

Quote significative

Chi viene messo a contatto con i risultati del 1961 può essere preso da un senso di meraviglia solo se è un osservatore esterno o superficiale. Ma chi, come molti di Voi, ha vissuto ed interpretato le vicende aziendali dello scorso anno sa come il nostro successo non sia dovuto nè al caso fortunato nè alla concomitanza di particolari condizioni favorevoli.

In altre parole il successo è stato così perchè di queste proporzioni lo abbiamo voluto e realizzato. Se poi la formula generica di « successo » è troppo vasta o troppo definitiva per decidere un ciclo di attività aziendale inserita in un rapido divenire di mercato, possiamo considerare la struttura e le singole tappe che ci hanno permesso, con la loro realizzazione, la chiusura di un bilancio favorevole.

Infatti, giorno per giorno, abbiamo cercato di superare le quote che ci eravamo imposti in ogni branca della nostra organizzazione, anche se ognuna di queste quote era dura, faticosa, impegnativa.

Inoltre esse esigevano previsioni, intuizione, coraggio, sforzo, energia, costanza e mille e mille potevano essere i motivi che operavano in senso contrario e che dovevano essere affrontati, smontati e superati.

Uno stanziamento pubblicitario esige una quota in contropartite per dire che l'operazione sia attiva, così è per l'organizzazione di una