



Tredicesimo appuntamento del ciclo Intraprendenti, format multimediale del Denaro dedicato a imprenditori e professionisti che non si arrendono. Questa settimana è il turno di Maurizio Landolfi,

fondatore di Ellemme impianti, azienda specializzata nella progettazione e nella realizzazione d'impianti elettrici, di condizionamento, di telefonia e di trasmissione dati.

Di seguito proponiamo una sintesi dell'intervista condotta negli studi di Denarotv e trasmessa ieri dall'emittente digitale (prime repliche domani alle 17,30 e domenica 20 giugno alle 13). Il video integrale è inoltre disponibile su denaro.it. Dalla particolarità dell'iniziativa deriva il tono colloquiale e l'uso del tu, inusuale sui quotidiani e in particolare sul Denaro.

ALFONSO RUFFO

Maurizio, quando hai fondato l'azienda?

Nel 1984, sono passati ventisei anni. Hai superato la soglia delle nozze d'argento...

Sì, ho festeggiato l'anno scorso e il Denaro mi ha anche dedicato un articolo. Ho iniziato subito dopo la mia laurea in Ingegneria.

Hai fatto un bilancio?

Il bilancio si fa ogni giorno. La mia è stata un'esperienza stimolante. L'unico difetto è che ha fatto passare troppo velocemente il tempo.

C'è qualcosa che col senno di poi avresti fatto in modo diverso?

Gli errori commessi sono stati tanti, ma tutti formativi. Tutto è servito ad arrivare al punto in cui oggi siamo.

Eri un giovane laureato in ingegneria. Che cosa ha fatto scattare la molla del fare impresa?

Sono figlio di un generale dell'esercito e la mia vita familiare è stata sempre improntata a criteri di sicurezza. Ho voluto mettere alla prova la mia capacità di creare, di confrontarmi con le insidie del mercato.

Perché hai scelto di fare l'imprenditore proprio nel settore degli impianti?

Sono laureato in ingegneria elettrotecnica, quella che oggi chiameremmo "elettrica": mi è sembrato naturale e rispettoso verso un quinquennio di sacrificio impegnarmi nel settore per il quale mi ero preparato.

Una grande passione, dunque: da bambino giocavi a fare il piccolo elettricista?

Sì, è vero, giocavo con il bricolage. Poi, dopo lo studio, mi piaceva organizzare sistemi di produzione e valutare qualsiasi cosa potesse produrre un vantaggio economico.

Una cosa è la simulazione, un'altra la realtà: qual è la differenza fondamentale che hai trovato?

Nella realtà, se sbagli, paghi. E tanto. Io sono stato sicuramente fortunato ad aver trovato le combinazioni favorevoli, ma per avere successo occorre puntare con decisione a un obiettivo, crederci fino in fondo e cercare di raggiungerlo attingendo a tutte le proprie risorse, studiando il problema e facendo innovazioni o esperimenti.

MAURIZIO LANDOLFI

Vuoi il successo? Devi crederci



Maurizio Landolfi (a destra) negli studi di Denarotv durante l'intervista con Alfonso Ruffo

Hai clienti importanti come Ansaldo trasporti, Gesac, Anas, Metropolitana di Napoli, ministeri, Università, ospedali. E' stato premiato il merito?

Darsi da fare, e bene, porta ai risultati. La mia azienda vive di commesse, che si acquisiscono attraverso gare ed offerte tecnico-economiche adeguate.

Lavori in tutta Italia. Partire da Napoli è stato uno svantaggio?

E' ovvio che se vuoi lavorare al Nord, all'inizio devi aspettarti un po' di diffidenza. Quando però dimostri che ci sai fare, allora si aprono tutte le porte.

Quanti dipendenti hai?

In questo momento siamo venticinque, otto dei quali ingegneri.

Tutti assunti dalle università campane?

Sì, tutti laureati in Campania. Le nostre università danno un'ottima impostazione.

Sei d'accordo con chi dice che bisogna incentivare i giovani a laurearsi in materie scientifiche?

La laurea tecnica è quella che porta al lavoro: lo dicono le statistiche. Le lauree in campo letterario e storico sono di grande fascino ma non sempre danno l'adeguata introduzione nel mondo delle imprese.

Riesci a trovare sul territorio le competenze giuste o devi formarle in casa?

I giovani che escono dalle università e dagli istituti tecnici hanno una preparazione di base sufficiente ma non ancora operativa. La formazione specifica si realizza in azienda.

Prima hai ricordato il rapporto con tuo padre: come partecipa alla vita dell'impresa?

Quando ha terminato il lavoro milita-

re è venuto a darmi una mano trasferendo nella mia organizzazione la sua cultura dell'ordine e della disciplina.

Un'organizzazione militare in azienda?

Sì, ma non nel senso deleterio del termine. E', piuttosto, la capacità di dare agli uomini la giusta attenzione. E trasferire nei prezzi quella sobrietà che si trasforma in capacità competitiva.

I tuoi figli seguiranno quest'avventura?

Sono tre bravissimi ragazzi, che hanno grandi capacità e stanno studiando. Al momento non saprei quali consigli dare.

Non li spingi né li dissuadi?

Sono molto orgoglioso del mio lavoro, mi diverte e mi ha dato opportunità che non avrei avuto altrimenti. Oggi però le condizioni del mercato sono molto dure e non sempre a un grande impegno corrisponde un risultato soddisfacente.

Non ti dispiacerebbe se prendessero altre strade?

No, se avessero vocazioni diverse li asseconderei. Nel caso in cui a loro piacesse la mia attività, dovrebbero essere disposti ad abbracciare la croce con tutto quello che significa.

E che cosa significa?

A Napoli si dice che tutti guardano Pulcinella quando va in carrozza. Ma quando striglia i cavalli e pulisce la stalla nessuno lo guarda. Voglio dire che il nostro lavoro è difficile e complesso, e può essere realizzato solo se c'è una grande passione.

Parli spesso di passione e di etica del lavoro. A che cosa ti riferisci, in particolare?

Nella vita si può fare tutto, purché si abbia una strada da seguire. La differenza fra un grande, un medio e un piccolo

imprenditore sta spesso nell'intuizione e nella capacità che essi hanno avuto di interpretare il mondo. La strada da percorrere, però, per chi ha un'etica, deve essere sempre dritta: bisogna organizzare i mezzi di produzione, pagare la gente, intrattare i dipendenti, rispettare i contratti, consigliare il cliente, e così via.

Com'è il tuo rapporto con le banche?

Tutti si lamentano delle banche: certo, il rapporto è complesso e ci sono interessi divergenti perché loro vogliono guadagnare il massimo dai propri investimenti e noi vogliamo spendere il minimo. Una cosa va detta: non si può pensare che uno abbia l'idea e un altro la finanzia.

Devi saper vendere l'idea anche alla banca?

Devi essere trasparente ed esporre alla banca quello che vuoi ottenere anche attraverso un programma di risultati intermedi che possono essere monitorati. In quel caso la banca può esserti vicina.

Quindi, la tua esperienza è positiva?

Sì. Il rapporto con la banca deve essere franco e non vincolante. L'imprenditore deve essere in grado, in qualsiasi momento, di dire "Queste condizioni non mi stanno più bene, arrieverci". Quando perdi l'autonomia non puoi più scegliere.

Sei iscritto a Confindustria: come funziona il rapporto con il mondo associativo?

Confindustria è un grande strumento di crescita imprenditoriale: oltre a fornire informazioni e servizi sull'attività professionale consente di entrare in contatto con altre persone che hanno vissuto esperienze analoghe sul territorio.

Hai fatto un grande investimento nell'area industriale di Acerra, come ti sei trovato?

L'area è molto interessante perché è vicina a tutte le principali vie di comunicazione. Fra poco ci sarà la stazione della Tav, che vuol dire un collegamento metropolitano con Napoli. La zona, dunque, è straordinaria dal punto di vista logistico.

Ma?

Non la definirei industriale quanto piuttosto ad ex vocazione agricola. La vera carenza è nelle infrastrutture materiali e immateriali.

Non ci sono?

No. Siamo la quinta potenza industriale del mondo, siamo in un'area definita industriale e non abbiamo internet veloce. Ci sono inoltre grandi difficoltà per quanto riguarda le linee telefoniche e non c'è un servizio di raccolta rifiuti.

Per questo a Napoli non arrivano investimenti nazionali e dall'estero?

Penso di sì. Fra i motivi principali ci sono la lentezza e l'ostracismo della Pubblica amministrazione nel concedere licenze e permessi.

L'idea di rendere la vita più facile alle imprese anche dal punto di vista legislativo e regolamentare può essere un buon inizio?

E' la strada vincente se vogliamo investire e sviluppare il Mezzogiorno. Il Sud ha un vantaggio competitivo rispetto al resto d'Italia: tanti giovani con preparazione ottima, pronti a lavorare entusiasmo e disposti a fare sacrifici. E' un patrimonio da non disperdere.

Dt denaro.it

La puntata di Intraprendenti con Maurizio Landolfi, fondatore di Ellemme impianti, trasmessa ieri da Denaro Tv, andrà in replica sabato 19 giugno alle 17,30 e domenica 20 giugno alle 13). Il video integrale è inoltre disponibile su denaro.it. Intraprendenti va in onda ogni giovedì alle ore 21,10 e in replica lo stesso giorno alle ore 24 e il sabato alle ore 17,30.