

Se l'azienda storica rinasce alleandosi con start up di punta

Nuovo modello. Ricambio generazionale e necessità di rivedere le strategie: un cambio di passo incarnato da Sagra e Almadom.us in domotica. Che può far scuola

ASTRID SERUGHETTI

Start up, passaggi generazionali, figli che subentrano ai padri nella gestione dell'impresa di famiglia e il delicato momento in cui questo processo avviene, sono stati i temi al centro della discussione dal titolo inequivocabile «L'esperienza dei padri, l'energia dei figli» promossa all'interno della decima edizione di «Bergamo Incontrati».

Padri e figli dunque, altrimenti traducibile in tradizione e innovazione, due parole tanto fondamentali per l'economia del territorio quanto distinte nel loro significato. Eppure il segreto di un possibile successo sta proprio nel fonderle insieme per creare un modello virtuoso che può essere esempio per tante piccole imprese bergamasche. Un modello come quello presentato ieri da Mario Canziani, 35 anni, a.d. della varesina Sagra e Alessandro Benedetti, 39 anni, fondatore della start up bergamasca Almadom.us.

Mario Canziani è subentrato

■ **L'incontro tra l'impresa varesina e quella orobica ha creato una nuova spinta progettuale**

alla guida dell'azienda fondata dal padre Enrico «per scelta», come lui stesso ha sottolineato, dopo un'esperienza come ricercatore. All'epoca del suo ingresso la Sagra, piccola realtà di Cassano Magnago specializzata nella realizzazione di componenti elettronici, vantava da un'parte una serie di fiduciarie partnership con realtà internazionali, mentre dall'altra cominciava ad accusare un lento declino per la totale mancanza di apertura verso l'innovazione e l'incapacità di reggere il passo di un mercato in veloce cambiamento.

I cambi di mentalità

«Ho iniziato un lungo lavoro di ristrutturazione che è partito prima di tutto dal cambio di mentalità - racconta Canziani - che ha coinvolto sia mio padre, sia i dipendenti che da 20-30 anni lavoravano in azienda con metodiche consolidate». Ciò che il giovane imprenditore ha messo a fuoco è stata l'idea di sfruttare l'elevato know how interno per iniziare a collaborare con le start up dello stesso settore tecnologico, attivando uno scambio di competenze e avviando progetti con percentuali di rischio medio-basso e un alto rendimento in termini di innovazione e di spinta progettuale. Uno dei primi rapporti consolidati attivati da Sagra è stato quello con la bergamasca Alma-

dom.us per il progetto «domoki», dispositivo dedicato alla domotica ideato e reso prototipo nel 2013 da Alessandro Benedetti e dal socio Marco Zanchi. L'incontro fra queste due necessità è avvenuto tramite l'incubatore milanese Digital Magic che ha permesso, un anno e mezzo fa, a Canziani e Benedetti di sedersi a un tavolo e iniziare una collaborazione proficua.

«Ricordo che la prima volta che sono entrato in Sagra l'impressione è stata negativa - racconta Benedetti - tutto era vecchio. L'edificio anni Settanta, gli arredi. Poi ho conosciuto Mario e ho capito che l'esperienza dei loro ingegneri e la loro capacità era esattamente ciò che ci serviva per realizzare il nostro prodotto. Non solo, la loro velocità di risposta e concretezza hanno fatto sì che oggi siano non solo nostri investitori, ma produttori della componente principale di "domoki"».

Da questa esperienza Sagra ha avviato la creazione di un proprio incubatore per start up, Sagra Cube, intrapreso una ristrutturazione aziendale non solo in termini architettonici ma anche di comunicazione, con un nuovo sito aziendale, e stretto nuovi rapporti col mercato estero proponendo soluzioni innovative nate grazie alle sfide lanciate dalla collaborazione con le start up. «Se prima il mercato tradizionale rappre-

L'idea Almadomus

Domotica tra efficienza e risparmio

La bergamasca Almadomus nasce nel 2015 grazie alla passione di Alessandro Benedetti e Mario Zanichiché porta avanti la loro idea innovativa in ambito domotico: studiano i prototipi di «domiki», dispositivi di home automation che controlla luci, termostati, prese, tapparelle, valvole e altri oggetti connessi a internet, sostituendo gli interruttori di casa e permettendo con una spesa di

circa 500 euro di risparmiare fino al 20% l'anno sulla bolletta grazie al minor consumo di energia. L'azienda conta 10 collaboratori: nel giugno 2016 la start up, partecipata dal business incubator Digital Magic, finalizza unaumentodi capitale per commercializzare domiki. Alla sottoscrizione hanno partecipato diverse realtà bergamasche tra cui Innovatio e Clevergy, la Belp Corporation di Credaro e Multiconsult; oltre a Sagra Elettronica e Smipi Group. In Almadomus sono entrati importanti investitori e business angel italiani ed esteri come Claudio Loda, direttore tecnico di produzioni di Cromoplastica C.M.C. e Simo Beraha. A s-

sentava il 90% del business ora la percentuale è scesa al 60%, mentre il 40% è prodotto da partnership con imprese che innovano - continua Canziani - e lo scetticismo è stato superato con l'osservazione dei numeri».

La risposta al sindaco Gori

In ultima battuta entrambi gli imprenditori hanno risposto al sindaco di Bergamo, Giorgio Gori, che introducendo l'incontro ha chiesto loro quale fosse il contributo che le istituzioni possono dare a questo processo virtuoso; la risposta è stata univoca: «Fertilizzare il territorio, creare occasioni di incontro per spiegare che queste collaborazioni sono possibili».

© RIPRODUZIONE RISERVATA