

# Passeggiate nel Canavese

di Eugenio Guarini

A Salassa Diego Salato è titolare della WWW.SALATO.IT: "Molte volte le soluzioni sono facili, a portata di mano, basta togliersi dagli schemi soliti"

## Diego: l'informatica, i computer, l'impresa

L'ho rivisto dopo 25 anni. È stato mio allievo al liceo e non era un carattere facile. Studiava solo filosofia, voleva 10 e una volta mi ha tenuto il muso per un mese perché gli avevo dato solo 9! Era piuttosto spregiudicato, testardo e sveglio. La determinazione a perseguire quello che si era messo in testa manifestava già allora un'indole da imprenditore e imprenditore è diventato.

Diego Salato, titolare della WWW.SALATO.IT sas, con gli uffici in Salassa centro. Quando vado a trovarlo mi fa accogliere gentilmente da Eleonora e Lucia, che lasciano sorridenti lo schermo dei loro computer per intrattenermi amabilmente fino al suo arrivo - sta rientrando dalla visita ad un cliente. Gli chiedo di raccontarmi l'inizio della sua storia

«Sì, mi identifico moltissimo con il lavoro che faccio, fino al punto che la mia storia personale è la storia della mia impresa e non è facile stabilire un momento preciso a partire dal quale l'avventura ha avuto inizio. Quando ero al liceo sentivo dire da tutte le parti che l'informatica sarebbe stata il futuro del mondo e ho preso sul serio quell'indicazione. All'epoca il mio sogno era diventare un collaudatore di videogiochi. Così come stavano andando le cose poteva sembrare una strada promettente. L'informatica era soprattutto questo allora, per me e per tanti ragazzi. La punta dell'iceberg informatico era il momento ludico. E forse non è cambiato molto da allora se i computer più usati, a quanto sembra, sono oggi i video poker! Ma mettiamo le cose in chiaro, l'informatica non è mai stata per me il terreno del divertimento. Voglio dire che io la guardavo con l'occhio dell'imprenditore, con il fiuto degli affari. Era un'occasione di business. Ricordi i primi personali computer che giravano tra noi ragazzi e le cassetine dei giochi che costavano un sacco di soldini? Beh, queste cassetine si potevano duplicare se avevi due registratori e ce n'era uno smercio incredibile negli anni delle superiori.»

Diego mi parla con assoluta franchezza e senza esitazioni. Ho davanti a me un giovane uomo con la mente sveglia, determinazione a sufficienza e una motivazione chiara e senza indugi: la passione del fare denaro.

«L'informatica in Italia era allora una grande società che produceva hardware e che adesso non c'è più. Era quel miraggio lì. E senz'altro l'Italia non è mai stata quel laboratorio creativo da cui venivano e sarebbero venuti nuovi progetti. Non parlo della produzione di hardware, ma delle idee veramente creative su come usare i chip. Io lo vedevo come un territorio invitante in cui avrei imparato a crescere ed avventurarmi. Perché c'è una sfida quando esci dalla scuola e ti avventuri nel mondo e affronti il mercato. Una sfida che volevo affrontare e che mi ha fatto crescere. In fondo penso che è stata questa sfida la mia vera scuola, senza nulla togliere allo studio fatto sui libri scolastici. E, paradossalmente, all'inizio, la prima tappa della mia storia è rappresentata proprio dalla scuola. All'inizio mi sentivo "genato" - come si dice da queste parti - quando pensi di non essere all'altezza. Ma è sul campo che conosci le tue forze e sai tirar fuori il tuo potenziale. Mi sono messo ad insegnare informatica, con alle spalle gli studi al Politecnico. Il bello

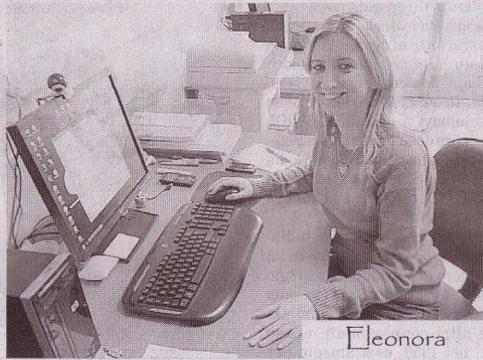
dell'informatica è che è immediatamente utilizzabile. Basta avere un computer e così, quando ho dovuto interrompere l'università perché avevo la necessità di guadagnare dei soldini, sono andato a insegnare per Microsoft a stuoli di dirigenti del gruppo Fiat. Naturalmente pensavo che un dirigente del gruppo Fiat sapesse usare il computer molto meglio di me, e invece ho scoperto che molti dirigenti Fiat avevano in quel campo molto da imparare. E ho sorriso nello scoprire che il mondo reale è meno difficile di quello che uno s'immagina prima di metterci piede. Ero sorpreso di scoprire quanto nel mondo reale mancasse la capacità di accedere alle basi culturali, cosa che sarebbe anche abbastanza facile. E quanto diffusa fosse una sorta di pigrizia mentale che porta le persone ad affrontare le sfide del tempo con i mezzi che hanno appreso durante la scuola senza darsi la pena di aggiornare le loro vedute. Questo accesso alle fonti non è difficile e diventa sempre più facile, con internet ad esempio. O anche guardandosi un po' intorno, facendo partnership con altre società, più piccole. Al contrario, molte volte le ditte, quando raggiungono una certa dimensione e un certo peso, sono arroccate nel loro sapere e chiuse all'innovazione. Mi sono trovato di fronte a dirigenti ai quali insegnavo ricerca operativa quando loro tagliavano gallerie per tutto l'appennino toscano emiliano e non avevano la minima idea di quello che stavano facendo a livello dei nuovi saperi relativi al loro lavoro.

Sette anni dopo, quando ho messo su la mia società, pensavo che senza dubbio tutti gli operatori con cui avrei avuto a che fare avrebbero messo a punto tutti gli accorgimenti del caso per risparmiarmi, per affinare la produzione, per migliorare il loro margine... e invece no, le cose non stavano affatto in questo modo. Per fare un esempio, l'e-mail è uno strumento moderno di comunicazione. È facile da usare, è rapido e consente di tenere vicine nello stesso documento le domande che ti sono state inviate e le risposte che tu hai inoltrato... Ebbene, mi sono trovato in aziende nelle quali le e-mail venivano sistematicamente stampate e cancellate dal computer e quando si trattava di dare una risposta venivano riscritte, non solo la risposta ma anche la domanda. Uno spreco, un doppio inutile, un costo ingiustificato... Sarà la sopravvivenza della cultura cartacea, sarà il persistere dell'idea del controllo, sarà quello che vuoi... Il punto è che si continua a viaggiare con i vecchi paradigmi che vogliono che la corrispondenza venga tutta protocollata.

La mia filosofia? Non concentrarsi sui mezzi o sui prodotti, ma sui problemi. O meglio concentrarsi sulle soluzioni. Se un problema si può risolvere con un piccolo viaggiatore, magari non apro nemmeno il computer, non ricorro alle e-mail, rendo l'idea? Molte volte le soluzioni sono facili, a portata di mano, basta togliersi dagli schemi soliti, usuali, e vedi. Però bisogna guardare oltre i soliti schemi. Ci sono imprenditori generali, corroborati dal successo, che sono capaci di stravolgere in un attimo quello che è stato il lavoro di una vita semplicemente perché si rendono conto che quei metodi sono superati. Che c'è altro nell'aria. A volte, in una linea di stampaggio, fai uno scambio di persone, anticipi un'operazione rispetto a un'altra,



Diego Salato fiero della sua azienda



Eleonora



Diego insieme all'AD Microsoft Italia2

e guadagnando un centesimo a pezzo su 10.000 pezzi al giorno riesci a fare buoni guadagni. Il punto è affrontare i problemi con atteggiamento critico e innovativo, staccandosi dalle abitudini, dalla pigrizia mentale che induce a fare le cose così perché si sono sempre fatte in questo modo. Poi lo strumento informatico è semplicemente un mezzo. Il computer per il momento

è ancora il cretino veloce che era all'inizio. L'informatica ci consente di velocizzare i calcoli, ma non è la soluzione. eccetto che nel caso in cui la soluzione sia proprio la velocizzazione del calcolo. Gli chiedo di parlare dei traguardi più importanti che la sua impresa ha raggiunto. Sulla parete alle nostre spalle, infatti, ci sono molte foto che documentano la storia di realizzazioni, tra le altre una lo ritrae con l'Amministratore Delegato di Microsoft Italia... Ma Diego preferisce parlare di temi più generali.

«In Italia abbiamo una visione molto gerarchizzata delle ditte. Sembra che per arrivare al capo sia necessario passare attraverso tutti i piani della piramide. Fuori, nei paesi anglosassoni, o anche con quelli emergenti - metti gli indiani - non c'è questa gerarchia spinta. Nelle convenzioni degli Stati Uniti nessuno porta la cravatta. Forse solo negli ambienti di borsa, ma se vai a fare una riunione in Chrysler trovi la gente è in t-shirt o in maniche di camicia... Comunque, tu sai perfettamente che è il tuo interlocutore e mantieni il rispetto dovutogli. Poi, durante il meeting di golf o il barbecue, o la classica birra delle cinque per il happy hour, tutto cambia e si è molto più informali. Serve per socializzare. Adesso è

un momento difficile per tutto il mondo. Perché prima si è immaginato che per fare soldi bastavano i soldi. Adesso, banalmente, ci si è resi conto che i castelli finanziari crollano su se stessi. E si ritorna a pensare che prima ci dev'essere un prodotto, dopo di che ci costruisce la finanza sopra. Questo è quanto sembra emergere dopo l'esplosione delle due o tre bolle finanziarie che sono occorse. Questo continuo aggiungere cerchi al debito a un certo punto ha fatto crollare tutto l'impianto. Così è andata con i mutui facili sulla casa. Gli imprenditori veri non sono quelli che mangiano soldi, gli imprenditori veri sono quelli che producono qualcosa. I paesi che stanno affrontando meglio la crisi, di fatto, sono i paesi manifatturieri. È vero che il vecchio lavoro viene trasferito all'est o alle macchine, ma a mio parere c'è ancora spazio per aumentare la produttività qui da noi. Uscire dalla crisi potrebbe passare anche attraverso la riduzione dei consumi inutili, si, potremmo mantenere lo stesso sostanziale tenore di vita abbandonando consumi inutili. Qualcosa può passare ancora dalla tecnica, migliorando le emissioni, costruendo case ecologiche. Alternative che avrebbero bisogno di una grossa ondata di innovazione tecnologica. L'energia eolica per esempio. Ma l'Italia si ritrova ad essere un paese del secondo mondo. Noi non abbiamo materie prime, ricchezze del sottosuolo e via discorrendo e soprattutto lo stato dell'innovazione in Italia è languente. Abbiamo delle grandi risorse che continuiamo a farci scappare: i cervelli. Ho trovato su Fb due amiche, la cui prospettiva italiana era quella di mettersi in un concorso pubblico per fare gli insegnanti, come lo strascico del precariato e via discorrendo. Ora, una di queste è in Inghilterra e scrive per una rivista scientifica, l'altra è su una piattaforma petrolifera al largo dell'Olanda. Perché questa possibilità non ce l'avevano in Italia? Inoltre in Italia è dura per coloro che hanno idee innovative avere accesso al credito. E ancora, in Italia c'è una separazione molto netta tra il tecnico e l'imprenditore. In Italia abbiamo imprenditori che sanno prendere i soldi - da finanziamenti, fondi perduti e balle varie - ma non sanno fare il loro mestiere. Quindi questi soldi li buttano. E d'altra parte ci sono tecnici che sono bravissimi nel loro mestiere, ma sono tremendi come imprenditori. Non si vogliono sporcare le mani con i soldi. L'orientamento verso la natura e la terra, i nuovi lavori nel campo della medicina naturale, il benessere psicofisico, etc? A mio parere non indicano il nostro futuro. Senz'altro sono lavori che danno soddisfazione a chi li fa. Ma guardiamo i numeri. Il 70% dell'export italiano all'estero è fatto da moda. Queste attività non sono una forza, possono essere una buona scelta di vita, una filosofia di vita personalmente gratificante, anche un segnale importante sui bisogni che sono stati trascurati e negati per troppo tempo, ma non è lì che verrà la forza economica. E poi c'è in questa celebrazione delle tradizioni particolaristiche che fiorisce ovunque qualcosa di limitante. Il fatto che siamo sempre meno a conoscenza del mondo che ci circonda. Nel 1200 il pellegrino che si faceva il pellegrinaggio di Santiago de Compostella o lo studente che girava per le università d'Europa, conosceva



I sogni nel cassetto

il mondo meglio di un cittadino europeo di oggi. Se noi andiamo in vacanza non alle Mauritius, ma nel paesino di Moerkapelle che è alla periferia dell'Aja, o a Auburn Hills nel Michigan... ci rendiamo conto che siamo pieni di localismi e i vari localismi non si conoscono l'uno con l'altro. Tutti pensano che questo ritorno alle tradizioni del proprio pezzetto di terra sia unico, speciale, che ricollegarsi con la tradizione locale porti a qualche soluzione dei grossi problemi della modernità. Io che arrivo dalla terra confesso che ho avuto fame del mondo metropolitano. Io mi sento cittadino europeo più che italiano e trovo incredibile che i nostri nonni si siano ammazzati tra loro sotto le diverse bandiere nazionaliste. Sono felicissimo di mangiare in un ristorantino francese e pagare con gli stessi soldi con cui pago in Italia. E di incontrare a Londra o a Barcellona ragazzi che hanno quasi le stesse mie esperienze.»

Gli chiedo di darmi la versione della sua qualità della vita.

«Per me la qualità della vita è la pienezza del modo in cui spendo il mio impegno e godo del tempo operoso dell'esistenza. Vivere pienamente le molte cose e i molti aspetti. Ma anche, a volte, la qualità della vita è una breve parentesi. Ti arrabatti e ti arrovelli nel tempo di lavoro per raggiungere i tuoi obiettivi e nel periodo del piacere, della famiglia, ti distendi e giochi, ti dedichi agli affetti oppure ai piccoli sfizi che ti puoi togliere - sono un grande appassionato di sci - o le piccole feste, le sagre di paese, le cene con gli amici.»

C'è alla parete una locandina dal titolo che attira l'attenzione: "I sogni nel cassetto", me la faccio spiegare.

«Informata è piuttosto spersonalizzata. Vendiamo programmi e soluzioni, per farci dei soldi sopra. Ma qual è il mio contributo al mondo? Anche questa domanda trova posto nella mia visione delle cose. La mia risposta è stata questa iniziativa. Dare la possibilità a dei bambini lungo degenzi negli ospedali di seguire le lezioni nella loro classe, incominciando a rispondere all'appello e partecipando virtualmente alla vita di classe. Non solo con la tastiera - che in certi casi è difficile da usare - ma anche con la webcam. Il progetto è già avviato al Regina Margherita di Torino, e si estenderà ad altri ospedali. Noi forniamo tutta la parte hardware e siamo riusciti con Microsoft a fargli regalare tutti i programmi.»

Eugenio Guarini

Eugenio Guarini

eugenio.guarini@eugenio.guarini.it

Cell. 33832.07062