

Una storia unica fatta di scelte coraggiose

Fu **Stelio Maggiori, scomparso nel 2013, a fondare a San Gimignano l'omonima ditta il 14 settembre 1973.** *“Una persona speciale che interpretava il mondo in modo visionario, un uomo moderno e lungimirante, pronto ad accettare sfide e opportunità”*, così lo descrivono il genero Claudio Guazzini e il figlio Leonardo Maggiori, attuali titolari dell'azienda.

Stelio nasce a San Gimignano nei primi anni '30 del secolo scorso e fa parte della terza generazione che gestisce un importante bar nel centro storico. Da giovane dedica anni di duro lavoro alla propria attività, innovando e trasformando, fino a prendere **nel 1970 la decisione coraggiosa di dar vita a una nuova realtà imprenditoriale** che sarà destinata a divenire una delle più longeve della Val d'Elsa, coinvolgendo la sua famiglia e i suoi amici.

Dopo le prime installazioni in paese piazzerà **il primo distributore automatico di bevande calde all'ospedale di San Gimignano e successivamente in quello di Colle di Val d'Elsa.** Stelio si renderà subito conto che l'innovazione del servizio di caffetteria e bevande così organizzato avrebbe potuto raggiungere chiunque e ovunque. Si attiverà dunque per collocare altre macchine automatiche in altre sedi, riscuotendo consensi e approvazione, creando una vera e propria impresa senza mai tralasciare la qualità del servizio.

Dopo tre anni, utili all'approfondimento conoscitivo e al miglioramento delle sue macchine, decide di lasciare definitivamente il bar e **dar vita alla DI.B.A.** (Distribuzione Bevande Automatiche). Diventerà subito **un fornitore di spicco per fabbriche, calzaturifici, scuole e ditte in tutta l'area valdelsana**, consapevole che con quei servizi avrebbe potuto rifornire anche le piccole comunità e gli uffici.

Nei primi anni '70 è tra i primi in Italia a credere all'espresso in cialda (anticipando di 30 anni quello che molte industrie blasonate del caffè avrebbero attuato più tardi) e collabora con un'azienda di Firenze produttrice di macchine e capsule per completare il parco servizi della DI.B.A.

Arriviamo ai primi anni Novanta e insieme al genero e nuovo socio Claudio decide di puntare su Illy, che da poco si stava affacciando sul mercato con il monodose. Il mercato si stava orientando verso le capsule ma la DI.B.A., che nel frattempo aveva fondato e creato il brand Diba 70, **comprese che la plastica iniziava a essere un problema e vide nella cialda in carta di riso una strada sostenibile e percorribile.** La strada si rivelò quella giusta e molti competitor del settore, dopo averla un po' snobbata, iniziarono a considerare Diba 70 un modello da imitare.

Claudio Guazzini ricorda come in quegli anni *“non fu facile combattere con logiche di mercato saldamente consolidate e competitor che vantavano lautissimi guadagni con pochi investimenti, ma Stelio mi incoraggiava sempre a continuare la strada della qualità. **Il sistema Illy a cialde nacque un po' per caso con l'obiettivo di esportare il proprio prodotto nei paesi dell'estremo Nord Europa, dove la fragilità dell'Arabica e il sapere locale non consentivano l'estrazione ottimale. Le temperature rigide, inoltre, non aiutavano il trasporto, lo stoccaggio e men che mai la macinatura. La cialda rappresentò così la soluzione. Il caffè veniva confezionato negli stabilimenti Illy e ai nordici non restava che inserire le cialde in macchina. Nelle riunioni manageriali in Illy fu proposto successivamente un test rivolto alla famiglia italiana ma l'operazione non andò a buon fine. I barattoli da 18 cialde rimanevano sugli scaffali anche perché non venivano sufficientemente pubblicizzate le Krups, ovvero le uniche macchine che funzionavano con la cialda. Illy decise allora di contattare diversi gestori in tutta Italia per provare a diffondere il sistema. **Con orgoglio posso dire che fummo i primi in Toscana a sviluppare la collaborazione con Illy, imitati in*****

seguito da molti altri”.

Pur mantenendo nell'organigramma una forte impronta familiare quella della Diba 70 diventerà un'organizzazione flessibile, moderna e competitiva. **Sul finire degli anni Novanta entrerà in società anche il figlio di Stelio, Leonardo Maggiori.** L'azienda crescerà professionalmente con nuove assunzioni e acquisizioni di mercato, fino ai giorni nostri.

In questo cammino non possiamo non ricordare il **nuovo e moderno stabilimento aziendale inaugurato nel 2006 in via di Fugnano 5.** Fondamentale fu la scelta di proporre con i propri distributori, in anticipo rispetto a molti competitor, i prodotti freschi 0/4°, i prodotti salutari senza zucchero, quelli da agricoltura biologica, per celiaci e da produzione equa e solidale.

Nel 2013 l'azienda ha festeggiato il 40° anno di attività con **l'apertura del nuovo punto vendita Diba70 Shop.** Accanto ai prodotti dolciari di nicchia in negozio si offrono un'ampia scelta di prodotti e offerte speciali per la casa, l'ufficio, l'azienda e le strutture ricettive.

Negli ultimi anni la nuova società ha portato **la propria esperienza maturata in anni di Vending nel settore HoReCa applicando il comodato d'uso gratuito a ristoranti, hotel e bar,** personalizzando l'offerta e puntando su prodotti di altissima qualità che rispettano i valori della responsabilità sociale e ambientale.