

50°
1964 - 2014

mario de cecco
dynamic workwear



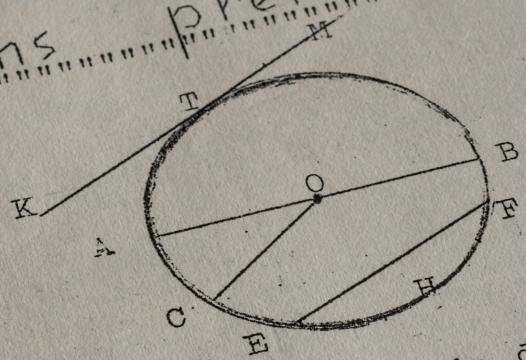
1955

Oscari Maria

LIVRE SECOND

CHAPITRE I

Motions préliminaires



CIRCONFERENCE

La circonference : Ligne courbe fermée dont chacun des points équidistants d'un point appelé CENTRE est donc le lieu géométrique.

RAYON

Distance du centre à un point de la circonference (Rayon dans un même cercle ou dans des cercles égaux).

Distance joignant deux points en passant par le centre.

N^o N^o du dossier S. P.
N^o van het dossier O. V.
N^o du dossier S. E.
N^o van het dossier V. D.



A close-up photograph of a work permit document. The text "PERMIS DE TRAVAIL" and "ARBEIDSVERGUNNING" is printed diagonally across the page. A large number "31379" is visible at the bottom. A purple circular stamp is partially visible at the top.

UNA LUNGA STORIA D'AMORE

Mario e Iolanda abitavano vicini, sulla strada che dalla frazione Sambuceto sale a S. Giovanni Teatino. E si guardavano da lontano, come potevano guardarsi i ragazzi della provincia italiana nel dopoguerra. Iolanda viveva in una casa in piena campagna, nella Masseria delle Suore di S. Camillo. Mario era emigrato presto in Belgio insieme alla madre, ai fratelli e alle sorelle per raggiungere il padre che lavorava in miniera, e aveva trovato un impiego come elettricista in una squadra di intervento per l'alta tensione.

I genitori desideravano che Mario potesse sposare una donna italiana e abruzzese, “una donna delle nostre parti”, come ripetevano spesso. Così nell’agosto del 1959, con il solito piglio deciso, Mario disse che sarebbe tornato per qualche settimana in Italia a trovare moglie. E naturalmente ci riuscì: grazie a quell’intreccio di parenti e di amici che nei piccoli paesi determinano le conoscenze, le amicizie e gli amori, Mario e Iolanda si parlarono, si piacquero e dopo qualche mese, precisamente il 14 febbraio del 1960, si unirono in matrimonio.

Mario e Iolanda non si sarebbero più lasciati.

Partirono insieme per il Belgio, destinazione la piccola cittadina di S. Nicolas, non lontano da Liegi, per raggiungere la famiglia. Iolanda trovò molte difficoltà ad ambientarsi, tanto forte fu l’impatto con un Paese straniero, diverso e lontano dal sole, dalla terra e dalla semplice libertà alla quale era abituata. Mario seppe cogliere quel velo d’inquietudine e, dopo qualche mese, trovò una piccola ma dignitosa casa in affitto dove vivere da soli, fermo sulla convinzione che Iolanda non dovesse lavorare.



A LONG LOVE STORY

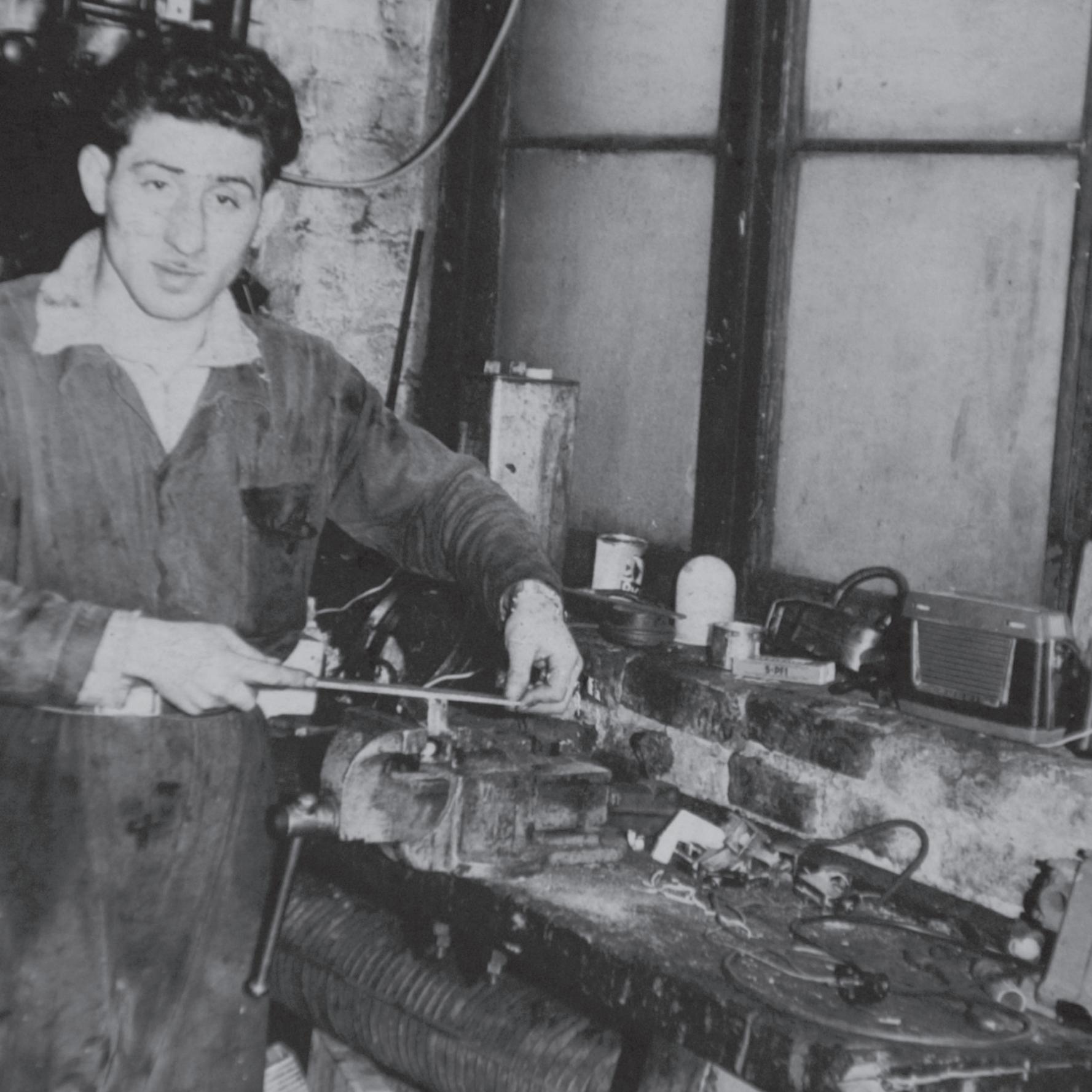
Mario and Iolanda both lived along the road that climbs from the hamlet of Sambuceto to S. Giovanni Teatino. But they could only look at each other from afar, the only way young people in Italian provinces had after the Second World War. Iolanda's home was out in the fields owned by the Masseria delle Suore di S. Camillo Convent. Mario, along with his mother, brothers and sisters, had emigrated to Belgium at early age to join his father, who was working as miner there. Mario found work as an electrician on a high-voltage emergency squad.

His parents wanted Mario to marry an Italian girl, an Abruzzo girl, "a girl from where we come from", they kept saying. In August, 1959, with characteristic determination, Mario told everyone he was going back to Italy for a few weeks to find a wife. He succeeded, of course, thanks to that close network of family and family friends in small Italian towns and villages that produces acquaintances, friends, and spouses. Mario and Iolanda were introduced, liked each other, and a few months later on February 14, 1960, married.

From that day, Mario and Iolanda would never leave each other's side.

They left together for Belgium and reached Mario's family in the small town of S. Nicolas, not far from Liege. It was hard for Iolanda to get used to it all. Living in a foreign country so distant and so different from the land of sun, simplicity and freedom she'd known as a girl was not easy. Mario sympathized with her discomfort, and a few months later found a small but dignified house for them to rent by themselves, swearing to himself that Iolanda would never have to work.





Ma anche in questa storia, come in ogni bella storia, le difficoltà nascondono una piacevole sorpresa che finisce per generare nuove speranze, per creare nuove opportunità e, inevitabilmente, per cambiare il corso degli eventi.

Accadde che il proprietario della loro nuova casa fosse anche il titolare di un'azienda che produceva guanti da lavoro. E quando vide Iolanda cucire a mano e a macchina con molta abilità, le chiese di sostituire temporaneamente una dipendente in maternità. Iolanda accettò, ma con l'accordo di poter lavorare a casa, per rispettare il desiderio di Mario. In quella nuova attività che le riempiva la giornata, fu fondamentale l'incontro con Berta, una delle donne più esperte del guantificio. Berta era una bella signora belga dagli occhi tristi e dal cuore affranto. Non aveva figli, da poco tempo aveva perduto la sorella e nella giovane Iolanda vide la purezza, la genuinità e il senso di rispetto dovuta alla sana educazione familiare che aveva ricevuto. La prese sotto la sua ala protettrice e le insegnò pazientemente tutti i segreti per tagliare e cucire i guanti.

In quegli anni, Mario si dimostrò infaticabile. Andava al lavoro di giorno e a scuola di sera, per imparare la lingua e per soddisfare la sua curiosità e la sua voglia di apprendere. Ma quel lavoro, necessario per vivere, gli stava sempre più stretto. Era animato dal fuoco dell'ambizione e sentiva crescere il desiderio di realizzare qualcosa in proprio. Così, ancora una volta d'improvviso, nell'agosto del 1963, esattamente come quattro anni prima, decise di tornare in Italia, contro il parere dei suoi parenti e con lo stupore di Iolanda che stava insegnando a camminare al primogenito Giampiero e che a maggio aveva partorito Paolo, il loro secondo figlio.

As in every good story, difficulties arose in this one as well, but hardship sometimes conceals a pleasant surprise that raises new hope, creates new opportunity and inevitably changes the course of things.

It just so happened that the owner of their new house was also the owner of a factory that made work gloves. One day he noticed how skilled Iolanda was at stitching and operating a sewing machine, and asked her to temporarily substitute one of his employees on maternity leave. Iolanda accepted, but only on the condition that she could work at home in respect Mario's wish. In that new activity that filled her days, her meeting with Bertha - one of the most expert ladies at the glove factory - was vitally important. Bertha was a young Belgian lady with sad eyes and a broken heart. She had no children of her own, and her beloved sister had recently passed away. In Iolanda, Bertha found wholesomeness, a pure mind, and the good manners and sense of respect her family had given her. Bertha took Iolanda under her wing, and patiently taught her everything she needed to know about sewing gloves.

Mario was a dynamo of energy in those years. He went to work in the day and to school at night. He wanted to learn the language, and lots of other things as well. He began to see the limits of the job he did to support his family. He glowed with the flame of ambition and was unable to contain the desire to set up something on his own. Once again, without much warning, in August 1963, exactly as four years earlier, he decided to go back to Italy. His family was against the idea, and Iolanda, who was just then teaching their firstborn, Giampiero, to take his first steps and had just had Paolo, their second son, in May, was equally amazed.





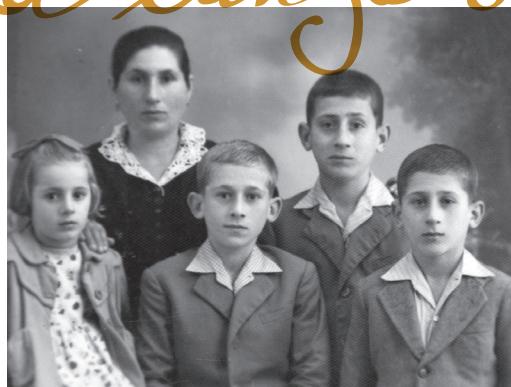
Il flusso migratorio che nei primi decenni del 1900 e poi nel secondo dopoguerra portò via dall'Abruzzo un numero di persone più grande della popolazione che l'abitava, si era notevolmente affievolito ma non ancora concluso, e il boom economico che animò l'Italia negli anni successivi era ancora lontano da venire.

In quel momento tornare con pochi soldi e senza certezze avrebbe potuto rivelarsi una scelta sbagliata.

Iolanda seguì suo marito con amore e con fiducia e i suoi genitori, anch'essi felici di quel ritorno, misero a loro disposizione un piano della propria casa.

Mario non aveva un lavoro. Aveva però una grande determinazione e soprattutto aveva un'idea. E in quegli anni, come in ogni epoca, un'idea poteva valere molto di più di qualche risparmio.

Una lunga storia d'amore



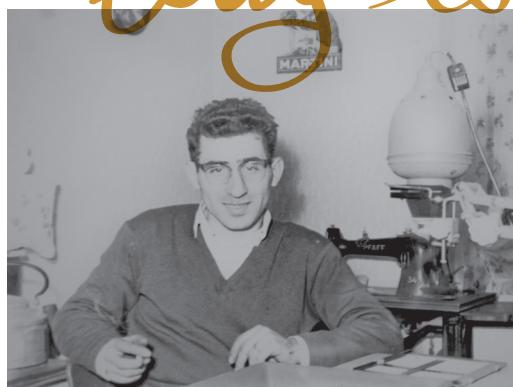


The flow of emigrants that in the first decades of the 1900s and after the Second World War carried more people away from Abruzzo than the number that stayed had somewhat lessened by then, but was still in progress, and Italy's post-war economic boom was still years off.

In those days, coming back home without much money and nothing certain in store could have proved to be a big mistake indeed. Iolanda followed her husband lovingly, trustfully, and her parents were so glad to see them that they willingly placed an entire floor of their home at disposal.

Mario had no job, but what he did have was determination, and above all, an idea. And in those days, as in every era, a good idea is sometimes worth much more than economic savings in the bank.

A long love story



C. G. I.

De Cecco Mario - Via Tiburtina, 395 - SA

CONFEZIONI GUANTI INDUSTRIALI - LAVORAZIONE IN

ANALISI
REDDITIVI

Modello 035

3.5 ditte Cacio
me ne parla
le ditte
a cui si



GLI INIZI

5

“Guanti da lavoro? In Abruzzo? Ma tu sei matto!”. Così si sentiva rispondere Mario quando parlava del suo progetto.

Produrre e vendere guanti da lavoro nei primi anni ’60 in Abruzzo era davvero impresa ardua. Significava essere accolto con sufficienza e congedato con un sorriso o con un’alzata di spalle. Difficile dire quanto fosse conosciuta e applicata all’epoca la prima normativa del 1955 che disciplinava l’uso di protezioni sui luoghi di lavoro, ma Mario e Iolanda “sentivano” che quella era la strada giusta: se in Belgio ed in altri Paesi europei era normale che il lavoratore fosse dotato di guanti e di abbigliamento adeguato, anche in Italia prima o poi si sarebbe affermata una nuova mentalità tra gli imprenditori e tra gli operai.

In una giornata di sole di febbraio del 1964, vestito di tutto punto, Mario arrivò in piazza Giambattista Vico ed entrò nella sede della Camera di Commercio di Chieti per iscrivere la ditta CGI-Confezioni Guanti Industriali, la prima denominazione dell’azienda di famiglia.

Ben presto il piano terra della loro casa diventò la prima sede aziendale e il primo laboratorio di produzione, allestito con due vecchie macchine Toma e con una pressa tranciante.

Bastò qualche mese di lavoro per capire che quell’idea li avrebbe portati lontano. Mario era sicuro di se e, da buon abruzzese, anche un po’ testardo: girava le fabbriche, i cantieri edili e le fornaci dell’Abruzzo in cerca di potenziali clienti e dopo pochi giorni tornò a casa con il primo ordine: 15 paia di guanti per una fonderia di Pescara. *“Prima gli operai utilizzavano solo un guanto, quello della mano che faceva maggiori sforzi”* raccontano Mario e Iolanda *“ma noi convincemmo l’impresa a comprarne a paia. Quindici paia, che a noi sono sembrati quindicimila...”*



THE START

“Work gloves? Here in Abruzzo? You must be crazy!”. That’s what people thought of Mario’s idea.

Producing and selling work gloves in Abruzzo in the early Sixties was truly a disheartening enterprise. It meant being given an adequate greeting and then sent away with a patronizing smile or a shrug of the shoulders. Although it’s hard to say just how much the first workplace safety regulations issued in 1955 were known and applied in those days, Mario and Iolanda knew that this was the path to follow. If it was only normal for workers to be provided with adequate gloves and apparel in Belgium and elsewhere in Europe, sooner or later it would become so in Italy as well, and new relationship between management and workers would one day arise here too.

One sunny day in February 1964, wearing his best suit, Mario knocked on the door of the Chamber of Commerce of Chieti in Piazza Giambattista Vico to register the CGI-Confezioni Guanti Industriali Company, the first name ever filed for the family company.

The ground floor of their home soon became the company’s first headquarters and productive unit, and featured two old Toma machines and a blanking press. All it took was a few months to see that Mario’s idea would take them a long way. Mario was sure of himself, and like any self-respecting Abruzzese, a little stubborn: he went out to visit all the factories worksites, and kilns in Abruzzo in search of potential clients, and in a few days came home with their first order in hand: 15 pairs of gloves for a foundry in Pescara. *“In those days, workers would wear a glove only on the one hand that did the heaviest work”* Mario and Iolanda related *“but we convinced the company to buy pairs. Fifteen pairs, to be exact. Which to us was seemed like fifteen thousand...”*.



Mario e Iolanda la sera sfogliavano gli elenchi telefonici delle quattro provincie abruzzesi, loro prezioso strumento di marketing per la ricerca delle aziende da visitare il giorno successivo.

Ma un giorno di primavera del 1968 la vita aprì loro una nuova strada: una gara del Comune di Pescara richiedeva la fornitura di 90 paia di guanti e di 90 tute da lavoro per i propri operai. Mario e Iolanda avevano imparato bene a fare i guanti, ma per le tute non avevano nessuna esperienza. Un funzionario del Comune propose alla CGI di partecipare comunque per entrambe le gare e suggerì di quotare a prezzo molto alto le tute, in modo da assicurarsi solo la fornitura di guanti. E così avvenne. Ma l'altra azienda, quella che si aggiudicò la fornitura delle tute, non riuscì a garantire il lavoro e quindi l'appalto passò al secondo classificato.

“E adesso da dove cominciamo?” si chiesero Mario e Iolanda.

I due non si persero d'animo. Sapevano che quella inattesa occasione avrebbe potuto dare una svolta definitiva alla loro giovane azienda. Vennero a sapere che a Chieti c'era un sarto bravo nel realizzare camici da lavoro e che forse avrebbe potuto aiutarli a fare le tute. Il sarto non poté lavorare su quel progetto, troppo impegnato con il suo lavoro, ma insegnò loro quali stoffe utilizzare, come tagliare e dove cucire.

Per prima cosa acquistarono a debito le stoffe da un commerciante di Pescara, un signore di origini napoletane dai modi gentili e dall'animo nobile che si fidò della faccia pulita di Mario e gli mise a disposizione il suo magazzino: *“...tu non sei un imbroglione, si vede dalla faccia, prendi quello che ti occorre e quando ti pagheranno, mi verrai a saldare il conto”*.

Every night, Mario and Iolanda would read the telephone directories of Abruzzo's four provinces – a precious marketing tool for them – to choose the companies Mario would visit the next day.

One day in the spring of 1968, a new path appeared before them: a call for tenders issued by the City of Pescara requesting offers for the supply of 90 pairs of gloves and 90 workwear for its workers. Mario and Iolanda had learned how to make a good pair of gloves, but had no experience with workwear. A clerk at Pescara City Hall suggested that CGI make offers for both supply contracts and even quote a very high price for the overalls in hope of winning only the contract for gloves. They did, but the company that won the contract for the supply of workwear was unable to guarantee delivery in time, so the contract went to the second-place finisher.

“Where do we begin?” Mario and Iolanda turned to each other and asked. Never to be discouraged, they both knew that this unexpected turn of events would bring a big change to their new company. They learned of a tailor well-known in Chieti for making work shirts who might be able to help them make the workwear. The tailor already had too much of his own work to do, but he taught them which fabrics to use, how to cut them, and where to do the stitching. Then they went to purchase the fabric they needed on credit from a businessman in Pescara, a man with fine manners and a noble soul whose family hailed from Naples and who knew he could trust Mario just by looking at him. He placed his warehouse at Mario’s disposal and said: *“...You’re not a cheat, I can see it in your face. Take whatever you need. You don’t have to pay me back until your clients pay you”*.





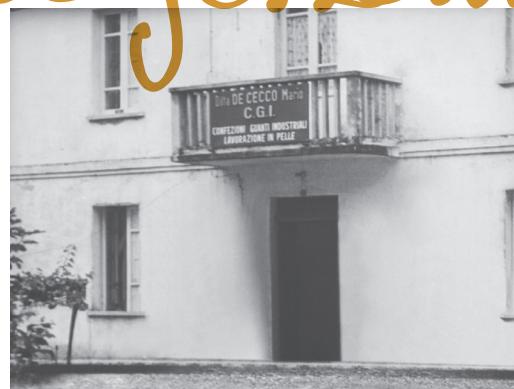
1. $\alpha = \beta_1$
2. $\beta_1 = \beta_2$
3. $\beta_2 = \beta_3$
4. $\beta_3 = \beta_4$
5. $\beta_4 = \beta_5$
6. $\beta_5 = \beta_6$
7. $\beta_6 = \beta_7$
8. $\beta_7 = \beta_8$
9. $\beta_8 = \beta_9$
10. $\beta_9 = \beta_{10}$
11. $\beta_{10} = \beta_{11}$
12. $\beta_{11} = \beta_{12}$
13. $\beta_{12} = \beta_{13}$
14. $\beta_{13} = \beta_{14}$
15. $\beta_{14} = \beta_{15}$
16. $\beta_{15} = \beta_{16}$
17. $\beta_{16} = \beta_{17}$
18. $\beta_{17} = \beta_{18}$
19. $\beta_{18} = \beta_{19}$
20. $\beta_{19} = \beta_{20}$
21. $\beta_{20} = \beta_{21}$
22. $\beta_{21} = \beta_{22}$
23. $\beta_{22} = \beta_{23}$
24. $\beta_{23} = \beta_{24}$
25. $\beta_{24} = \beta_{25}$
26. $\beta_{25} = \beta_{26}$
27. $\beta_{26} = \beta_{27}$
28. $\beta_{27} = \beta_{28}$
29. $\beta_{28} = \beta_{29}$
30. $\beta_{29} = \beta_{30}$
31. $\beta_{30} = \beta_{31}$
32. $\beta_{31} = \beta_{32}$
33. $\beta_{32} = \beta_{33}$
34. $\beta_{33} = \beta_{34}$
35. $\beta_{34} = \beta_{35}$
36. $\beta_{35} = \beta_{36}$
37. $\beta_{36} = \beta_{37}$
38. $\beta_{37} = \beta_{38}$
39. $\beta_{38} = \beta_{39}$
40. $\beta_{39} = \beta_{40}$
41. $\beta_{40} = \beta_{41}$
42. $\beta_{41} = \beta_{42}$
43. $\beta_{42} = \beta_{43}$
44. $\beta_{43} = \beta_{44}$
45. $\beta_{44} = \beta_{45}$
46. $\beta_{45} = \beta_{46}$
47. $\beta_{46} = \beta_{47}$
48. $\beta_{47} = \beta_{48}$
49. $\beta_{48} = \beta_{49}$
50. $\beta_{49} = \beta_{50}$
51. $\beta_{50} = \beta_{51}$
52. $\beta_{51} = \beta_{52}$
53. $\beta_{52} = \beta_{53}$
54. $\beta_{53} = \beta_{54}$
55. $\beta_{54} = \beta_{55}$
56. $\beta_{55} = \beta_{56}$
57. $\beta_{56} = \beta_{57}$
58. $\beta_{57} = \beta_{58}$
59. $\beta_{58} = \beta_{59}$
60. $\beta_{59} = \beta_{60}$
61. $\beta_{60} = \beta_{61}$
62. $\beta_{61} = \beta_{62}$
63. $\beta_{62} = \beta_{63}$
64. $\beta_{63} = \beta_{64}$
65. $\beta_{64} = \beta_{65}$
66. $\beta_{65} = \beta_{66}$
67. $\beta_{66} = \beta_{67}$
68. $\beta_{67} = \beta_{68}$
69. $\beta_{68} = \beta_{69}$
70. $\beta_{69} = \beta_{70}$
71. $\beta_{70} = \beta_{71}$
72. $\beta_{71} = \beta_{72}$
73. $\beta_{72} = \beta_{73}$
74. $\beta_{73} = \beta_{74}$
75. $\beta_{74} = \beta_{75}$
76. $\beta_{75} = \beta_{76}$
77. $\beta_{76} = \beta_{77}$
78. $\beta_{77} = \beta_{78}$
79. $\beta_{78} = \beta_{79}$
80. $\beta_{79} = \beta_{80}$
81. $\beta_{80} = \beta_{81}$
82. $\beta_{81} = \beta_{82}$
83. $\beta_{82} = \beta_{83}$
84. $\beta_{83} = \beta_{84}$
85. $\beta_{84} = \beta_{85}$
86. $\beta_{85} = \beta_{86}$
87. $\beta_{86} = \beta_{87}$
88. $\beta_{87} = \beta_{88}$
89. $\beta_{88} = \beta_{89}$
90. $\beta_{89} = \beta_{90}$
91. $\beta_{90} = \beta_{91}$
92. $\beta_{91} = \beta_{92}$
93. $\beta_{92} = \beta_{93}$
94. $\beta_{93} = \beta_{94}$
95. $\beta_{94} = \beta_{95}$
96. $\beta_{95} = \beta_{96}$
97. $\beta_{96} = \beta_{97}$
98. $\beta_{97} = \beta_{98}$
99. $\beta_{98} = \beta_{99}$
100. $\beta_{99} = \beta_{100}$

69 70 71 72 73

Scelsero le tipologie e le quantità necessarie, chiamarono a lavorare un sarto e tre ragazze, e riuscirono a completare la fornitura. Lavorando giorno e notte, notte e giorno.

La consegna avvenne con il Natale ormai alle porte, un Natale che Mario voleva finalmente diverso per la sua famiglia. Ci pensò tutta la notte e la mattina del 24 dicembre si alzò presto, prese coraggio e chiese a Iolanda di accompagnarlo in banca per parlare con il direttore, al quale mostrò il credito vantato per la commessa di lavoro non ancora pagata e lo convinse a farsi dare un anticipo sul denaro che avrebbe incassato. Non appena usciti dalla banca si recarono nel negozio di stoffe e il titolare rimase sorpresi nel vederli entrare con i soldi in mano: *"non c'è nessuna fretta, è Natale e questi soldi possono servirti"* disse loro, ma Mario insistette e saldò subito il suo debito. La restante parte bastò per un poco di spesa, ma quel poco li rese orgogliosi e felici di poter festeggiare quel piccolo traguardo, il primo mattone sul quale avrebbero costruito un'azienda di grande successo.

Gli anni Sessanta



69 70 71 72 73

They chose the types and quantities necessary, called in a tailor and three seamstresses, and succeeded in making the 90 workwear in time. Working night and day, day and night.

They delivered the goods just before Christmas, a Christmas that Mario hoped would finally be a different one for his family. He thought about it all night and got up early the morning of the 24th, took courage, and asked Iolanda to come with him to the bank, where he convinced the manager to give him an advance on the credit due to them for the order not yet paid. After leaving the bank they went straight to the fabric store, where the owner was surprised to see them with the money in hand: *"There's no hurry: It's Christmas, you might need this money in these days"* he told them, but Mario insisted and paid his debt anyway. The little left over didn't buy much, but it was enough to make them proud and happy to celebrate their little achievement, the foundation on which they were about to build a highly successful company.

the '60s









GLI ANNI '70 E GLI ANNI '80, TRA CRISI E SVILUPPO.

Il numero di clienti della CGI si ampliò rapidamente, prima nelle Marche poi nelle altre regioni: Mario De Cecco percorse chilometri e chilometri di strada a bordo della sua inseparabile Ford Taunus 17, gialla con la capote nera.

Quello degli inizi fu il periodo insieme più faticoso e più entusiasmante. Mario e Iolanda viaggiavano ora verso l'hinterland milanese per comprare le stoffe, ora verso la provincia di Vicenza per scegliere i pellami. Prendevano tutto quello che immaginavano potesse servire loro per la produzione e lo caricavano sull'automobile ben oltre la normale capienza. Molto spesso, per timore di essere fermati e multati, partivano nel cuore della notte. E allora cercavano di godere anche dei piccoli momenti di pausa per visitare una città, per scoprire una buona trattoria e, non di rado, ingannavano l'attesa andando a ballare per poi riprendere la via verso casa. Il primo furgone arrivò qualche anno dopo.

Erano viaggi lunghissimi ma pieni di fascino, fatica e felicità, carichi di ricordi custoditi ancora oggi. Vivo e pieno di sentimenti di amicizia è il rapporto che nel tempo si è instaurato con alcuni fornitori conosciuti in quegli anni.

Iolanda si occupava a tempo pieno della produzione mentre Giampiero e Paolo vivevano la fabbrica come un grande parco giochi, tra bottoni, stoffe e rocchetti di filo. E con le dimensioni del nuovo laboratorio, quasi cento metri quadrati ricavato ora al primo piano della loro casa, cresceva anche il numero di dipendenti che in poco tempo passò da tre a quattordici, con un sarto e tredici ragazze.

Era il 1970 e il salto verso una diversa e più ampia dimensione stava per compiersi.



THE '70S AND '80S: CRISIS AND GROWTH.

The number of CGI clients rose steadily, first in the close region of Marche and then in other regions: Mario De Cecco drove thousands of kilometers in his trusty yellow Ford Taunus 17 with its black roof.

The early years were both the most exhausting and enthusiastic. Mario and Iolanda ventured into the Milanese hinterland in search of fabrics, then the province of Vicenza and beyond in search of the best hides. They took everything they thought they could use and loaded up their car until it would hold no more. Afraid of getting ticketed, they often traveled in the dead of night. They also took advantage of brief moments of pause to visit a city, discover a good trattoria, and not infrequently, even went out dancing until it was late enough for them to start driving home. They got their first van a few years later.

These journeys were long but filled with fun, fatigue and fervor, and provided memories that are cherished even today. They made lively, longlasting friendships with many of the suppliers they met in those early years.

Iolanda dedicated herself fulltime to production, keeping a watchful eye on sons, Giampiero and Paolo, who saw the factory as a big amusement park and played with the buttons, fabrics, and spools of thread. With the increasing size of the new workshop, nearly one-hundred square meters now on the first floor of their home, the number of employees also soon grew from three to fourteen: one tailor and thirteen seamstresses.

It was now 1970, and the step towards a different and more greater dimension was about to be taken.

A close-up photograph of a ledger page. The page features a grid of blue horizontal and vertical lines. In the top right quadrant, there is handwritten text: '808' on the top line, '78+' on the middle line, and '080' on the bottom line. In the bottom left quadrant, there is more handwritten text: '180' on the top line, '180' on the middle line, and '180' on the bottom line. A yellow tab is visible along the top edge of the page.

96-2

3-

CENTRI DI LAVORAZIONE	LUNEDÌ 26		MARTEDÌ 27		MERCOLEDÌ 28	
	G	P	G	P	G	P
GIACCHE	4		20		80	
GIUBBETTI					12	
PANTALONI			8		12	
TUTE	76		72		78	
CAMICI	187	76	78			
CAMICIE		187				
TOTALE CAPI VORATE	263	263	178	441	182	623
IMM.	9	9	9	9	9	27
USCUTI						9
MESSI	232					
	202	202	268			
	9		208	410	217	
	202	202	9	18	269	679
	353	353	208	410	27	225
						001

0 81 82 83 84 85

Mario sapeva che non bastava essere intraprendente e lavorare duramente per essere un bravo imprenditore: occorreva migliorare l'organizzazione dell'azienda per renderla più efficiente. In questo, ancora una volta, dimostrò un'intelligenza e un'umiltà fuori dal comune, lucido nel capire i propri limiti ma fortemente convinto di poter costruire un futuro di grandi soddisfazioni. Dopo una breve ricerca scelse un'ottima società di consulenza che consentì alla sua azienda di migliorare notevolmente il controllo e la gestione dei processi produttivi e di registrare, dal 1972 e in pochi anni, un aumento di oltre il 30% del fatturato.

E con l'importanza dei clienti — tra i quali iniziarono a figurare Montedison, Fiat, Italsider, Siv-Società italiana vetro, ma anche Poste Italiane, Ferrovie dello Stato, Sip, Enel — incrementò anche il numero dei dipendenti, fino a centrotrenta unità.

A cavallo tra gli anni '70 e '80, in un'Italia confusa e violenta, la prima importante crisi industriale dal Dopoguerra mise a dura prova gli sforzi della famiglia De Cecco che, proprio in quel periodo, aveva avviato importanti investimenti: prima la costruzione del nuovo stabilimento, concluso nel 1978, poi l'acquisto di nuovi macchinari e in particolare la nuova catena di produzione Eton, che consentì di velocizzare ulteriormente le lavorazioni.

Mario e Iolanda ancora una volta seppero resistere tra mille difficoltà e trovare le forze per riprendere con maggiore impegno, stavolta affiancati dai figli Giampiero e Paolo che iniziavano il loro percorso di responsabilità all'interno dell'azienda.



0 81 82 83 84 85

Mario knew that it was not enough to be an entrepreneur and work hard to be a good entrepreneur: they needed to improve the company's organization and make it more efficient. Once again, he demonstrated uncommon intelligence and humility in understanding his limits but remained firmly convinced of being able to build a future with enormous satisfaction.

After conducting a brief research, he chose an excellent consultancy firm that helped his company make significant improvements in productive process management and control, making a more than 30% increase in total sales in just a few years from 1972.

Along with the importance of its clients – which began to include Montedison, Fiat, Italsider, Siv-Società italiana vetro, Poste Italiane, Ferrovie dello Stato, Sip, Enel – the number of the company's employees also grew to reach one-hundred and thirty.

Between the '70s and '80s, in a confused and violent Italy, the biggest industrial crisis since the end of the war posed a serious threat to the achievements of the De Cecco Family, which precisely in those years had begun a series of important investments; the most important one was the construction of the new productive unit completed in 1978, followed by the purchase of new machinery, and a new Eton production chain, in particular, that permitted working to be accelerated even further.

Once again, Mario and Iolanda proved capable of overcoming all the problems and finding the resources to continue along the path of growth with even greater effort, this time flanked by sons Giampiero and Paolo, who had begun assuming more responsibility at the company.



6 87 88 89 90 91

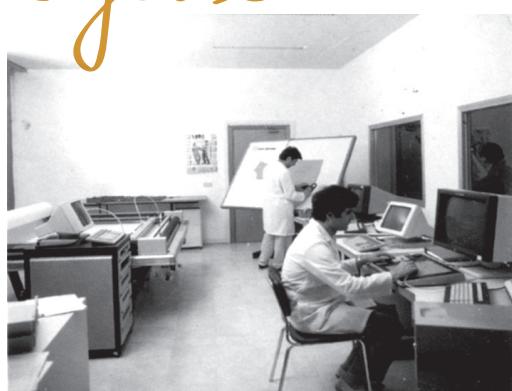
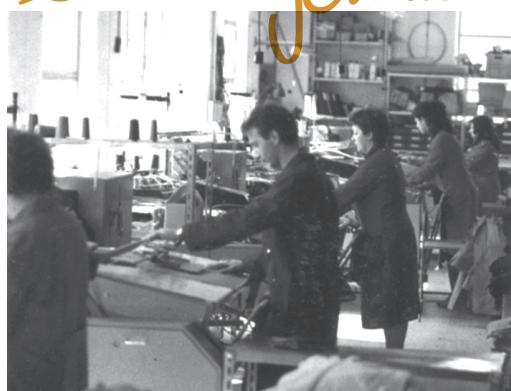
Lo stesso spirito fu necessario si scoprirà in seguito anche nei difficili anni 1992-93, conseguenti a "tangentopoli", e nel 2009 con l'ultima crisi, più lunga e più globalizzata.

Nel 1980 alla CGI-Confezioni Guanti Industriali venne affiancata la Gabry Srl che, dopo sette anni, venne trasformata in Confezioni Mario De Cecco Spa, denominazione con la quale l'azienda di famiglia sarà poi conosciuta in tutto il mondo. E con il nome cambiarono anche ruoli e strategie all'interno dell'azienda.

Con il suo entusiasmo Mario seppe coinvolgere tutti verso obiettivi più importanti, instaurando forti legami con ognuno dei dipendenti, facendoli sentire parte della famiglia, in un rapporto fatto di rispetto reciproco, di partecipazione, di affetto e di allegria, testimoniato dalle feste di Capodanno organizzate insieme alle loro famiglie, all'interno dello stabilimento di San Giovanni Teatino.

La lungimiranza e la visione di questo illuminato imprenditore consentirono di migliorare presto anche le tecniche di lavoro e gestionali: la Mario De Cecco fu una delle prime aziende del settore e tra le prime aziende in Abruzzo a dotarsi strumenti innovativi e di calcolatori elettronici.

Gli anni Settanta e gli anni Ottanta





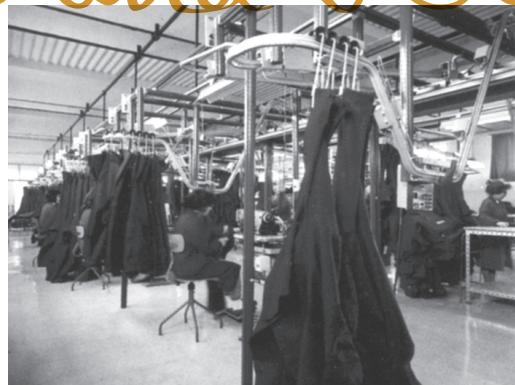
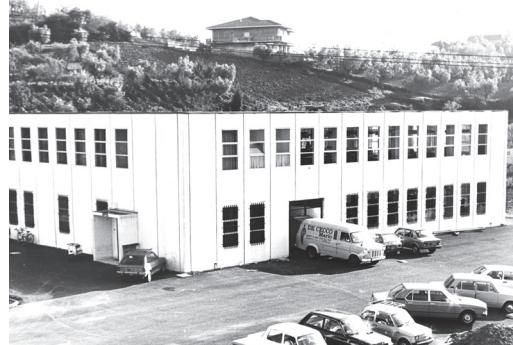
The same spirit would be required again in the difficult period of 1992-93 following the “Tangentopoli” bribery scandals, and then again in 2009 with the current economic crisis that has lasted even longer and assumed a more globalized dimension.

In 1980, CGI-Confezioni Guanti Industriali came to be matched by Gabry Srl, which seven years later was transformed into Confezioni Mario De Cecco Spa, the name by which the family company would become renowned throughout the world. The changing of the name brought changes in company roles and strategies.

With his enthusiasm, Mario succeeded in involving everyone in accomplishing higher and higher objectives, establishing solid relations with each one of his employees and making them feel like one of the family in a relationship of mutual respect, participation, affection, and good cheer, which was also evident in the New Year's Eve parties organized with their families at the San Giovanni Teatino productive unit.

The farsightedness and vision of this illuminated entrepreneur soon permitted also the improvement of the company's work and management techniques: the Mario De Cecco Company became one of the first company in its sector to provide itself with innovative instrumentation and electronic calculators.

the '70s and '80s









LA VOCAZIONE INTERNAZIONALE

9

Nei primi anni '90 la famiglia De Cecco seppe cogliere le opportunità del nuovo segmento rappresentato dall'abbigliamento promozionale e contribuì in modo determinante in Italia a trasformare l'idea dell'abito da lavoro in strumento di comunicazione e di immagine. Con le capacità imprenditoriali di Giampiero e Paolo, in poco tempo l'azienda divenne il punto di riferimento del comparto automotive, acquisendo le forniture per Michelin, Bridgestone, Agip, Bosch, Magneti Marelli, Good Year e per altri importanti marchi.

Un nuovo approccio aziendale, focalizzato sulle esigenze di clienti di caratura sempre più internazionale, portò in breve tempo a ottimizzare le fasi della produzione, a gestire al meglio le collaborazioni con altri laboratori dislocati tra Abruzzo, Puglia e Calabria, e a strutturare servizi innovativi e ad alto valore aggiunto che consentirono di conquistare nuove quote di mercato.

Con l'inizio del nuovo millennio, la cresciuta notorietà e le giuste ambizioni commerciali portarono la Mario De Cecco a guardare definitivamente a nuove opportunità di sviluppo, anche attraverso partnership e collaborazioni all'estero.



A TALENT FOR INTERNATIONALIZATION

In the early '90s, the De Cecco Family proved capable of seizing the opportunities offered by the new segment of promotional apparel, and made a key contribution in Italy to transforming the idea of workwear and professional clothing into an instrument of company communication and image. With the entrepreneurial skills of Giampiero and Paolo, the company soon became a landmark in the automotive sector, winning contracts for supplies to Michelin, Bridgestone, Agip, Bosch, Magneti Marelli, Goodyear, and other leading brands.

A new approach focused on the needs of clients with a greater international dimension rapidly required the company to optimize every phase of production, to manage other productive units located in Abruzzo, Puglia, and Calabria with greater efficiency, and to structure innovative, added value services that enabled the conquest of important new shares of the market.

By the start of the Third Millennium, increasing international acclaim and the corresponding commercial ambition had brought Mario De Cecco to seek new opportunities of development also through partnerships and collaboration with companies abroad.





Fig. 1.5
Home page di
GNN

di collabora-
ting
liste di discus-
sione
ftware
retti.
o rivolto all'inter-
azione e aggiorna-
menti fra sottosiste-
mativi
unicazione fra le fun-
ziendali
porto diretto con filiali, concessionari, rivenditori
elavoro e computing mobile.
strumento di cooperazione e comunicazione interaziendale:
prodotti e materiali
Rapporti coi clienti privilegiati (come sopra)
Outsourcing.

Presentare l'azienda

Presentare l'azienda è una delle operazioni più delicate da effettua-
re. Una buona presentazione viene ricordata nel tempo e fornisce
un'immagine positiva in grado di influenzare le decisioni del cliente.

IL SOLE 24 ORE

19.10.96

Fig. 1.6
Catalogo di
Mario De Cecco S.p.A.,
semplicato
ma efficace.
L'importanza di un
catalogo è decisiva
per la vendita
del prodotto

23

mario de cecco

modelli

magliette

maglioni

Nacquero così le società di famiglia con sede e stabilimento in Tunisia che si riveleranno una scelta umana e professionale molto importante, premessa per la creazione di partnership in Pakistan, Bangladesh, India, Dubai e Singapore, in un processo che proseguirà anche negli anni successivi con l'obiettivo di presidiare i nuovi mercati e assicurare una copertura logistica worldwide.

Ma il cuore dell'azienda, come ha sempre voluto Mario, è rimasto e rimarrà sempre a Sambuceto di San Giovanni Teatino, in Abruzzo.

È qui che nascono le idee e le strategie, grazie al dipartimento di Ricerca&Sviluppo che propone soluzioni personalizzate ed esclusive in grado di combinare tecniche innovative con la tradizione del made in Italy, e grazie all'innovativa piattaforma logistica che gestisce le scorte di magazzino e soddisfa le consegne in poche ore in Italia e nel Mondo.

Il presente e il futuro dell'azienda sono oggi Giampiero e Paolo, le rispettive mogli Mariapia e Cinzia e i loro figli Matteo, Alessio, Giorgia e Lorenza, la terza generazione, cresciuta come tutti, in azienda.

Il sogno di Mario si è avverato e lui l'ha visto realizzato, prima di salutare tutti.

And so the family founded companies with office and productive unit in Tunisia that turned out to be an extremely important choice in terms of both people and profession and the premise for the creation of partnerships in Pakistan, Bangladesh, India, Dubai, and Singapore, in a process that would continue in years to come with the objective of controlling new markets and ensuring worldwide logistic coverage.

As Mario always wanted, the heart of the company has remained in Sambuceto di San Giovanni Teatino, in Abruzzo, and always will.

This is where the ideas and strategies are born, thanks to the Research & Development Department that proposes personalized and exclusive solutions capable of combining innovative techniques with the Made in Italy tradition and the innovative logistics platform that manages stock levels and ensures deliveries anywhere in Italy or abroad in just a few hours.

The company's present and future are now in the hands of Giampiero and Paolo, their wives Mariapia and Cinzia, and their children Matteo, Alessio, Giorgia and Lorenza, the third generation that was raised in the company like everyone else.

Mario's dream has come true, and he watched it all happen, before saying goodbye to everyone.





Adorava la musica, che “sentiva nel sangue” e che scandiva le sue giornate, anche all’interno dell’azienda. E si divertiva a suonare la tromba.

Aveva passione per le automobili, soprattutto quelle grandi e sportive.

Era un viaggiatore e si dilettava a realizzare videoriprese e fotografie.

Nato sotto il segno del Leone, era un uomo di carattere, irascibile e quieto in cinque minuti.

Coraggioso e sempre proiettato in avanti, affatto spaventato dalle innovazioni.

Era testardo, coraggioso trascinatore e perfetto organizzatore.

Amava la vita, con le sue gioie e le sue difficoltà, “perché a tutto c’è una formula, a tutto c’è una soluzione”.

E sapeva di essere un uomo fortunato: “Qualcuno da lassù mi ha guidato oppure devo aver già vissuto questa vita: di fronte a una decisione da prendere ho sempre capito cosa fare, e quello che ho immaginato l’ho realizzato”.

Maestro generoso, tenero e severo, ai figli e ai nipoti ha insegnato come vivere l’azienda e il rispetto sopra ogni cosa: per la famiglia, per i dipendenti, per le regole del gioco.

Il sugo per la pasta, memorabile, quello no, non l’ha insegnato a nessuno.

Mario, lo ricordiamo tutti così.

Iolanda, Giampiero, Paolo, Mariapia, Cinzia, Matteo, Alessio, Giorgia, Lorenza.

He loved music; he felt it in his blood, and it enlivened his days, even at the office and the factory. He liked to play the trumpet.

He loved cars, especially big ones, sport cars.

He was a great traveler, and loved to take photos and shoot videos.

Born under the sign of Leo, he was a man of character. His temper could be riled and then he could recover all his calm in just five minutes.

Courageous, always projected into the future, he had no fear at all of innovation.

Her was stubborn, an undaunted leader, and a perfect organizer.

He loved life, both its joys and pains “because there’s a formula for everything, and for everything there’s a solution”.

He knew he was a lucky man: “Someone up there guided me; either that, or I had already lived this life before: whenever I was faced with a decision, I always knew what to do, and whatever I imagined I could do, I succeeded in doing”.

A generous, patient, and strict teacher, he taught his children and grandchildren how to live with the company, and to have respect, above all else, for the family, for the employees, for the rules of the game.

*But the recipe for his exquisite pasta sauce, not that, no.
He never taught anyone that.*

Mario, this is how we all remember you.

Iolanda, Giampiero, Paolo, Mariapia, Cinzia, Matteo, Alessio, Giorgia, Lorenza.



Nikon

Zoom 36~72mm 1:3.5

Nikon LENS SERIES E

1983924

8

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

37

38

39

40

41

42

43

44

45

46

47

48

49

50

51

52

53

54

55

56

57

58

59

60

61

62

63

64

65

66

67

68

69

70

71

72

73

74

75

76

77

78

79

80

81

82

83

84

85

86

87

88

89

90

91

92

93

94

95

96

97

98

99

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

</

50





Ideazione e Realizzazione/ Concept and Production *Virgolacom Srl* 
Testi/ Texts *Massimo Di Cintio*
Fotografie/ Photos *Michele Camiscia*
Foto d'archivio/ Archive photos *Mario De Cecco Spa*
Progetto grafico/ Graphics *Marika Perazzetti*

Finito di stampare a febbraio 2015/ Printed in February, 2015