



Un'alleanza per la transizione

Tumiatti, Sea Marconi: gli altri collaborano, noi temiamo i vicini

GIUSEPPE BOTTERO

«**A**l Nord Ovest finora è mancata la capacità di fare sistema. È un problema di visione perché da sole le piccole imprese non vanno da nessuna parte», dice Cristina Tumiatti, direttrice commerciale e marketing di Sea Marconi, 3000 clienti in cinque continenti. Il gruppo torinese specializzato nel controllo e nella gestione del ciclo di vita dei trasformatori elettrici, fondato nel 1968 dal padre Gianni Vander, oggi fattura oltre sedici milioni l'anno e ha sedi in Italia, Francia, Spagna, Germania, Argentina. E lei, seconda generazione assieme alla sorella Michela, da sempre affianca al suo impegno in azienda un'attività associativa intensa: prima come presidente dei Giovani Industriali, poi del Comitato per l'imprenditoria femminile. Tumiatti, quasi due anni di pandemia come hanno impattato su un'azienda come la vostra, che realizza all'estero oltre la metà dei ricavi?

«È stata dura, ma avevamo seminato bene. La situazione è ancora difficile, venendo meno la possibilità di viag-

giare è complicato presentare i progetti e raggiungere nuovi clienti ma il web ci ha dato una grande mano. Non abbiamo perso i contatti e abbiamo iniziato a lavorare anche con Malesia, Mauritania e Grecia, sebbene siano mercati per noi emergenti abbiamo intrapreso collaborazioni interessanti. Ci rapportiamo sia con privati sia con enti pubblici, in particolare attraverso i progetti finanziati dalla World Bank che ci hanno permesso di fornire tecnologia in Egitto. Ovviamente tutto è molto più complicato, con le quarantene e costi destinati a lievitare».

Il Rapporto Giorgio Rota che ogni anno fotografa lo stato dell'economia a Torino quest'anno ha lanciato un allarme molto forte, una sfida alla politica. Secondo i ricercatori sul territorio è in corso un tentativo «di frantumare il Pnrr in un'alluvione di micro progetti e micro finanziamenti» che rischia di far naufragare il maxi-piano. È un pericolo concreto?

«Guardi, il Recovery sarà una leva importante solo se ci sarà un sistema in grado di azionarla. Mi aspetto una nuova spinta legata alla pro-

duzione di idrogeno, noi stessi stiamo cercando di lanciarlo con una serie di partnership. Io credo tantissimo nel mettere insieme i puntini, nel creare alleanze. La mancanza di un sistema è un problema italiano, in Germania e Francia si collabora molto di più. In Spagna addirittura sono le grandi realtà che vanno a cercare le realtà più piccole. Noi invece abbiamo sempre paura dei nostri vicini».

Per Sea Marconi la transizione ecologica fa parte della quotidianità. Tutto intorno però c'è un sistema che rischia di trovarsi spiazzato dal grande cambiamento in atto?

«Sono preoccupata perché se non viene gestita la transizione rischia di causare grandissimi problemi al nostro territorio. Storicamente il nostro mondo è basato sull'automotive, il Piemonte non è preparato a questa spinta. Le linee guida dell'Unione europea e del governo sono giuste ma non possiamo farcela con questa velocità».

A proposito di governo, teme l'instabilità che potrebbe causare una eventuale salita di Draghi al Quirinale?

«Per la prima volta c'è un governo risoluto: mi auguro possa proseguire. Ma sono più di vent'anni che in questo Paese non c'è una strategia industriale».

In Piemonte, nell'ultimo anno, le imprese femminili sono scese dello 0,8 per cento. A livello nazionale, seppur di poco, il saldo era invece positivo. Come si cambia marcia?

«Quello dell'imprenditoria femminile è un tema entrato con forza nella dialettica comune ma ci vorrà ancora tempo perché diventi una priorità. Il governo si sta impegnando, c'è un fondo da 41 milioni che è una goccia nel mare ma ben venga».

Non basta.

«No. Il gender gap dovrà entrare nei piani strategici della società e delle aziende. Ad oggi non è ancora così. Io credo sia un problema sociale che passa anche attraverso il sistema scolastico».

Secondo i dati Istat sull'ultimo anno Torino è la seconda città metropolitana in Italia per perdita di occupazione e calo del reddito medio. Colpiti sopra la media in particolare gli artigiani, i commercianti, le donne e i giovani. Lei da sempre chie-

Data: 21.12.2021 Pag.: 37
Size: 654 cm2 AVE: € 177888.00
Tiratura:
Diffusione:
Lettori:



de più occasioni per i ragazzi. Ma è cambiato poco...

«Purtroppo i giovani continuano a non essere una priorità, si parla di transizione green, di gender gap ma non di loro, sono lasciati ai margini».

Perché?

«Perché non votano».

Torniamo alla Sea Marconi. Quali evoluzioni si aspetta?

«Mio padre è un vulcano di idee, con un team di collaboratori straordinari a supporto, prima di tutto siamo un centro di ricerca. Ora stiamo

accelerando sugli ultimi due progetti. Il nostro core business è focalizzato sulla gestione di grandi parchi macchine con fluidi isolanti, ma recentemente abbiamo sviluppato un prodotto che riesce a determinare lo stato di salute dei trasformatori in resina. Parallelamente portiamo avanti un il progetto Bioenpro4To sul tema della green economy, assieme ad altri 15 partner tra cui Università, Smat, Politecnico, Cidiu e Reply. Lo scopo è la valorizzazione

dei rifiuti urbani in modo da trasformarli in energia e in nuovi prodotti bio».

La famosa transizione...

«Non parliamo di rifiuti, una parola brutta, ma di prodotti residuali, che si possono ancora riutilizzare».

Avete aziende in Italia e all'estero, siete insomma quello gli analisti definiscono una "multinazionale tascabile". Lo sbarco a Piazza Affari può essere un obiettivo?

«In questo momento rispetto alla Borsa abbiamo altre

priorità e non abbiamo mai esplorato la possibilità di una quotazione, se però gli obiettivi che abbiamo dovessero avverarsi allora a quel punto, per aprire nuove prospettive di crescita, potrebbe essere interessante ragionarci».

Per crescere pensate anche ad acquisizioni?

«Le stiamo esplorando, ma siamo in un settore di nicchia e parliamo di piccolissime realtà. Per la crescita puntiamo tantissimo sulle partnership strategiche».—

” *Da sole le piccole imprese non vanno da nessuna parte*

Se non viene gestita la transizione può causare problemi



INTERVISTA



Cristina Tumiatti, direttrice commerciale e marketing di Sea Marconi