

PICCOLE IMPRESE CRESCONO TRE STORIE VERE

a cura di Gianni Sibilla

I & S ha rivolto alcune domande agli esponenti di tre piccole imprese, significative per la loro storia e il settore in cui operano.

L'ing. Giuseppe Righetti è Presidente della Bugnion S.p.A. La società è stata fondata nel 1967; attualmente conta 94 dipendenti in 12 uffici ed un fatturato annuo vicino ai 30 miliardi. La Bugnion si occupa di consulenza tecnica e legale in materia di brevetti, modelli, marchi, diritto d'autore, in particolare per quanto riguarda la proprietà industriale.

Tullio Galileo Bortoletto è socio fondatore della Cyberfunk S.r.l. L'azienda è nata nel 1994 e attualmente ha 6 dipendenti, due sedi (Milano e Treviso) e un fatturato annuo di circa mezzo miliardo. La Cyberfunk si occupa di sistemi di realtà virtuale, di tipo medico e di intrattenimento.

Candida Sguinzi è amministratore delegato della Sguinzi Piero S.p.A. di Gaggiano. L'azienda è nata nel '57 e nel '62 iniziò l'attività di produzione di componentistica per mezzi da trasporto urbano (finestre, porte e sedili per autobus). Candida Sguinzi è subentrata alla guida della società alla morte del padre, nel 1963. Attualmente l'azienda conta 75 dipendenti e un fatturato annuo che si aggira sui 20 miliardi.

I & S: Quali sono le motivazioni della sua scelta imprenditoriale?

G. Righetti:

L'esperienza del passato, maturata in attività diverse fin da quando, giovane ingegnere, lavoravo presso una consociata della Pirelli e ne curavo i brevetti. Ebbi poi ulteriori esperienze professionali e manageriali di cui feci tesoro quando il titolare di una grossa società di brevetti svizzera volle entrare in Italia e si mise in contatto con me.

T. G. Bortoletto:

Si è trattato di approfittare di una tecnologia emergente che sarà parte della nostra vita futura, la realtà virtuale. Lo sviluppo di questa tecnologia è possibile anche ad aziende che non dispongono di grossi capitali.

C. Sguinzi:

Era una sfida con me stessa, perché quando ho iniziato la donna valeva zero. Quando avevo 17 anni, mio padre disse "io voglio che

i miei figli abbiano la possibilità di lavorare per conto loro. Acquisito questa azienda e vi do la possibilità di andare avanti".

I & S: Quali sono i fattori di tipo ambientale (richieste del mercato, situazione socio-economica) che le hanno consentito l'affermazione imprenditoriale?

G. Righetti:

Essendo in un campo notevolmente coperto, volevo trovare una strada. La strada fu quella della capillarità, ovvero portare il servizio in loco. In altre parole si è trattato di dare nuove caratteristiche a un servizio, quello dei brevetti industriali, già esistente da tempo.

T. G. Bortoletto:

Nel settore della realtà virtuale ci sono pochissime aziende operanti. La realtà virtuale è una tecnologia con un grosso futuro; nell'era del digitale sarà un nuovo paradigma di comunicazione.

C. Sguinzi:

Quando abbiamo iniziato in Italia non si producevano parti per autobus. Abbiamo iniziato a produrre su proposta della Carrozzeria Borsani (che oggi non esiste più), e in seguito siamo diventati produttori unici per diverse aziende del settore.

I & S: Esistono tuttora questi fattori?

G. Righetti:

Direi di sì, in alcune zone dove stiamo allargando la nostra attività.

T. G. Bortoletto:

Certamente. Noi abbiamo iniziato nel '94 producendo sistemi di realtà virtuale di tipo medico. Siamo stati i primi a produrre un sistema indirizzato alla diagnosi e alla riabilitazione di pazienti con deficit cognitivi acquisiti. Vista la carenza di fondi destinati alla ricerca in settori innovativi come la realtà virtuale, sia in Italia che all'estero, abbiamo incluso nella nostra produzione sistemi di RV finalizzati al divertimento in locali pubblici, per i quali esiste certamente la possibilità di avere dei ritorni più rapidi agli investimenti.

C. Sguinzi:

È cambiato parecchio. In Italia esistono ora pochi clienti su questo ramo. È cambiato il modo di fare impresa perché si è diventati quasi soggiogati dalla grande impresa.

I & S: Tra questi fattori, quale importanza hanno avuto le competenze già esistenti e la formazione acquisita?

G. Righetti:

Non c'è dubbio che nell'impostazione professionale l'esperienza e la competenza acquisita precedentemente nel settore è stata fondamentale. Così come l'esperienza manageriale che mi ha consentito quello che si può chiamare "marketing di servizio". Altrettanto importanti sono stati la vita quotidiana, i contatti interpersonali all'interno: tutte fonti di sviluppo, così come la per-

tecipazione a convegni nazionali e internazionali, confronti con esperienze straniere e attività in associazioni del ramo.

T. G. Bortoletto:

Ho creato la società con un socio, attualmente responsabile dello sviluppo software, il quale aveva già un'esperienza biennale nel campo della realtà virtuale. Per quanto mi riguarda, mi sono sempre occupato di marketing a livello internazionale nel settore dell'automazione di fabbriche e di uffici. Da questa unione di competenze è nata la società.

C. Sguinzi:

Posso dire che mi sono fatta da sola. Un po' con l'esperienza, un po' con lo studio improprio, visto che non sono laureata. È tutto dovuto alla testardaggine dell'apprendere da sola ed al grosso aiuto reciproco tra fratelli.

I & S: Si è mai posto il problema della successione alla guida dell'impresa?

G. Righetti:

Senza'altro, mia figlia lavora nell'impresa da 12 anni. Attualmente è direttore.

T. G. Bortoletto:

Ho due figli che sto avviando alla successione.

C. Sguinzi:

La scomparsa improvvisa di mio padre è stato un trauma fortissimo, ed è forse stata la molla che ci ha spinto a fare quello che abbiamo fatto. Verso il futuro questo problema lo vedo male, nel senso che i vari nipoti non hanno la grinta che ci vorrebbe. Sarà magari anche colpa nostra che abbiamo costruito un certo tipo di azienda, ma vorremmo che da parte loro ci fosse la nostra mentalità.

I & S: Ritene che il diventare imprenditore abbia modificato la sua posizione sociale?

G. Righetti:

Direi di no. Prima ero un dirigente, poi sono diventato un imprenditore: qualche grana in più, qualche modifica nel conto in banca, semmai...

T. G. Bortoletto:

Appartengo alla media borghesia, così come prima di diventare imprenditore.

C. Sguinzi:

Non bado alle apparenze, ma alla sostanza. Appartengo alla stessa classe: mi trovavo bene in famiglia da bambina e mi trovo bene adesso, anche se c'è qualcosa in più.

I & S: Secondo lei, qual è il giusto tipo di rapporto col lavoro che un imprenditore deve avere?

G. Righetti:

Amare il lavoro. Dico sempre ai miei collaboratori: fate in modo che sia sempre appassionato alla nostra società e starò con voi fino al 2030...

T. G. Bortoletto:

Deve andare a letto pensandoci e svegliarsi pensandoci.

C. Sguinzi:

Deve conoscere bene tutto della sua azienda, dall'aprire il cancello la mattina al chiuderlo alla sera. Non bisogna avere atteggiamenti di superiorità verso i subalterni, ma dare sempre fiducia, magari vigilata, a chi lavora con noi.

I & S: Qual è il giusto tipo di rapporto con il lavoro per una persona in generale?

G. Righetti:

Essere aperti, amare il lavoro e divertirsi, nel senso serio del termine. Avere con i propri collaboratori un rapporto di amicizia.

T. G. Bortoletto:

Deve trovare nel lavoro il motivo per realizzarsi, deve divertirsi. E ovviamente trovare sufficienti incentivi economici per continuare.

C. Sguinzi:

Bisogna avere la massima serietà. Il lavoro va affrontato come tale, non come la realizzazione dello stipendio a fine mese.

I & S: Ritene che i valori dell'imprenditorialità siano adeguatamente rappresentati a livello politico?

G. Righetti:

Neanche per idea, e considero questo una gravissima colpa degli imprenditori, che hanno il 50% delle responsabilità. La media imprenditoriale, della quale io faccio parte, è la vera spina dorsale dell'economia italiana, ma non ha per niente voce in capitolo. Proprio l'economia italiana patisce gravi danni da un lato per l'insufficiente preparazione dei politici nei settori in cui leglerano e dall'altro per l'incapacità degli imprenditori di spiegare ai politici la sostanza "tecnica" dei propri problemi in gioco.

T. G. Bortoletto:

Assolutamente no. La riprova sta nel fatto che da anni in Italia si è preferito finanziare le perdite di grossissime aziende, anziché canalizzare le risorse verso le uniche che hanno tenuto in piedi questo paese: la piccola e la media industria.

C. Sguinzi:

No, soprattutto le piccole e medie imprese non sono né rappresentate né prese in considerazione. È colpa del politico, che non lavora mai seriamente, il piccolo imprenditore, se vuol far bene il suo mestiere, non ha tempo di dedicarsi alla politica. Bisognerebbe forse che il politico si confrontasse di più con l'imprenditore.