

La Sepam di Civate, in provincia di Lecco, propone percorsi di studio-lavoro agli studenti del Politecnico. In questo modo tre di loro sono già stati assunti a tempo indeterminato e altri due stanno svolgendo un tirocinio formativo

# GIOVANI INGEGNERI CRESCONO

di Carmelo Greco

«Il bisogno aguzza l'ingegno». Lo dice Claudio Pigazzini, fondatore e titolare della Sepam di Civate, in provincia di Lecco, azienda nata alla fine del 2005 come *spin-off* di una precedente società. Oggi la Sepam fattura quasi tre milioni di euro e opera nel campo dell'automazione industriale, offrendo servizi ingegneristici in una decina di settori che spaziano dal legno e dal tessile fino al siderurgico e alle grandi centrali frigorifere. All'avvio dell'impresa, Pigazzini può contare su un paio di tecnici e il "bisogno" in questione è quello che, di lì a poco, lo vedrà alla ricerca di nuove figure che rispondano alle esigenze di crescita aziendale. «Mi sono subito imbattuto in una difficoltà - racconta -: era improbabile che

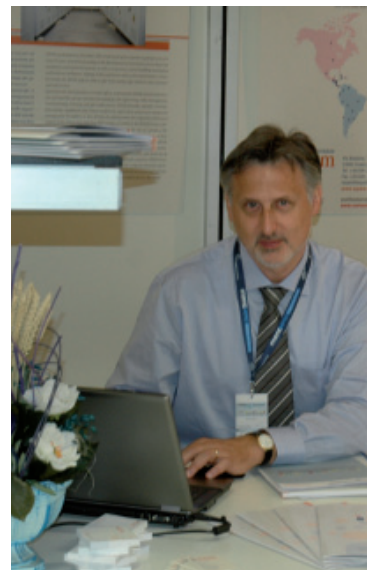
tecnici di esperienza abbandonassero posti sicuri per venire a lavorare in una micro impresa che, seppure dalle ampie aspettative, era stata costituita da poco. Così ho attivato le "antenne" e mi è venuta l'idea di proporre a un giovane universitario del Politecnico conosciuto per caso, che stava finendo il terzo anno di Ingegneria, di iniziare un percorso di studio-lavoro, completando il quarto e il quinto anno in azienda da me. Ovviamente senza stravolgere il suo piano accademico». Era il 2007. Da allora sono stati cinque gli ingegneri che

hanno fatto lo stesso percorso con la forma del tirocinio. Tre di loro, dopo un periodo di apprendistato, sono stati assunti a tempo indeterminato. Gli ultimi due, che tuttora stanno completando lo stage, hanno come maestri gli ex colleghi di università. «È una dinamica molto positiva - spiega Pigazzini -: sono giovani, parlano lo stesso linguaggio, provengono da uno stesso tipo di formazione, in alcuni casi hanno perfino frequentato lo stesso istituto tecnico. Questo fa emergere una capacità della squadra di esprimersi al meglio». Ma ciò che tiene a sottolineare specialmente il titolare della Sepam è l'importanza del ruolo del "maestro": «Nel nostro settore i tempi di professionalizzazione, necessari per imparare il mestiere, sono molto lunghi. È fondamentale che ci sia qualcuno che, da una parte, accompagni l'allievo ad

acquisire cognizioni e competenze, dall'altra, lo invogli lungo il cammino e lo spinga a crescere. Questo richiede un'attenzione da parte dei *senior*, perché non si possono "buttare" i ragazzi dentro l'oceano con una zattera: rischiano di annegare». Perché non bastano le competenze tecniche, servono anche altre capacità, quelle che rientrano nel cosiddetto "curriculum implicito", capacità quali responsabilità, attitudine a relazionarsi e a farsi carico di impegni, disposizione al lavoro di squadra e al rapporto con il cliente. Talvolta l'"occea-



Lo stand della Sepam all'ultimo Matching, che si è svolto dal 21 al 23 novembre 2011



no” si presenta sotto forma di situazioni difficili da gestire a stretto contatto con la committenza, situazioni per le quali la semplice conoscenza specifica del prodotto o del servizio è insufficiente.

## PASSIONE EDUCATIVA

Da dove nasce questa modalità fondata sul ruolo del “maestro”? Claudio Pigazzini ha portato nella sua azienda un *modus operandi* che punta sull’educazione e sulla formazione dei giovani. Insieme ad altri amici ha dato vita nel 2005 alla Fondazione Don Giovanni Brandolesse di Lecco che gestisce dei licei paritari. «Ho maturato, an-

*La porta d’ingresso dell’azienda di Civate, nel lecchese; in basso, il fondatore e titolare, Claudio Pigazzini*



che da genitore, la forte convinzione che è fondamentale investire sui giovani, e per giovani intendo una fascia che va dai bambini della prima elementare agli universitari. È una convinzione che ha influenzato anche le mie scelte aziendali. Da qui nasce l’idea di creare sempre nuove opportunità che stimolino la crescita dei nuovi collaboratori. Questo, nel tempo, genera una positiva dinamica innovativa». E l’innovazione, per l’azienda di Civate, è iscritta nel Dna. Insieme alla propensione a internazionalizzare. Sebbene, infatti, i clienti della Sepam siano concentrati soprattutto nel perimetro dei quattro aeroporti di Lugano, Malpensa, Linate

e Orio al Serio, la presenza internazionale di questa clientela fa sì che i sistemi e gli impianti installati dall’impresa si trovino in ogni parte del mondo. «Ho sempre avuto una particolare attenzione all’internazionalizzazione - aggiunge Pigazzini, di ritorno dal Matching Cina organizzato dalla Cdo a Shanghai il 25 e 26 giugno - e l’opportunità della Cina si inserisce in un contesto più ampio, che è quello della rete. Per una piccola impresa come la mia, internazionalizzazione e rete finiscono per coincidere: non si può internazionalizzare se non si fa anche rete. E questo può avvenire sia come partner di qualche cliente importante sia come pool di aziende complementari che offrono un prodotto finito unendo le loro singole forze». Una cosa è evidente: l’Italia (ma anche l’Europa) è diventato ormai un ambito troppo piccolo per il nostro sistema produttivo. «Mai come oggi - continua il titolare della Sepam - il mondo ha offerto importanti opportunità di lavoro; la novità consiste nel fatto che il baricentro dell’economia si è spostato in altre aree del pianeta. Quindi, o noi siamo in grado di affrontare questa nuova situazione, oppure rischiamo un’involuzione abbastanza repentina. La sfida dell’internazionalizzazione spinge a prendere più coscienza di quello che sei e di quello che fai, mette in moto dinamiche positive. Ad esempio, stiamo rifacendo una parte del sito, ci stiamo focalizzando su alcuni settori di intervento per essere più precisi nella proposta al mercato cinese, stiamo realizzando un *database* per avere una *mailing list* più consistente di possibili clienti». Nel Paese del Dragone le prospettive potrebbero essere molteplici: dal supporto tecnico a investitori che, ad esempio, necessitano della tipologia di servizi per i quali Sepam è specializzata fino al coinvolgimento di ingegneri locali che, dopo adeguato *training*, siano in grado di supportare attività di *service* su installazioni precedentemente realizzate da costruttori italiani. Quest’ultima eventualità si presterebbe a una variante che amplierebbe i confini geografici dell’esperienza che Pigazzini porta avanti con gli studenti del Politecnico. “Importare” studenti dal Paese asiatico ai quali proporre un tirocinio in Italia, diventerebbe una risorsa preziosa sia per la Sepam sia per altre aziende italiane interessate a investire sul mercato asiatico. «Inoltre - conclude Claudio Pigazzini -, possiamo diventare un *service point* tecnologico per imprese cinesi che vogliono investire nell’area del Mediterraneo o del Sud Europa. L’esperienza mi insegna che quando ci si muove, si aprono varie opportunità. Se stai invece seduto al tuo tavolino, aspettando che qualcosa accada, nulla mai accadrà». ■