

# L'ufficiale mancato dell'U. S. Army «Dal sogno alla realtà di manager»

Nessun rimpianto per Stefano Deleidi, direttore generale in Asia per Lu-Ve Group  
«Partito da Bergamo ho girato il mondo. Se una porta si chiude, se ne apre un'altra»

**MARIAGRAZIA MAZZOLENI**

«Mi sono battuto per i miei sogni, e quando non ho avuto la possibilità di realizzarli, ho guardato altrove e ho ricominciato. Senza aver paura dei cambiamenti». È questo il consiglio che Stefano Deleidi, di professione manager, bergamasco d'adozione (è nato a Milano, ma sin da piccolissimo si è trasferito in città, nel quartiere di Santa Lucia) rivolge ai giovani in cerca di un lavoro che non può più essere sotto casa.

Oggi Stefano Deleidi è di stanza ad Hong Kong, nel ruolo di direttore generale per l'area asiatica di Lu-Ve Group, la multinazionale italiana (a Uboldo, Varese), che realizza prodotti per la refrigerazione commerciale e il condizionamento, un gruppo da 220 milioni di euro di fatturato annuo e più di 1.300 addetti, con impianti in Italia, Repubblica Ceca, Polonia, Russia, Svezia e Cina e con società di distribuzione in Francia, Germania, Spagna, Inghilterra, Polonia, Russia, Austria, Hong Kong, India e Emirati Arabi.

A viaggiare all'estero si può dire che ha cominciato a 12 anni, e non si è più fermato: assicura che proprio questa è stata la sua fortuna.

Tutto è cominciato quando i genitori di Stefano, all'epoca ragazzino di prima media, durante un colloquio con l'insegnante di inglese scoprono che il figlio non è per niente portato per le lingue. «Mio padre - ricorda Stefano Deleidi - ha cominciato a spedirmi in Inghilterra durante le prime vacanze estive perché

cominciassi a studiare l'inglese. E ci andavo da solo, senza compagni italiani, così non avevo modo di distrarmi. Non è stato proprio un gioco».

Risultato: oggi di lingue, italiano escluso, il manager ne parla cinque: inglese, francese, tedesco, spagnolo e cinese. E tutto sommato quei periodi all'estero a Deleidi sono piaciuti, tanto che appena terminate le superiori all'Istituto Vittorio Alfieri di Bergamo, decide di approfondire la lingua americana al Cwru negli Stati Uniti, a Cleveland, nell'Ohio.

«Una buona università gesuita, tranquilla, al di fuori dei grandi circuiti, così anche in questo caso - racconta Stefano Deleidi - non avrei avuto troppe distrazioni». Il breve rientro in Italia per la leva ad Aviano dove svolge anche il ruolo di interprete e collegamento con il personale della Usaf (United States Air Force) e poi il ritorno a Cleveland per iniziare il vero e proprio percorso universitario e contemporaneamente seguire anche i corsi presso Us Army Rotc.

«Il mio sogno all'epoca era divenire un ufficiale nell'esercito americano. Mi sono laureato in storia e scienze militari, unico del corso a non essere americano». Ma poi Deleidi deve fare i conti con la burocrazia, non avendo la residenza negli Stati Uniti, non può entrare nell'esercito. E così ritorna in Italia. «In fondo - dice - non c'è porta che si chiuda senza che se ne apra un'altra. Ho fatto tesoro della disciplina e della capacità di autovalutazione appresa durante il corso militare e mi sono butta-



Sopra, Stefano Deleidi, direttore generale per l'area asiatica di Lu-Ve Group. A sinistra, un reparto dello stabilimento di Hong Kong dell'azienda lombarda specializzata in prodotti per la refrigerazione e il condizionamento

**Le nuove frontiere**

*Parla cinque lingue e ha cambiato più volte azienda e Paese di residenza*

*«Non esiste più il posto che dura una vita. Le novità aprono diversi orizzonti»*

to nel lavoro "civile"».

Comincia la sua attività in Sony (Italia e Germania), prosegue in Wagner GmbH e Carrier Transicold e poi con le bergamasche Brembo e Sematic, fino alla Lu-Ve. Si occupa di acquisto, di controllo di gestione, acquisizioni e fusioni e di direzione di aziende. Più di metà della sua vita l'ha trascorsa all'estero: «Sei anni negli Stati Uniti, sette in Germania - snocciola - ancora sei in Francia (dove incontra la futura moglie Carole) e dodici in Asia (dove oggi vive con Carole e le figlie, Anna, Elisa e Audrey). Per gli italiani è difficile accettare l'idea che non esista più il posto di lavoro che dura una vita. Eppure per la gran parte dei professionisti nel mondo

è così da tempo. Bisogna avere coraggio di fare delle scelte. I cambiamenti ti aprono nuovi spazi e nuovi orizzonti. A 52 anni non sarei arrivato a fare quello che faccio, senza l'esperienza accumulata. Nella mia carriera ho costituito - dichiara con un pizzico di orgoglio - 11 società, creando molti più posti di lavoro di quanti ne ho soppressi».

E sulla base della sua esperienza oggi pensa anche ad altri progetti. «Sto collaborando con l'Ente bergamaschi nel mondo e Ubi Banca - conclude - per aprire una sorta di realtà ponte ad Hong Kong. L'obiettivo è dare un supporto a chi qui già vive e lavora e accompagnare eventualmente chi vuole affrontare la nuova avventura». ■

## Per Vin Service più produttività col sistema Toyota

**Pensate all'ultima birra bevuta al bancone di un bar. Con buona probabilità la spillatrice luccicante che avete visto è stata prodotta alla Vin Service di Zanica, fornitrice dei principali gruppi birrari mondiali (Heineken, Ab Inbev, Carlsberg, SabMiller).**

Ma l'azienda di Zanica, di proprietà della famiglia Guadalupi e sul mercato da 37 anni, rifornisce anche Coca Cola e Pepsi Cola.

In occasione di un ciclo di incontri organizzato da Bergamo Sviluppo, è la nuova generazione di imprenditori, i fratelli Giulio e Vittoria Guadalupi, a raccontare i risultati raggiunti negli ultimi anni dall'azienda che nel 2013 chiuderà il bilancio con 21 milioni di euro di fatturato, cinque in più rispetto al 2012, con 85 dipenden-

ti. Seduti in platea il fondatore - ed enologo - Giulio Guadalupi e la moglie Daniela, fautrice dell'internazionalizzazione. Un'intuizione che oggi ha portato la Vin Service ad avere l'85% della sua attività all'estero, in 100 Paesi nel mondo. A 30 anni di distanza, l'obiettivo di Vittoria e Giulio Guadalupi è stare al passo con i tempi. Già nel 2011 parte della struttura produttiva è stata rivoluzionata introducendo la «lean manufacturing», nota anche come «sistema Toyota». «Ci siamo approcciati a questa filosofia perché pensiamo che sia un vero cambio culturale - spiega Vittoria Guadalupi -. Tutto è partito dalla richiesta di un nostro cliente, Carlsberg, che ci ha scelti per portare avanti



L'ingresso della Vin Service a Zanica

un progetto congiunto sulla spillatura».

Il processo di trasformazione in «lean manufacturing» non è ancora completato e probabilmente non finirà mai, perché «passare da

un sistema tradizionale a un sistema lean non vuole dire solo applicare tool e strumenti, ma avere una strategia e un'organizzazione pensata per creare una mentalità lean - spiega Paolo Gaiardelli del-

l'Università di Bergamo - Il risultato è il cambiamento della mentalità, lavorando non solo sulla produttività ma sulla produttività comportamentale».

«Siamo partiti dall'eliminazione degli sprechi, il primo è lo spreco di tempo - spiega Giulio Guadalupi - e dalla produzione e gestione materiali fino al magazzino. A breve anche l'ufficio ricerca del prodotto verrà coinvolto e a seguire tutti i reparti, dagli acquisti al commerciale».

Oltre agli investimenti più onerosi sui software, una linea di produzione e consulenze, gran parte del lavoro ha riguardato altre «piccole» modifiche: «Abbiamo fatto una pulizia dei cassetti e adesso gli attrezzi sono attaccati al muro, c'è una rotazione degli operatori per ridurre lo stress, comunicazione sulla lavagna di produzione, gestione del magazzino con barcode, terminali e stret mapping per individuare il percorso più breve - spiega Maurizio Cansone, lean manager -. Queste e molte altre azioni hanno portato ad un aumento del 50% della produttività e un'affidabilità nella produzione del 99%». ■

**Diana Noris**



Il convegno a Darfo Boario Terme

## La M&M Forgings modello per fare rete

**L'esperienza di M&M Forgings continua a far parlare di sé come esempio di collaborazione tra aziende.**

La rete di impresa è stata costituita quasi due anni fa dalle Forge Monchieri e dalla Forgiatura Mamè di Civate Camuno, sotto la regia dello studio commerciale Bettoni di Costa Volpino.

Nei giorni scorsi M&M Forgings è stata presentata a Darfo Boario Terme, nel corso del convegno organizzato dallo stesso studio Bettoni e intitolato «la crisi come opportunità di crescita», come case history a una platea di 200 persone fra cui rappresentanti del mondo delle istituzioni, imprese, professionisti, Confindustria, organizzazioni sindacali, giuristi ed economisti.

I relatori hanno evidenziato che la rivoluzione economica in atto deve rappresentare il motivo del cambiamento delle imprese nel loro approccio al mercato.

È emersa in particolare la possibilità di utilizzare i nuovi strumenti giuridici idonei al superamento delle crisi di impresa visto che i mercati continuano a crescere ma non in Italia, e pertanto è necessario organizzarsi per intercettare questa crescita nella logica di una sempre più intensa propensione all'esportazione di prodotti, di servizi e anche di organizzazione di lavoro.

Proprio la M&M Forgings, che secondo il giudizio di Marco Crevani, della direzione regionale di Banca Intesa SanPaolo, ha rappresentato la pietra miliare per le reti di impresa lombarde e italiane, ha aperto la strada per rendere le Forge Monchieri e la Forgiatura Mamè competitive in tutto il mondo: le due società hanno messo in comune attività strategiche come la ricerca e sviluppo, gli uffici commerciali, acquisti, marketing e risorse umane, il settore delle information technology, la manutenzione degli impianti industriali e gli investimenti, senza paura di perdere qualcosa di sé ma con la consapevolezza di essere orientate insieme verso il futuro.

«Per quanto ci riguarda - ha concluso Francesco Bettoni, titolare dello studio commerciale di Costa Volpino che ha organizzato l'evento - siamo convinti che il ruolo dei commercialisti sia oggi quello di economisti di impresa e non meri depositari del rapporto tributario e contabile. Per questo proporremo in futuro altri incontri». ■

**Giuseppe Arrighetti**