DI PADRE IN FIGLIO LA STORIA DI UN PASSAGGIO GENERAZIONALE RIUSCITO

L'esperienza degli agenti di commercio baresi Rocco Angelo e Andrea Stano mostra come il ricambio al vertice in azienda diventi un'opportunità per rinnovarsi senza perdere l'eredità di famiglia

di **Francesca Garrisi**

Preparazione e condivisione: sono questi gli ingredienti principali di un passaggio generazionale che tenga insieme la costruzione di continuità con l'espressione dell'individualità e la realizzazione identitaria. La staffetta professionale tra padre e figlio è molto più del mero trasferimento di un'eredità statica. Il patrimonio esperienziale trasmesso tra le due generazioni può rimanere vivo e "spendibile" solo se chi lo ha ricevuto, contestualmente, porta avanti anche un percorso di definizione del sé. Perché è da qui che si produce la linfa che infonde nuove energie al bagaglio genitoriale, preservandone e ri-attualizzandone il nucleo.

L'importanza ed efficacia di un flusso bidirezionale tra generazioni sono rappresentate in modo emblematico dai percorsi di Rocco Angelo Stano e Andrea Stano. Padre e figlio, agenti di commercio baresi operanti nei settori dell'arredo e dell'illuminazione, e ancora psicologo e cultore di poesia il primo, giornalista e stand-up comedian il secondo.

Le loro esperienze - che s'intrecciano in alcuni punti ma che mantengono due direzioni distinte - smentiscono molti luoghi comuni che affiorano quasi automaticamente nel dibattito pubblico, quando si parla di passaggio generazionale. Nell'immaginario collettivo, infatti, è radicata l'idea che sia il padre, ovvero il senior, a scegliere la staffetta, imponendo al figlio un destino professionale identico al suo, come lo stampino metallico imprime la forma sull'impasto fresco; l'altra faccia della medaglia, in questa visione preconcetta, è che il figlio viva tutto questo con la scomodità di un vestito troppo stretto, e che quindi non perda occasione per ribellarsi e rigettare anche animosamente tutto ciò che proviene dal genitore.

La storia e le vicende professionali di Rocco Angelo Stano e di Andrea Stano raccontano altro. Ci parlano di un padre che avrebbe desiderato per i figli una dimensione più stabile, scandita da alcuni punti fermi (ad esempio, stipendio fisso, orario prestabilito), magari nel settore pubblico, in virtù della propria esperienza di lavoratore autonomo a partita IVA, e di quella pregressa del genitore e del nonno. E di un figlio che riconosce il contributo esperienziale datogli dal padre, che non si sente "arrivato", e che coltiva un dialogo costante con lui, senza per questo rinunciare alla propria, personale, impronta nelle scelte che fa.



Rocco Angelo Stano e Andrea Stano

Non mancano comunque suggestive coincidenze e parallelismi nei loro percorsi: entrambi, infatti, hanno iniziato a lavorare come agenti di commercio a 35 anni circa. La differenza sostanziale risiede però nel modo in cui l'ingresso si è compiuto: Rocco Angelo non era stato formato né preparato dal padre, per Andrea, invece, il primo approccio avviene accompagnando il padre dai clienti, condividendo i momenti ludici e conviviali che con questi si creavano, e usufruendo di una visione a 360 gradi del settore della rappresentanza. A scegliere in tal senso, per due ordini di motivazioni, è Rocco Angelo: non vuole che il figlio abbia un impatto professionalmente traumatico, anzi vuole dimostrargli che il lavoro di agente di commercio può essere anche divertente, ed è consapevole che solo una panoramica sufficientemente ampia potrà aiutarlo a costruire la propria identità. «Non volevo che Andrea diventasse una copia di me», così, nel periodo di affiancamento (circa un anno e mezzo), gli dà modo di vedere all'opera anche altri agenti operanti in ambiti diversi (moda, bagno).

La scelta di intraprendere la car-



riera di agente di commercio, dopo un primo periodo di vita lavorativa dedicata al giornalismo, parte da Andrea, circa quattro anni fa. «In quel momento mi stavo guardando intorno professionalmente, avendo preso coscienza del fatto che il settore della comunicazione presentava degli aspetti di criticità. Mi si è presentata l'opportunità di entrare in questo settore, e sarebbe stato un peccato non coglierla, considerando che mio padre di lì a qualche anno avrebbe maturato i requisiti per andare in pensione, e così sarebbe andato perso un pacchetto di clienti di tutto rispetto».

Quando inizia il periodo di affiancamento, Rocco Angelo ha circa 65 anni, Andrea è un over 30 che ha lavorato nel giornalismo ma non ▶▶



▶▶ è completamente estraneo al commercio e alla rappresentanza. Non solo perché, come racconta, in virtù della sua storia famigliare, è cresciuto tra «aziende e cataloghi», ma anche perché in precedenza ha accompagnato per diversi anni il padre al Salone del Mobile di Milano. Un'esperienza, questa, molto impegnativa oltre che stimolante, che nel 2026, per la prima volta, ha affrontato da solo, segno di una staffetta ormai collaudata. Rocco Angelo, infatti, è andato in pensione a 67 anni circa due anni fa, continua a lavorare con partita IVA, ma oggi, potendo contare sulle competenze e l'esperienza maturate da Andrea - che due anni fa ha aperto la propria partita IVA - ha ritmi più "morbidi" e sostenibili: spesso resta in ufficio a lavorare, e lo accompagna dai clienti, generalmente, una volta al mese. Ed è proprio quest'ultimo l'aspetto da cui padre e figlio si sentono accomunati: la consapevolezza dell'importanza di essere presenti sul territorio per mantenere una comunicazione sempre fluida e rapida con le aziende. «Entrambi sappiamo che è necessario essere attivi. La cosa non è scontata, soprattutto in un periodo come questo, visto il prezzo del carburante. Però per noi è qualcosa di naturale», spiega Andrea. Chi li ascolta, rintraccia un ulteriore punto di contatto e continuità. Sia Rocco Angelo che Andrea sono coscienti non solo dell'importanza della costruzione identitaria, ma anche del fatto che questa richieda un tempo di elaborazione sufficientemente ampio: Rocco Angelo, nel suo caso, lo ha quantificato in dieci anni, per Andrea i lavori sono invece «in corso», soprattutto per quanto riguarda il problem solving, rispetto al quale, ancora oggi, si confronta spesso con il padre e talvolta gli chiede supporto. Quest'ultimo ritiene però che la difficoltà nel fronteggiare situazioni potenzialmente problematiche sia una componente strutturale della generazione di Andrea.

La transizione non si esaurisce, però, in un «cantiere» che comporta un lavoro lungo e complesso, particolarmente sfidante per chi raccoglie il testimone: tra senior e junior, infatti, si muove un flusso di esperienze e competenze che arricchiscono le due identità, attraverso la reciproca, virtuosa, contaminazione. Così, mentre Andrea attinge alla precisione ed alla chiarezza espressiva di Rocco Angelo, integrandole nel proprio, personale stile, quest'ultimo realizza che «l'insospettabile» WhatsApp, per comunicare con i clienti, può essere un alleato più affidabile e veloce della posta elettronica. Perché un passaggio generazionale può dirsi riuscito solo se nessuno resta «a mani vuote» ed entrambi continuano a costruire il proprio cammino. ■