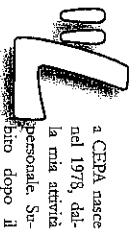
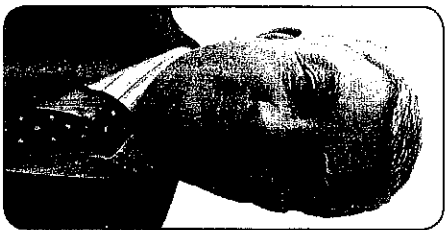


Cepa, Informatica niente altro...

"Questo è stato il motto ab origine e, sebbene siano passati 34 anni, rimane sempre nella nostra volontà essere attori a 360 gradi di questo settore ormai vastissimo"



La Cepa nasce nel 1978, dalla mia attività personale. Subito dopo il liceo scientifico, durante i primi anni di frequenza dell'università di Ingegneria a Catania ho avuto l'occasione di partecipare a un corso organizzato dall'Epica - allora Centro di specializzazione della Olivetti Italia a Firenze. Pochi mesi dopo, nel '75-'76, io ero appassionato di matematica e di astronomia e appena 18enne mi diressi a sperimentare sistemi innovativi."



Francesco Rizzo. A destra il logo della Cepa



Esordisce così Francesco Rizzo, manager e amministratore della Cepa, azienda informatica, che ancora la sua esperienza professionale, come se parlasse di un altro "Un varo dell'azienda è che la struttura societaria è rimasta quasi immutata dalla sua costituzione. È cambiata, semmai, la dimensione e i focus dell'azienda, per superare i momenti difficili e sfruttare meglio quelli positivi". Francesco Rizzo è una mente lucida, carismatica, che, nonostante la difficoltà nel far capire di cosa si occupa, sceglie con cura le parole, che innellano nel mondo più chiaro possibile. "Noi siamo partiti come azienda rivolta allo sviluppo di programmi aziendali (software house) per il mondo aziendale privato - spiega - nel corso degli anni abbiamo implementato una commercializzazione di componenti per Pc, fino ad arrivare alla realtà di oggi, che ci ha portato a occuparci di assi-

stenza sistemistica". Cosa intendete per assistenza sistemistica? - gli domando. "Il mondo informatico nelle aziende spesso è fatto di conoscenze trasfugate per passaparola e non costruito su una vera cultura di professionalità. Quando un'azienda è molto grande ha la possibilità di assumere esperti per risolvere le proprie necessità informatiche, ma esiste una fascia di imprenditori che ha bisogno di consulenza, di supporto, di assistenza e anche di suggerimenti per la crescita informatica. Noi offriamo tutto questo e quindi le piccole e medie aziende rappresentano il nostro target. Partendo dalla consapevolezza che il 90 per cento delle piccole e medie imprese oggi non hanno risorse per gli investimenti informatici, noi con le nostre soluzioni apportiamo innovazione, che spesso si trasforma

in risparmi economici concreti. Per noi invece, questo significa incrementare il nostro fatturato di consulenza, e di questo possiamo dirvi soddisfatti". E vero è che non c'è circolazione di denaro, quindi la vera preoccupazione è per la situazione creditizia: le pubbliche amministrazioni pagano con ritardi, alcuni fanno i fuffi, altri non possono far fronte davvero agli impegni presi, mentre le banche stringono i cordoni della borsa. Questo crea tanta apprensione, una non vera preoccupazione. Tanto prima o poi si ripete? Se chiedo all'amministratore Cepa di dare una definizione del segreto del successo dell'azienda, risponde: "Il segreto del successo della nostra azienda è dato dall'aspirazione. Che non è poi un

già segreto. Tanto per fare esempi: abbiamo gestito i primi sistemi multimediali della Texas Instruments nel lontano 1980; abbiamo cominciato la nostra esperienza con Internet nel 1995, quando ancora nessun sapeva cosa fosse, sino alle più recenti esperienze, sette anni fa abbiamo scoperto e utilizzato i sistemi di telefonia Voip, oggi sulla bocca di tutti, per finire con il mondo delle virtualizzazioni. Tutte cose normali oggi, ma come nel passato, noi abbiamo cercato di essere i primi. Oggi per noi è un ancora un limite l'essere considerati come un fornitore di assistenza, come un'azienda installatore, mentre noi abbiamo come obiettivo primario il miglioramento e l'efficienza del sistema informatico dei nostri clienti."

Su cosa punta oggi la Cepa per essere vincente lo spiega in maniera lapidaria: "Su innovazione e professionalità. In azienda siamo in otto, la dimensione è aumentata e diminuita nel tempo in varie dei momenti economici, ad esempio nell'1982 il personale ha raggiunto le 35 unità. Siamo un vero team, ben affiatati, ognuno con le sue specifiche peculiarità e tutti con una disponibilità e collaborazione, di cui sono orgoglioso. Grandissimo vanto è per noi vedere clienti che per svariate ragioni si sono allontanati per tornare da noi apprezzando la nostra serietà, professionalità e competenza tecnica. Nel mondo economico catanese, legato all'informatica, sono considerato un decano, ho visto passare tante persone, che oggi sono diventati imprenditori a loro volta". E su quali sono i problemi cui bisogna far fronte, Francesco Rizzo dispo-

La famiglia Rizzo al completo



de: "La prima imprevedibilità, la finibza e la scarsa circolazione del denaro. In questo momento la dimensione è aumentata e diminuita nel tempo in varie dei momenti economici, ad esempio nell'1982 il personale ha raggiunto le 35 unità. Siamo un vero team, ben affiatati, ognuno con le sue specifiche peculiarità e tutti con una disponibilità e collaborazione, di cui sono orgoglioso. Grandissimo vanto è per noi vedere clienti che per svariate ragioni si sono allontanati per tornare da noi apprezzando la nostra serietà, professionalità e competenza tecnica. Nel mondo economico catanese, legato all'informatica, sono considerato un decano, ho visto passare tante persone, che oggi sono diventati imprenditori a loro volta". E su quali sono i problemi cui bisogna far fronte, Francesco Rizzo dispo-

intessano rapporti di lavoro con tutti questi gruppi, proprio per evitare di trovarmi in difficoltà. Senza fare alcuna valutazione di carattere morale è pur vero che la crisi del '92 li ha colpiti tutti quanti e quindi anche per noi è stata crisi. Comunque, io non mi sono mai perso d'anima. Dal 2002 abbiamo avuto un vero rilancio che ci sta gradatamente riportando alle nostre precedenti dimensioni".

Una cosa che non fa volentieri è parlare di sé e del suo passato di figlio unico. "Sono figlio unico, di genitori a loro volta figli unici. Ho costruito la mia vita su scelte diverse dalla tradizione della mia famiglia di commercianti e di possidenti. E' una cosa che mi ha fatto soffrire moltissimo, perché mi sono sempre ritrovato solo nei momenti cruciali, ma devo comunque ringraziare mio padre per i principi morali, che mi ha inculcato e per il modo in cui mi ha insegnato a guardare la vita. Mia mamma è una donna dolcisima e si è sempre adoperata per tenere unita la famiglia. Forse i miei avrebbero voluto un futuro diverso per me, ma io, che a scuola andavo bene e avevo una passione sfrenata per la matematica, a 18 anni ho cominciato a lavorare e ho guadagnato il mio primo compenso netto, che fu di 800mila lire, il secondo di un milione. Si capisce bene che guadagnare quelle cifre nel 1979 per me è stato un segno del destino. E' così che è nata la mia azienda. Dieci anni dopo mi sono sposato e dal mio matrimonio sono nate due figlie meravigliose. Senza retorica, di circostanza posso dire che la mia famiglia è la cosa che mi è riuscita meglio. Mia moglie fa l'ingegnere e siamo molto uniti. La ventata da una famiglia di imprenditori, mentre la mia era una famiglia di imprenditori, sposare queste due concezioni è stata una sfida vinta, perché

siamo una coppia armoniosa, ma soprattutto è stata determinante nelle mie scelte e molto comprensiva con me, perché io sono uno che esagera nel lavoro: per anni sono tornato a casa molto tardi la sera e lei non si è mai lamentata. Di questo la ringrazio pubblicamente. Delle mie figlie una studia ingegneria e l'altra architettura, l'altra frequenta l'ultimo anno di liceo scientifico, al "Leonardo da Vinci" dei Fratelli Lussitani. Io sono un "teorizzante" convinto, ho ricevuto un'impronta positiva della mia formazione scolastica, che mi ha accompagnato nella vita e nel mio iter lavorativo."

E se chiedo qual è il successo di una moglie riuscita risponde: "Credo che la cosa più importante sia la sincerità e poi l'onestà, valori su cui ho imparato la via del educato per i principi morali, che mi ha inculcato e per il modo in cui mi ha insegnato a guardare la vita. Mia mamma è una donna dolcisima e si è sempre adoperata per tenere unita la famiglia. Forse i miei avrebbero voluto un futuro diverso per me, ma io, che a scuola andavo bene e avevo una passione sfrenata per la matematica, a 18 anni ho cominciato a lavorare e ho guadagnato il mio primo compenso netto, che fu di 800mila lire, il secondo di un milione. Si capisce bene che guadagnare quelle cifre nel 1979 per me è stato un segno del destino. E' così che è nata la mia azienda. Dieci anni dopo mi sono sposato e dal mio matrimonio sono nate due figlie meravigliose. Senza retorica, di circostanza posso dire che la mia famiglia è la cosa che mi è riuscita meglio. Mia moglie fa l'ingegnere e siamo molto uniti. La ventata da una famiglia di imprenditori, mentre la mia era una famiglia di imprenditori, sposare queste due concezioni è stata una sfida vinta, perché