

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 la

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-



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



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

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». ■



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 San Paolo, 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 informazioni 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

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, Sab Miller).

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 scelto 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 stretto 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