

## Il passaggio Generazionale in GECAM SRL

Gecam srl nasce dalle ceneri della GMG Guarnizioni snc di Minerbio. La piccola società è una snc, Gecam snc: Daniele Camisa presidente e socio al 51%, e sua moglie Monica 49% direttrice amministrativa.

Nata come fabbrica di sole guarnizioni, quasi mono cliente (Fini Compressori), con un fatturato di 299

milioni di lire nel 1990. Nel tempo acquisisce macchine e materiali per lavorare praticamente di tutto e per tutti: da oggetti per i mastodontici Caterpillar, a guarnizioni di pochi grammi per penne stilografiche vintage, ai tacchi di acciaio per Yves Saint Laurent.

Nel tempo cresce e diventa srl nel 1999.

Nel 2.000 compera un capannone che è l'attuale sua prima sede, 3000 mq coperti: poi negli anni a seguire affitta un secondo capannone (magazzino) ed un terzo (logistica).

Ad oggi ha una trentina di addetti alle sue dipendenze.

Daniele Camisa è un ingegnere elettrotecnico "prestato" al mondo metalmeccanico, ma qui ha trovato quello che nel suo campo specifico non avrebbe potuto realizzare. Ha avuto ed ha tuttora (anzi ora più che mai) esperienze nel mondo del documentario, della pittura e della scultura e ultimo della scrittura, rinata da un'antica passione: ha scritto testi per docufiction, istituzionali industriali e per il mondo subacqueo.

Pubblichiamo l'articolo di Daniele Camisa autore di un libro sul passaggio generazionale.



### “Paletti e fagioli (nel cellophane)”

Il manoscritto racconta sì del ricambio generazionale, ma non è solo la storia di questo, anzi. Chi leggerà avrà modo di conoscere la mia avventura di padre (perché di questo si tratta), fatta di tanti episodi che a posteriori sono anche davvero comici. È la storia di chi ha lavorato in un'epoca in cui una parola aveva un peso, e in cui il coraggio di fare impresa unito ad un rapporto sincero e costruttivo con il personale erano il fertilizzante di una terra che offriva frutti generosi. Quando festeggiammo il venticinquesimo anno di attività eravamo un gruppo coeso ed affiatato: tutti, dai

dipendenti a chi ci conosceva, apprezzarono il clima di serenità con cui si lavorava. Avevo finalmente raggiunto il mio ambizioso obiettivo?



L'esperienza di mio figlio Federico si inserisce proprio a questo punto: presto dovrà affrontare nuove sfide e il moltiplicarsi di alcuni problemi. Il differente approccio al mondo del lavoro dei giovani, il rispetto di nuove regole e tanti problemi che un'azienda in crescita dovrà considerare endemici. Certi confini diventano nebulosi ed io fatico ad adattarmi. Olivetti aveva sbagliato tutto? O c'è margine di

speranza? Lascio

Federico con un organico di trenta persone: forse la mia Gecam è solo un ricordo del passato? E quando magari in seguito ad un'acquisizione si arriverà a cinquanta o più addetti? Sono tanti gli interrogativi, ma il mio racconto chiude con una nota di speranza. Alle pareti del mio studio campeggia una grande foto del nostro venticinquesimo, noi sorridenti in uno dei più bei giorni di Gecam. Dài Federico, la strada è questa!

Ecco, mi sono fatto prendere dal raptus scrivendi: comunque in ultima analisi il libro tratta di questo e lo fa in modo molto leggero credo, con pagine in cui metto a nudo le mie prime difficoltà.

Insomma è una storia comune a tante altre ma anche tanto diversa per come ognuno di noi sente di governare la propria creatura.

L'arrivo di Federico apre uno scenario nuovo, forse un po' più....ma no, non voglio spoilerare.

Che dire, spererei che questo mio lavoro potesse essere letto da tanti, anzi da tutti quelli come me che prima si sentivano dei Fantozzi seduti alla loro scrivania in formica stile DDR ma poi si sono sentiti degli eroi mentre aprivano quella porta, che, anche se era una porticina magari di formica, spalancava per sé e per i propri collaboratori un nuovo mondo pieno di soddisfazioni.

Il perché di **“Paletti e fagioli (nel cellophane)”** è spiegato in quella che, se sarò fortunato, sarà la “quarta di copertina” del libro: ecco qua.



“Trovo che “Paletti e fagioli nel cellophane” sia un po' una metafora della vita: i primi, i paletti, sono le difficoltà di ogni giorno, quelle che si devono combattere da quando nei nostri polmoni è entrata l'aria e che si infittiscono sempre di più, man mano che il tempo passa, fino al fatale incontro con l'ultimo che ci picchierà in pieno petto con tanta forza che ci mancherà l'aria, e per sempre.



Il fagiolo venduto nel cellophane è invece la nostra capacità di affrontare la vita, mettendo in atto tutte quelle astuzie che ci faranno vivere meglio se ben applicate. Di fagioli, chi più chi meno, ne abbiamo tutti nelle tasche ma solo chi riuscirà a dare loro valore avrà una tasca piena di successi.

Ecco quindi qualche racconto della mia esperienza imprenditoriale, una vera e propria finestra aperta su 35 anni di vita durante i quali ...ho evitato tanti paletti ed incartato tanti fagioli !”