippo, l'aereo che tanti morti aveva fatto fra i civili.

È stato in un rifugio antiaereo che abbiamo appreso la notizia della fine della guerra. Pensavamo all'ennesimo bombardamento, invece erano gli aerei degli al-

leati che buttavano dei volantini che annunciavano la liberazione e fornivano le prime istruzioni ai cittadini, comprensibilmente felici ma disorientati. Finita la guerra, sono andato alla scuola pubblica, maschi e femmine in classi separate e, grazie a quell'anziana maestra, sono stato ammesso alla seconda elementare. Oltre alla scuola, trascorrevi gran parte del mio tempo nell'officina di mio padre. Ricordo bene che, per avviare la sua attività in proprio, fu costretto a vendere la radio, quella stessa radio che aveva acquistato per ascoltare i notiziari di guerra.

Tempi duri per ricominciare quelli dell'immediato dopoguerra, di cui ho iniziato ad avere una certa consapevolezza ascoltando i racconti strazianti di soldati che, rientrati a piedi dal fronte russo, a casa ci sono arrivati anche dopo un paio d'anni.

Dopo le elementari, ho fatto l'avviamento e successivamente cinque anni di scuola professionale serale, poiché durante il giorno lavoravo nell'officina di mio padre. Mi spostavo sempre in bicicletta, che utilizzavo per andare a scuola, raggiungere il lavoro e, quando potevo, anche per recarmi al Vigorelli, il mitico velodromo di Milano, dove assistevo con entusiasmo alle gare ciclistiche - ricordo che ero impressionato nel vedere velocisti del calibro di Antonio Maspes mantenere la bici in posizione di surplace anche per molti minuti, prima di lanciare lo

sprint – ma ci andavo anche per cimentarmi sul circuito che aveva queste curve rialzate, dove, se non transitavi almeno a 40 all'ora, potevi essere certo che saresti caduto. Forse è anche per quell'antica passione che, nei primi anni duemila, con la nostra azienda Prodir abbiamo sponsorizzato una squadra di ciclisti che aveva come direttore sportivo Mauro Gianetti, molto noto in Svizzera e in Ticino soprattutto, con un passato da ciclista professionista di tutto rispetto.

La bicicletta, un mezzo di trasporto ed una passione rimasta nel corso degli anni



Il principio fu un tornio da tavolo

Ottenuto il diploma ho cercato un posto di lavoro, ma non trovandone uno che mi valorizzasse per le competenze che avevo, con l'aiuto di mio padre abbiamo avviato un'attività in proprio.

Ricordo che tutto partì con l'acquisto di un tornio da tavolo e poi di una fresatrice, naturalmente d'occasione. Nello spazio della cantina abbiamo creato il nostro laboratorio specializzato, diciamo così, in meccanica fine. Devo confessare che io, in modo particolare al tornio, ero piuttosto bravo e il mio lavoro era apprezzato dai clienti, sorpresi che un ragazzo potesse avere una perizia che neanche un operaio esperto poteva vantare.

Grazie al passaparola, abbiamo iniziato a lavorare per conto terzi, anche per ditte di una certa grandezza. Come detto però, erano tempi duri e non era facile acquisire incarichi duraturi.

Ho deciso di tentare di trovare lavoro in una di quelle ditte che dicevano di apprezzare le mie capacità. Sono andato all'Alfa Romeo, che non era distante da casa, ma a causa del rapporto con i capi che non era dei migliori, dopo tre mesi ho lasciato. Ho trovato un altro impiego, questa volta a Tradate e ho deciso di accettarlo. Lì era stato appena aperto un nuovo reparto e fui assegnato all'ufficio tecnico, dove mi occupavo della realizzazio-

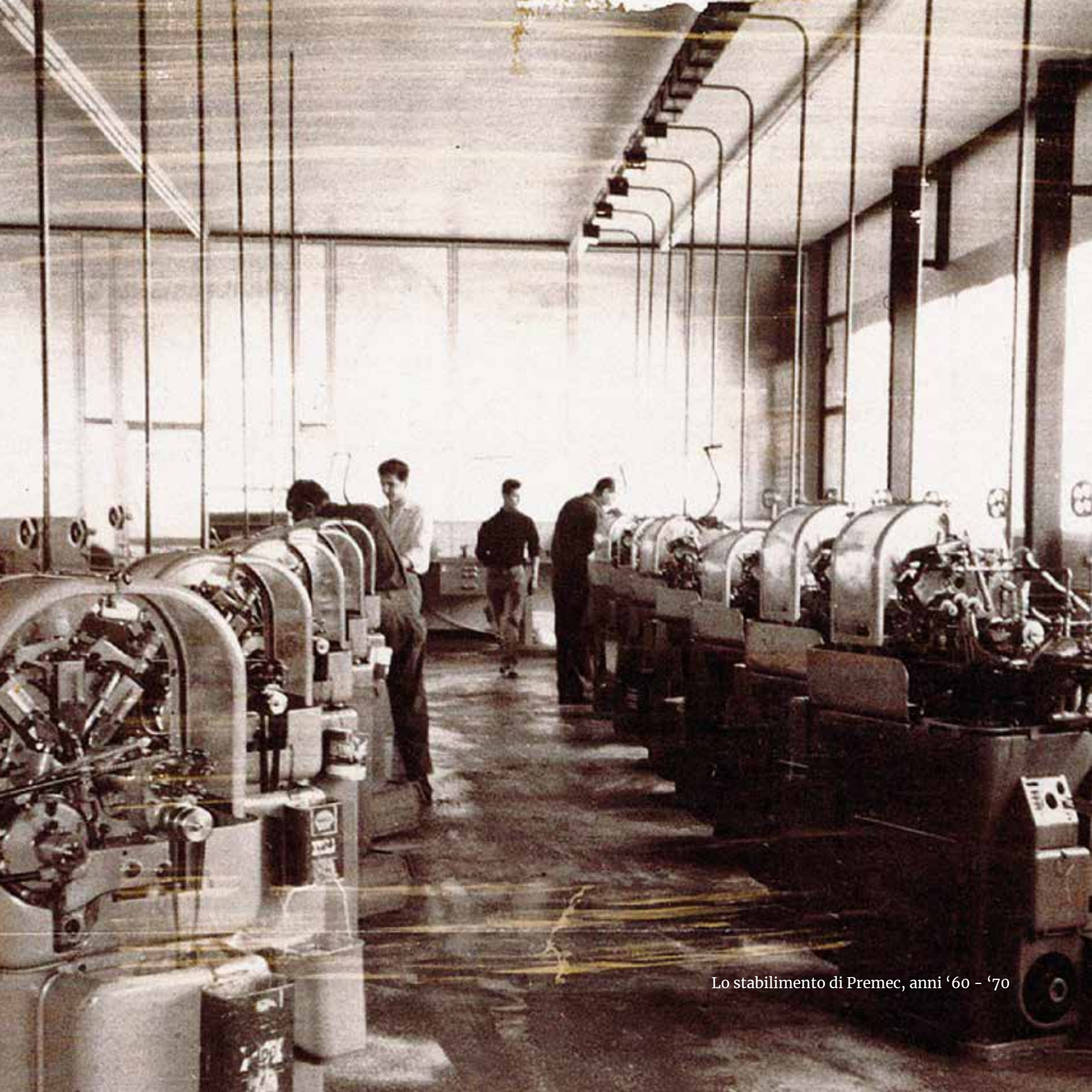
ne di disegni tecnici per componenti che sarebbero poi stati assemblati nei contattometri.

Ero soddisfatto del lavoro e lo erano anche i miei capi. Nel frattempo mio padre, che non aveva mai abbandonato la passione per i meccanismi degli orologi, lasciata l'attività in proprio aveva iniziato a lavorare per una ditta Svizzera, mantenendo però la residenza a Milano. Ad un certo punto, superando il disagio del pendolarismo, si è presentata l'opportunità di risiedere almeno durante la settimana in Svizzera. Con mio padre, che avevo deciso di seguire nel lavoro, troviamo dapprima una camera a Massagno. Una volta creatasi i presupposti di un lavoro fisso ci siamo trasferiti con tutta la famiglia.

Avevo più o meno 20 anni, ricordo il trasloco, con quei pochi mobili che rappresentavano tutto il nostro patrimonio. La nostra prima residenza, appena sopra Vignello, era una casa di vacanza di proprietà di una famiglia di tedeschi, di Colonia.

A me e mio fratello, più giovane di me di 4 anni, sembrava di essere in paradiso. Abitavamo al piano terra, con tutto il giardino attorno. C'era anche una piccola piscina, che oggi farebbe sorridere tanto era piccola.

A noi sembrava di godere del lusso più sfrenato.



Lo stabilimento di Premec, anni '60 - '70

Tanto piccole quanto precise

Ho avuto la possibilità di entrare in una ditta, la Albe, dove mi sono fatto a tal punto apprezzare che i miei datori di lavoro mi spinsero, offrendomi parte dei loro macchinari, ad aprire una mia ditta.

Era il 1961 e in quell'anno a Viganello apro la mia prima ditta, la Premec SA, (*PREcisione MECcanica*). Il nostro lavoro principale consisteva nel produrre puntine: puntine per le penne a sfera.

Sembrerà strano, ma mi sono innamorato di questi piccoli elementi, che sono fondamentali per la scrittura e che presuppongono una precisione assoluta per garantire che il segno sulla carta sia continuo e non a tratti. Proprio per questo avevo avviato una collaborazione con un ingegnere austriaco che aveva messo a punto una macchina che controllava la perfetta rotondità delle sfere. I risultati sono stati entusiasmanti, tant'è che a distanza di anni con la Premec SA saremmo

diventati leader mondiali nella produzione delle puntine. L'espansione della nostra azienda è testimoniata anche dal numero dei macchinari che nel frattempo sia riuscito a comprare così tante macchine. Ricordo che consideriamo un anniversario l'acquisto della macchina Nr 100. Ancora oggi, con non poca incredulità, mi chiedo come sia riuscito a comprarle. Credo sia stato possibile perché la nostra forza, quella di mio papà e la mia, derivava dal fatto che noi eravamo davvero innamorati del nostro lavoro. Il nostro obiettivo principale non era quello di arricchirci.

Un successo che, nel 1985, stuzzicò l'interesse di una ditta americana che mi fece un'offerta d'acquisto. L'accettai di prim'acchito salvo poi ripensarci. In capo a due anni, per garantire la continuità della qualità produttiva e della strategia aziendale, infatti, mi ricomprai l'azienda, perché mi ero reso conto che l'avrebbero fatta morire.

Buone idee ma soprattutto tanta passione

Non eravamo i soli a produrre puntine, ma quello che facevamo noi a Viganello, non lo faceva nessun altro. Altri hanno cercato di emularci e in più di un'occasione di comprarci. Dopo gli americani ci provarono anche gli inglesi, una società che faceva soldi nel settore immobiliare e che non ho preso in considerazione perché era chiaro che il loro scopo fosse speculativo e quindi, secondo me, destinato al fallimento.

Noi, non solo siamo ancora qua, ma ci siamo evoluti, differenziando il nostro campo d'attività, sempre re-

stando fortemente ancorati al mondo della scrittura e al nostro indiscusso amore per il lavoro che facciamo.

Ancora oggi, constatare in molti imprenditori questa assenza di passione per il proprio lavoro, è qualcosa che mi affligge. Ho quasi 86 anni e sono perfettamente consapevole che i tempi sono cambiati, che la tecnica ha fatto enormi progressi di cui noi stessi abbiamo sicuramente approfittato. So però che il successo arriva se le buone idee e la necessaria fortuna sono sostenuti da una genuina passione per quello che si fa.

Negli anni che siamo soliti chiamare del boom economico, con l'alfabetizzazione si diffonde anche la scrittura. Come conseguenza, alla penna stilografica, che comunque manterrà il suo status, chiede spazio la penna biro. Questa zona del Ticino in quegli anni, nel suo piccolo, era un distretto industriale di rilievo per la meccanica di precisione e per la componentistica delle penne. È così che la nostra impresa, sempre fedele alla sua impronta familiare, si sviluppa, ampliando la cerchia dei collaboratori esterni.

Ben comprendendo le potenzialità di questo mercato, seguo personalmente lo sviluppo commerciale dell'azienda, viaggiando in tutta Europa per consolidare partnership commerciali con i principali produttori di penne. Grazie alle buone relazioni stabilite, riesco, in anni politicamente difficili, a stringere collaborazioni anche nei Paesi dell'Europa dell'Est.

Le Penne Prodir QS Stone, arricchite di minerali



Il ciclo si completa

Anche se ci eravamo affermati nella produzione delle puntine, l'idea di estendere la nostra produzione alle penne non sembrava immediatamente in sintonia con la commercializzazione delle puntine: infatti, i produttori di penne erano coloro a cui noi vendevamo il nostro prodotto.

Ad un certo punto, con mio fratello, complice un contatto con la Mondadori, che ci chiese se saremmo stati in grado di produrre penne per loro, decidiamo di accettare la sfida: nel 1975, accanto alla Premec, che continua nella produzione di puntine, creiamo la Prodir SA (*Prodotti Distribuiti Razionalmente*) e iniziamo a produrre il nostro primo modello di penna.

Il contratto con la Mondadori si estingue, ma non si ferma la nostra espansione anche in questo settore. Grazie alla collaborazione con designers esterni, nasce la nostra gamma di penne (DS1, DS2, DS3) e da lì comincia la crescita del business delle penne destinate al mercato promozionale.

Da questo momento in avanti, nel giro di 10 anni, creiamo altre unità produttive interconnesse alla produzione di penne: la PWB SA (1987) per la produzione della sfera e degli utensili per l'industria di precisione, la Swimp

SA (1991) per la produzione degli stampi e la Rheos SA (1997) per la produzione degli inchiostri.

In questo modo, il ciclo produttivo si completa.

Premec prosegue la sua produzione specializzata in componentistica, producendo anche refill per i principali player del mercato ed espande il suo territorio di riferimento: negli anni '90 si affaccia ai mercati asiatici, raggiungendo anche la Cina nella seconda parte del decennio. L'evoluzione non è solo geografica, la proposta di gamma cresce, proponendo la puntina per inchiostri gel, pioniera in questo segmento in cui erano presenti solo pochi produttori giapponesi.

Premec, per seguire la crescita che proviene dalle richieste di questi mercati, investe significativamente in attrezzature industriali e macchinari. Il culmine di questa nuova espansione porta, all'inizio del nuovo millennio, all'apertura di un nuovo sito produttivo per componentistica situato in Malesia, che funziona benissimo ancora oggi. Nel 2001 nasce la Premec Asia Pacific. Questa è l'unica fetta della nostra produzione che viene fatta all'estero. Tutto il resto viene prodotto in Svizzera, in Ticino più precisamente.



Premec, macchinario per la misurazione delle sfere

Tutti sotto lo stesso tetto

La prima decade del nuovo millennio è caratterizzata da una crescita costante e continua sia per Premec, attiva nella componentistica, sia per Prodir, con la produzione di penne promozionali in plastica.

Nel 2003 costituiamo Vivami SA (*Vision, Value, Mission*) la holding del gruppo. Un anno dopo creiamo Prolac SA (*PROdotti Lavorazioni Assemblaggio Componenti*) per la realizzazione di verniciatura su componenti di plastica.

Nel 2007 tocchiamo i record produttivi di 6 miliardi di punte a sfera a marchio Premec e di 79 milioni di penne a sfera a marchio Prodir.

Gli anni successivi sono vissuti in un contesto particolarmente complesso, a causa della situazione economico-finanziaria del mondo (con la svalutazione del dollaro e la crescente valutazione del franco svizzero), della

concorrenza aggressiva dei nuovi produttori dell'Estremo Oriente sia per la componentistica meccanica, sia per la penna promozionale.

L'esperienza e, non mi stancherò mai di sottolinearlo, l'amore e la passione per il lavoro, uniti alla competenza dei manager che mi hanno affiancato ed ora dirigono le nostre aziende, ci hanno consentito di superare il periodo senza smettere di investire in innovazione tecnologica e progetti produttivi.

Nel 2017, per dare un tetto a tutte le aziende che abbiamo costituito in quello che posso considerare il mio lungo cammino da imprenditore, nasce la Pagani Pens SA con le sue tre sedi di Lamone, Cadempino e Novazzano, di cui sono azionista di maggioranza.

“Essere” Pagani Pens

Naturale conseguenza di quella che oggi potremmo definire la nostra cultura del lavoro, è la particolare attenzione nei confronti dei collaboratori, che si traduce concretamente in investimenti per la loro crescita, nel loro coinvolgimento nei progetti e nella ricerca di innovazione, nel garantire continuità del rapporto con l'azienda. Mantenere un ambiente di lavoro sano, positivo e rispettoso è la base del concetto più ampio e profondo dello “star bene” in azienda. Tale paradigma culturale ed organizzativo che pone la persona al centro dell'azienda richiede investimento, tempo di maturazione, attenzione e cura oltre ad un reciproco rapporto di

fiducia e rispetto, coltivato e mantenuto nel tempo. Investire su un rapporto professionale a lungo termine, coltivare il senso di appartenenza, far vivere l'azienda come una comunità in cui esprimere il proprio ‘essere professionale’ e non come un mero luogo di interscambio tra prestazione e denaro, richiede l'introduzione di azioni concrete per evitare che il collaboratore, soprattutto in alcune fasi delicate della vita personale, cada nel conflitto di conciliabilità tra sfera professionale e personale. Per tale motivo il nostro gruppo presta particolare attenzione al tema della conciliabilità del tempo e dell'impegno dedicato a lavoro e famiglia: un

difficile equilibrio che ricade spesso ed unicamente sulla donna. Anche per questa ragione, prevediamo misure contrattuali di particolare flessibilità nei confronti delle

neo-mamme, per facilitarne il rientro al lavoro in una fase molto delicata che può durare fino all'età in cui il bambino accede alla scuola materna.

La nostra idea di sostenibilità

In prospettiva, guardiamo al futuro non pensando semplicemente al risultato immediato.

Resta invariata la convinzione della necessità di ridare forza alla scrittura a mano come strumento di crescita e comunicazione. Cosa che ci ha indotti a cercare un filo conduttore che portasse ad un risultato di prodotto e di servizio “giusto”. Partiamo da un nuovo paradigma del concetto di sostenibilità che fino a poco tempo fa, per le aziende di produzione riguardava soprattutto, se non esclusivamente, i materiali e i processi; oggi invece la sostenibilità deve trasformarsi nel ben più ampio concetto di “Responsabilità sociale di impresa” e diventare un processo virtuoso basato sull'analisi e la misurazione dell'impatto che l'azienda ha sull'ambiente e su tutti i suoi *stakeholders*.

Per tale ragione abbiamo sentito la necessità di comprendere dove intervenire nel processo per migliorare la *carbon footprint* del nostro prodotto, vale a dire la nostra impronta in termini di emissioni di gas serra, decidendo di realizzare un report in grado di simulare il CO₂ equivalente per ogni singolo ordine, da condividere con il cliente che vuole conoscere l'impatto sull'ambiente creato dal prodotto che ha acquistato.

Per consolidare questo nuovo modo di vivere e fare sostenibilità, abbiamo creato un gruppo di lavoro che sta promuovendo la diffusione a tutti i livelli di una mentalità rinnovata. L'obiettivo ultimo è quello di porre al centro dell'attenzione i valori, le capacità e i servizi che

la Pagani Pens può vendere, affinché il nostro prodotto venga concepito non più solo come oggetto di vendita e veicolo di comunicazione, ma anche come strumento di apprendimento ed espressività.

Non da ultimo, per noi “Responsabilità sociale di impresa” significa qualità e innovazione. La continua attività della ricerca e sviluppo, nella quale l'azienda crede e investe da sempre, ha reso possibile l'impiego sia di polimeri riciclati e additivati con riempitivi da scarto, come ad esempio la polvere di conchiglia delle nostre penne Shell, che di biopolimeri all'avanguardia, primo fra tutti il PHA.

Scrivere deve donare benessere

Desideriamo riconoscere un valore etico allo strumento di scrittura, che non è per noi solo una fonte di guadagno. Gli anni investiti nella ricerca innovativa e nel miglioramento continuo dei processi ci hanno permesso di sviluppare al nostro interno aree di business tra loro integrate e al contempo indipendenti: inchiostro, puntine, sfere, stampi per iniezione, attrezzature meccaniche. Di fatto lo strumento di scrittura che ne scaturisce è l'espressione tangibile della coerenza, capacità e volontà di persone che credono fermamente nel valore dell'etica.

Noi siamo convinti che lo strumento di scrittura interPELLI il concetto di etica, già a partire dalla caratteristica imprescindibile: l'utilità. Lo strumento di scrittura è utile per due fondamentali motivi legati alla comunicazione, che sappiamo essere necessaria alla socialità umana:

- Scrivere è comunicare a più livelli perché è un'espressione artistica, è un tracciato ricco di per-

sonalità, oltre che di contenuto. Come in tutte le espressioni d'arte, l'interazione tra uomo e strumento è fondamentale. Per questo motivo siamo convinti che la cura e la qualità che mettiamo nella realizzazione dei nostri prodotti debbano essere percepite in modo concreto da chi utilizza lo strumento. In quest'ottica, ad esempio, la fluidità dell'inchiostro abbinata alla scorrevolezza della sfera devono regalare all'utilizzatore una esperienza sensoriale piacevole. Con una espressione un po' romantica ci piace riassumere così la nostra filosofia: *«scrivere deve donare benessere»*.

- Il mercato promozionale è comunicazione pura. Le aziende che acquistano le penne personalizzate con il loro logo e/o colore corporate per promuovere la propria immagine devono sentirsi rappresentate e potersi rispecchiare in un prodotto che porta con sé la personalità e i valori che Pagani Pens gli attribuisce: etica, cura, qualità, benessere.



La penna Prodir DS5 Shell, composta al 30% da conchiglie riciclate

Veicolo di valori

Lo strumento di scrittura diventa così il veicolo per trasmettere principi e valori non espressi, ma concretamente percepiti.

Per attribuire ed investire lo strumento di scrittura dei corretti attributi valoriali e renderlo autentico, l'impresa deve possedere e agire sulla base di principi e valori condivisi con tutte le parti interessate, indipendentemente dal grado di coinvolgimento delle stesse.

I valori di base sui quali poggiano la strategia, le decisioni e l'azione del nostro gruppo, sono:

- Rispetto - della legge; dei diritti umani; della salute e sicurezza sul lavoro; dell'individuo e delle pari opportunità; dell'ambiente; delle regole di mercato; degli standard di comportamento internazionali.
- Centralità della persona - non discriminazione; equità; tolleranza; dignità; senso di appartenenza; identità ed inclusione; competenza e professionalità; cultura e maturità.

- Etica dei Rapporti - educazione; lealtà; onestà; trasparenza; integrità; affidabilità; fiducia; buona fede; riservatezza; professionalità; diligenza; collaborazione; cooperazione.
- Sostenibilità - semplicità; sobrietà; aspirazione al miglioramento continuo; innovazione, ricerca e sviluppo su base sostenibile; impiego efficiente e virtuoso dei beni e delle risorse aziendali.

Tutti i collaboratori, senza distinzioni ed eccezioni, sono impegnati ad osservare e far osservare questi principi nell'ambito delle proprie funzioni e responsabilità.



Il Team Prodir al PSI di
Düsseldorf, fiera di riferimento
nel mercato promozionale

Purché abbia un senso

Non ignoriamo che oggi, imperanti le nuove tecnologie, scrivere a mano sia una pratica sempre meno esercitata. È un problema con il quale ci confrontiamo. Al di là di quelle che possono essere le mie convinzioni personali, per le quali io resto convinto che la disaffezione alla penna sia penalizzante, mi confortano i risultati di recenti studi sulle capacità cognitive legate alla scrittura a mano, che indicano chiaramente quanto sia importante scrivere in età scolare e dimostrano come il mantenimento di questa abitudine negli anni aumenti la longevità della memoria e rallenti le deficienze legate all'invecchiamento.

Per tornare al mercato, in considerazione del fatto che l'azienda non vive solo di sogni, ma di introiti finanziari, rileviamo che il business, rispetto agli anni d'oro, si è ridotto e non è in espansione, ma il mercato per la penna esiste ancora. Noi – stiamo parlando di un'attività promozionale - ci posizioniamo in una fascia medio alta. E lì contiamo di rimanere, senza dover scendere ad un livello più basso per reggere la concorrenza cinese o di importazione. Produciamo in Svizzera, pertanto, anche solo in termini di costo del lavoro il confronto sarebbe inutile.

Naturalmente non restiamo a guardare e ci stiamo attrezzando per buttarci in qualche altra avventura, diversificando senza diventare generalisti, ma sempre in qualcosa che abbia poi un senso.





Il sig. Pagani con i
co-direttori Rossana Porotti e Alessio Marotta