

# TUTTO INIZIÒ DALL'IDEA DI UN'OFFICINA...

*La sua attività lo ha portato a conoscere il mondo: Algeria, Tunisia, Egitto, Senegal, Libano. Non c'è Paese che Giorgio Spocci non abbia visto. Per oltre trent'anni ha fatto l'avventuriero. Oggi viaggia ancora, in Africa soprattutto, ma senza lo stress dei giorni passati.*

## Come è arrivato a fondare la Tecnotermica?

Avevo sempre sognato un'officina tutta mia. Dopo le scuole primarie, sono entrato come operaio alla Tommaso Barbieri, con sede in Via D'Azeglio, ditta specializzata nella costruzione di macchine per la produzione della pasta. Lavorai nel ruolo di tornitore per cinque anni, finché un giorno decisi d'iscrivermi ad un corso per disegnatore all'istituto La Salle, a Parma. Ottenuto il diploma, intorno al '62-'63, entrai nella Termo Sirchio come caldaiaio. Dopo dodici anni decisi di tentare l'avventura con una mia impresa, e fondai per questo l'azienda che ho chiamato Tecnotermica.

## La Tecnotermica cosa realizza?

Costruiamo generatori di vapore, ossia caldaie, indispensabili per il funzionamento degli impianti di processo. Lavoriamo soprattutto per la trasformazione dei prodotti alimentari (pomodori, frutta, bevande), per l'industria tessile e per il settore alberghiero (macchine per lavanderie).

## Qual è il vostro mercato di riferimento?

Quello estero. Circa il 90 per cento di quel che realizziamo lo vendiamo fuori dall'Italia, nel nord Africa soprattutto. Siamo stati spesso anche al seguito di altri costruttori d'impianti come Vettori&Manghi, Manzini e Rossi&Catelli, in paesi quali Venezuela, nelle Filippine, in Etiopia, Yemen.

## Il vostro è un mercato difficile?

Sì, decisamente. In Italia è più semplice. Però all'estero c'è un vantaggio: prima pagano e poi, eventualmente, discutono. Da noi accade il contrario. Le condizioni cambiano anche da Paese a Paese. In Algeria, per esempio, la burocrazia è un ostacolo per gli imprenditori: per fare affari in Algeria bisogna saper fare i salti mortali. Oltretutto, gli arabi sono i clienti più difficili: se sei capace di trattare con loro, vuol dire che sei pronto per lavorare ovunque.

## Ricorda qualche episodio curioso?

Più d'uno. Spesso mi trovavo in Paesi lontani e in situazioni difficili. Una ditta svizzera,



**Giorgio Spocci**

mi ricordo, ci aveva commissionato un impianto in Azerbaijan; il termine di consegna era impossibile. Il posto era assolutamente sperduto, verso il confine con l'Iran. Per arrivare ci vollero sette ore d'aereo. Ci restammo quattro giorni, per conoscere l'impianto e discutere il da farsi. Tornammo a casa e in altri tre giorni preparammo il progetto. Una squadra di sei persone tornò in Azerbaijan e realizzò l'impianto sul posto, tutto a tempo di record. Una follia.

## E con le lingue straniere come se la cava?

Ho imparato il francese in Algeria, per esigenze di lavoro, ovviamente. Per l'inglese ci sono i miei due soci, che poi sono i miei due figli maschi: uno è ragioniere, l'altro - il maggiore - perito elettronico. A ciascuno ho dato il 25 per cento delle quote: prima

o poi, tutta la responsabilità dell'impresa toccherà a loro. Intanto si fanno le ossa in azienda.

## È contento di quel che ha ottenuto in tutti questi anni?

Sì, la soddisfazione è tanta. Il lavoro mi è sempre piaciuto e se tornassi indietro rifarei tutto.

## Come vede la realtà d'oggi?

Lo dico con rammarico: oggi si lavora peggio d'un tempo. Con i clienti è cambiato tutto: negli anni Sessanta o Settanta c'era più fiducia reciproca. Arrivava un ordine, si firmava il contratto, veniva aperta una linea di credito e si iniziava a lavorare. Negli ultimi anni è tutto più difficile: c'è meno serietà e meno disponibilità economica.

## Con i suoi dipendenti ha mai avuto difficoltà?

No, anche perché l'azienda è piccola. Oggi ho otto dipendenti e in passato mai più di dieci o dodici. Ci si conosce tutti: più che un'azienda, è una famiglia.

## E alla sua famiglia ha potuto dedicare il giusto tempo?

Purtroppo no. Sono partito con molti debiti e l'ambizione di realizzare qualcosa d'importante. Ero sempre in viaggio per lavoro.

di Diego Dalla Costa