

I 10 ANNI DI TINEXTA
La bella storia dell'ennesima
intuizione di Enrico Salza



Il motto di Salza: «Credere nel futuro, anzi anticiparlo»

Dieci anni fa nasceva **Tecnoinvestimenti**. Oggi la sua "erede", **Tinexta**, è un'azienda da 126 milioni di ricavi e 14 di utile grazie ai servizi all'impresa e all'innovazione. Ne ripercorriamo le tappe con il fondatore: **Enrico Salza**

di Sergio Luciano

"TRASMIGRATORE E NAVIGATORE" MAGARI NO, VISTO IL SUO RADICALE ATTACCA-MENTO AL TERRITORIO TORINESE, LA SUA CASA. Ma certamente nell'attività di **Enrico Salza** si sono via via, e in varia misura, palesate tutte le caratteristiche italiane riassunte dall'iscrizione sulla sommità del Palazzo della civiltà italiana a Roma, il cosiddetto Colosseo Quadrato - "Un popolo di poeti, di artisti, di eroi, di santi, di pensatori, di scienziati..." - una definizione sopravvissuta alla rimozione collettiva dell'autore, Mussolini, perché di grande forza evocativa.

Salza è stato piuttosto eroico, molto pensatore e un po' scienziato nel riuscire a fare impresa, e a farla globale, in quella company-town targata Fiat negli anni in cui lui produceva fiammiferi che vendeva in tutto il mondo. Ed è stato sicuramente un poeta per la sua Torino, alla quale ha dedicato energie e pensieri; e un artista nel destreggiarsi in mezzo alla politica italiana senza mai contaminarsi con le sue numerose tossine.

Ma soprattutto è riuscito ad inventarsi, giusto dieci anni fa, all'indomani dell'esplosione della crisi economica più dura di sempre, un'azienda di consulenza alle imprese, portandola in borsa facendola grande, rendendola profittevole e, insomma, conducendola al successo. Cioè **Tinexta** - come si chiama oggi la "vecchia" **Tecnoinvestimenti** - di cui Salza alla bell'età di 82 anni è ancora l'indiscusso e amato presidente.

E allora, presidente: ma come ha fatto? Come l'è venuta l'idea di creare Tinexta? Nessuno l'avrebbe pensato, dieci anni fa! Ed oggi siamo qui a contabilizzare un piccolo-grande trionfo: 126 milioni di ricavi e 14 di utile netto al 30 giugno, quasi il 30%, di pura materia grigia, servizi all'impresa ed all'innovazione...

Ho sempre creduto nel futuro e cercato di anticiparlo. Pensi che quando ho creato la Cerved, di informatica sapevo ben poco, ed anche adesso del resto.

ALL'INDOMANI DELL'ESPLOSIONE DELLA CRISI PIÙ DURA DI SEMPRE ENRICO SALZA È RIUSCITO A INVENTARSI UN'AZIENDA PROFITTEVOLE

Già, la Cerved. Anche allora: come le venne l'idea?

Io presiedevo la Camera di commercio di Torino e il grande Mario Volpato, geniale matematico e vero pioniere dell'innovazione informatica, quella di Padova. Credetti immediatamente nella sua idea di valorizzare i dati ufficiali forniti dalle imprese, restituendoli al mercato e alle imprese stesse come informazioni utili per accrescere competitività e sviluppo. Dunque, unimmo le forze noi ed anche allora vedemmo lungo....

Insomma fiuto e visione. E la Camera di Milano?

Mi ci volle un bel po' a convincerli a entrare



ENRICO SALZA

in partita, e alla fine ci riuscii perché c'era Piero Bassetti, che capì che, partecipando alla Cerved e avvalendosi dei suoi servizi informatici, avrebbe ridotto i costi del 75%. Scesero infatti da 30 a 7 miliardi di lire. Una situazione assurda che non aveva creato lui, se l'era ritrovata, e capì che poteva superarla. E da allora in poi, tutte le Camere di commercio entrarono nella Cerved.

E Torino diventò una delle tante?

No, restammo sempre avanti, fummo i primi ad informatizzarci totalmente e proprio a Torino la Cerved ebbe il suo primo disaster recovery...Era la fine degli Anni Settanta. Qualcuno a quel punto mi considerava un grande esperto. Non era vero. Semplicemente avevo capito il valore di Volpato e mi fidavo di lui.

Nel 2014 ha portato in Borsa Tinexta: perché?

Perché eravamo, sì, una bella azienda ma avevamo solo soci pubblici! Io che mi sono sempre occupato del mondo imprenditoriale privato mi sono detto: dobbiamo privatizzarci, e il modo migliore era andare in Borsa. Ci sono state delle resistenze, sa. Ma con pazienza ce l'abbiamo fatta.

E adesso volete incrementare l'internazionalizzazione del business.

E' un percorso segnato, dovuto. E' nel no-



OCCORRE RISPETTO VERSO CHI LAVORA E LA CAPACITÀ DI CAPIRE LA FATICA

stro dna imprenditoriale. Anche nel mio personale, che con le aziende di famiglia ho privatizzato imprese statali e globalizzato business originariamente nazionali.

Sì, ma siete specializzati anche nell'affiancare le medie aziende che all'estero non ci vanno ancora, o magari iniziano ad andarci proprio grazie a Tinexta...

Certo, perché veda, la mia è una storia di imprenditore nato piccolo e cresciuto fino a livelli internazionali, senza mai perdere il gusto della libertà, dell'indipendenza. Altrimenti perché avremmo resistito come impresa indipendente in una città in cui la Fiat era tutto? Ho ringraziato l'Avvocato Agnelli che mi propose di vendergli l'azienda di famiglia, ma rifiutammo rimanendo a dirigerla con la mia famiglia. E' quindi coerente con la mia storia imprenditoriale offrire, attraverso il modello di business di Tinexta, consulenza alle medie e piccole imprese per uno sviluppo duraturo e indipendente. Ma attenzione: il gusto per l'indipendenza non basta.

E cos'altro occorre?

Secondo me, il rispetto verso chi lavora con noi e la capacità di capire la loro fatica, come mi aveva insegnato nonna Emilia Bosso.

ENRICO SALZA: «LA MIA È UNA STORIA DI IMPRENDITORE CRESCIUTO A LIVELLI INTERNAZIONALI SENZA MAI PERDERE IL GUSTO DELLA LIBERTÀ»

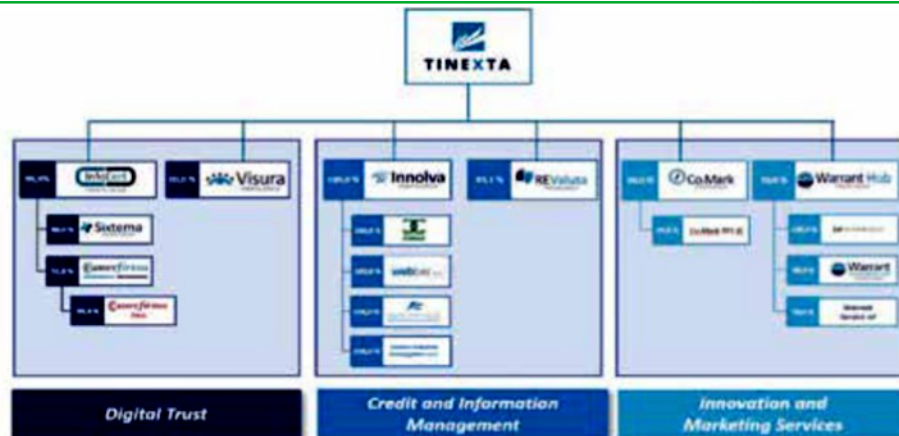
E qui Enrico Salza si concede a narrazioni, aneddoti e ricordi. Abbondano, nella sua intensissima storia di imprenditore e "grand commis" di Stato. Determinante nell'orientare anche scelte strategiche nazionali da

quella Torino di cui per certi versi lui ha saputo fare un avamposto. Il culto per la libertà ma anche

la passione civile, la visione del potere come servizio alla collettività e non edificazione dell'ego, ma insieme l'orgogliosa consapevolezza di poter incidere sul reale

anche rappresentando quel qualcuno - l'imprenditoria - o quel qualcosa - la capacità di produrre benessere - che la società civile magari contesta ma cui però comunque anela, perché ne ha bisogno come l'aria. Tutte caratteristiche concentrate nel profilo di Enrico Salza. Caratteristiche che distinguono la classe dirigente consapevole.

Ai lettori: se questa intervista vi è sembrata agiografica, avete capito bene. Lo è. Perché l'intervistato se lo merita, e i dieci anni di successi della sua ultima creatura Tinexta sono l'occasione giusta per dirlo.



TINEXTA, LA FOTOGRAFIA

Il Gruppo Tinexta (www.tinexta.com) è nato nel 2009 dall'apporto delle partecipazioni di Tecno Holding, società partecipata dalle principali camere di commercio italiane e da Unioncamere. Dal 2014 è quotata in Borsa: prima in Aim Italia e poi, grazie alla crescita, al segmento Star del mercato Mta. Sotto la presidenza di

Enrico Salza e la guida dell'amministratore delegato Pier Andrea Chevillard, opera in tre aree di business: Digital Trust, Credit Information & Management, Innovation & Marketing Services. Tinexta, che conta ormai quasi 1.300 dipendenti, ha chiuso il primo semestre del 2019 con ricavi pari a 126,6 milioni di euro, un ebitda di 32,4 milioni

di euro e un utile netto di 14,0 milioni. «Ottimi risultati operativi in un contesto economico non facile» ha commentato il Presidente Salza, comunicandoli, «che confermano la bontà delle scelte strategiche del Gruppo, che prosegue nell'attività di consolidamento della propria leadership in ciascun settore di attività».