

L'UOMO DEL MOMENTO

ONORIFICENZA

LUNEDÌ CASTELLACCI
RICEVERÀ DAL SINDACO
IL SANT'ANDREA D'ORO

CERIMONIA

LA CONSEGNA DEL PREMIO
IN PROGRAMMA ALLE 18,30
AL CINEMA LA PERLACastellacci, la formula del successo
«Punto tutto sui miei dipendenti»

Parla l'imprenditore che con Sesa (e ottime intuizioni) fa scuola all'Italia

Orgoglio
e traguardiI primi computer Ibm
in Italia li ho venduti io.
E se Ibm ha fatto qualcosa
in questo Paese, l'ha fatta
con noi

PAOLO Castellacci non ha certo bisogno di gratificazioni, ma il Sant'Andrea d'Oro, l'onorificenza più importante della città che lunedì riceverà dal sindaco Brenda Barinini è un suggello per una storia di successo, quella della SeSa, che nel segno dell'informatica è riuscita ad arrivare in Borsa, unica società della zona. Castellacci mosse i primi passi all'Isor, una delle più grandi confezioni di Empoli: allora la moda in fabbrica si misurava in centinaia di addetti. Poi, nel 1973, la creazione di SeSa, quando ancora i computer lavoravano con le schede perforate. «Abbiamo cominciato a lavorare – ricorda Castellacci – con i classici servizi da centro elaborazione dati, per arrivare ben presto ai programmi gestionali per confezioni e calzaturifici. Abbiamo anche inventato i cartellini telati interni ai capi di abbigliamento che servivano per sveltire i processi in magazzino e quelli per le scatole da scarpe, con il disegno della calzatura, che permettevano di risparmiare tempo sapendo con un'occhiata cosa c'era dentro».

qualità essenziale per un imprenditore, quella di sapersi scegliere i collaboratori. «Ho sempre puntato sui miei dipendenti, responsabilizzandoli». Prova ne sia che la maggioranza azionaria di SeSa è controllata da una società con circa 100 componenti. «Ho sempre puntato su chi aveva bisogno di uno stipendio e fosse disposto a reinvestire gli utili, altrimenti non saremmo dove siamo. Non abbiamo fatto neppure un giorno di cassa integrazione e non abbiamo avuto vertenze sindacali. Tutto ciò ci ha permesso di crescere: contiamo su sedi sparse in Italia e ben cinque a Milano, in quest'ultimo caso con circa 200 addetti. Abbiamo intenzione di riunirli nell'area dell'Expo. Siamo anche convinti che per svilupparci conti molto la specializzazione. Var Group, una delle nostre società, ha contribuito alla realizzazione della galleria del vento per la scuderia Toro Rosso. E in ambito motoristico collaboriamo anche con Ferrari, Ducati e Audi».

R.E.



Paolo Castellacci e Alessandro Fabbroni, amministratore delegato di Sesa spa. Castellacci è nato a Empoli il 30 marzo del 1947. Dopo aver conseguito la maturità scientifica si laurea in Scienze Politiche, presso la facoltà Cesare Alfieri di Firenze. Nel 1973 fonda Sesa



La scheda

Affari, ma non solo
con la fondazione
che pensa al welfare

IL GRUPPO SeSa è quotato in Borsa dal 2013 e vanta un fatturato che supera ampiamente il miliardo di euro con oltre mille dipendenti. Dall'anno scorso la società ha dato vita anche alla Fondazione SeSa che si occupa di welfare per i dipendenti e di start up con SeSa Farm. «Quest'ultima attività per noi è – spiega il presidente Paolo Castellacci – la fabbrica delle idee.

Abbiamo, ad esempio, la In 3D che costruisce le stampanti che sfornano non documenti ma oggetti. L'iniziativa serve a guardare alle fabbriche del futuro che presuppongono una totale innovazione». Nel settore del welfare la Fondazione opera con un asilo nido per i figli dei dipendenti, con la mensa per gli addetti e con un servizio di lavanderia. La Fondazione eroga anche contributi per i libri delle medie e «non dimentichiamo i dipendenti che abitano più lontano a cui diamo contributi per l'asilo nido nel comune di residenza».

NEL 1975 Castellacci, con alcuni imprenditori, dette vita ad Anasin, l'associazione delle imprese dei servizi per l'informatica. «Tra i soci c'erano la Olivetti e grandi società di elaborazione dati. E' stato in Anasin che ho conosciuto Carlo De Benedetti ed Elio Catania, intrecciando relazioni e contatti preziosi per far crescere la Sesa». La società di Castellacci è stata, ed è tut-

Armonia
e crescita

Non abbiamo mai fatto un giorno di cassa integrazione, né mai avuto vertenze sindacali. Tutto ciò ci ha permesso di crescere

tora, il partner italiano per eccellenza di Ibm. «I primi personal computer a marchio Ibm in Italia li ho venduti io. Sono stato più volte alla sede centrale della società, ad Armonk, negli Usa, e ho conosciuto il presidente dell'azienda. Se Ibm ha fatto una cosa in Italia l'ha fatta con noi». Dopo Ibm, SeSa ha avuto contatti con un numero sconfinato di società importanti. «Operiamo nella distribuzione a valore, nel senso che forniamo servizi e informazioni ai rivenditori per fare le migliori offerte ai clienti finali, le imprese nel nostro caso. Poi vendiamo anche le 'macchine', ma l'importante è sapere cosa fare con ciò che si acquista. Noi facciamo anche formazione per riuscire a usare al meglio le soluzioni che offriamo». Lo sviluppo di SeSa è stato rapido anche per effetto di una

