

intervista a
Alessia Trevisan



Alessia Trevisan
socia e membro del management di **Cami2**

Il servizio è una parte fondamentale del prodotto

Passaggio generazionale ed essere donna: due criticità solo presunte

Sono molti gli spunti che **Alessia Trevisan**, socia e membro del management di **Cami2**, facente parte del Gruppo Selini da fine 2024, ci fornisce nel corso di una conversazione nella sede della sua azienda di Padova. Manca solo un anno al 30° anniversario della fondazione di una realtà che nel tempo è diventata **leader nell'intralogistica** nel Veneto Centrale, un'area ad alta industrializzazione. La narrazione della propria storia e l'illustrazione delle scelte strategiche che ha fatto potrebbero fornire un importante spaccato della storia economica dell'ultimo trentennio.

Alessia è **donna e proprietaria** per quote di un'impresa logistica, vale a dire un settore a grande concentrazione maschile in cui le donne non superano il **22% del personale**, in gran parte impegnate in funzioni amministrative. Se si considerano, invece, solo i ruoli dirigenziali la percentuale scende **sotto il 15%**. È proprio in questo segmento, con una presenza femminile così rarefatta, che lavora Alessia. Dalle sue parole, nessun particolare problema od ostacolo è però emerso a causa del suo genere quando è entrata in azienda. Ci rivela solo una sua particolare premura, potremmo dire un supplemento di delicatezza

za femminile: *"sono entrata in punta di piedi"*. Donna sì, ma anche figlia del titolare e, come ama dire, *"cresciuta a pane e muletti"*.

E qui si presenta un secondo elemento che potrebbe interessare una "microstoria" economica dell'ultimo trentennio: il **passaggio generazionale**. Alessia, figlia di Mauro Trevisan, fondatore di Cami2, rappresenta la seconda generazione ad entrare nella direzione aziendale. *"È un passaggio sempre molto delicato e per me molto significativo"*, ci confessa. Infatti, se è vero che è cresciuta in mezzo alle macchine per il sollevamento, è altrettanto vero che la sua formazione si è presto allontanata dall'operatività dell'azienda. *"Il mio curriculum è infatti caratterizzato da studi scientifici, una laurea in giurisprudenza e l'abilitazione all'avvocatura."*

È solo dopo queste tappe che il "destino", nelle sembianze del padre, le indica l'azienda come il luogo naturale della sua realizzazione professionale.

"In quel momento, 2013, ero convinta e lo sono tutt'ora - ci dice - che il bagaglio giuridico che avevo acquisito fino ad allora, fatto di norme, codici e principi del diritto, non fosse da solo sufficiente per comprendere e governare le dinamiche del business aziendale. E' da questa

consapevolezza che è nata la decisione di intraprendere, parallelamente al lavoro in Cami2, un ulteriore percorso di formazione ed ho frequentato l'MBA Imprenditori presso il **CUOA Business School**, la scuola di formazione manageriale di Altavilla Vicentina, proprio per acquisire una visione imprenditoriale completa e trasversale. Lì ho capito che oltre al fascino dei codici c'è anche quello dei numeri. L'obiettivo aziendale era molto chiaro: si trattava di trasformare l'azienda da una realtà a conduzione familiare ad un'organizzazione con una struttura manageriale, preservando al tempo stesso i valori e l'identità che hanno sempre caratterizzato la nostra impresa."

E allora è il momento di indicare qualche numero. Cami2 è **concessionaria di Toyota Material Handling Italia**. Fondata nel **1997** da Mauro Trevisan, contava all'epoca un solo dipendente. "Da allora - continua Alessia - ogni anno è stato un anno di crescita e oggi Cami2 può contare su 70 collaboratori e realizza un fatturato che supera i 20 milioni di euro. Siamo diventati una grande squadra che a fine 2024, grazie ad un'importante operazione strategica, è entrata a far parte del Gruppo Selini, una realtà importante con cui condividiamo visione ed obiettivi e che ci consente di guardare al futuro con una forza ancora maggiore. Cami2 - continua Alessia - opera in tutta la provincia di Padova e in parte di quella di Venezia. Il nostro core business resta la vendita, il noleggio e l'assistenza di carrelli eleva-

tori, ma negli anni abbiamo progressivamente ampliato la nostra offerta, affiancando ai carrelli elevatori prodotti, servizi e soluzioni complementari che ci consentono oggi di rispondere alle diverse esigenze della logistica industriale."

Obiettivo centrato? "In gran parte sì. Ci siamo riusciti - continua Alessia - grazie a una grande determinazione e, soprattutto, alla costruzione di un'organizzazione più strutturata, flessibile ed efficiente. Allo stesso tempo, però, abbiamo saputo preservare alcuni punti di forza che derivano dalla nostra storia e dal profondo legame con il territorio: la capacità di mantenere processi decisionali snelli, limitare gli appesantimenti burocratici e dare ai nostri clienti risposte rapide ed efficaci."

Vediamo, in sintesi, l'organizzazione di Cami2. "I prodotti principali, ossia i carrelli elevatori, sono prodotti da grandi costruttori multinazionali che garantiscono elevati standard qualitativi e un'offerta in continua evoluzione, grazie alla ricerca e all'innovazione tecnologica. Come Cami2, è sul servizio che possiamo fare davvero la differenza e distinguerci dai nostri competitor. Oggi gestiamo un parco di circa 3.000 carrelli a noleggio, ai quali si devono sommare altri 4.000 carrelli di proprietà dei clienti, si tratta quindi di 7.000 macchine alle quali dobbiamo garantire assistenza e che in un anno generano più di 33.000 chiamate."

Come rispondere efficacemente a tutte queste richieste?

"Abbiamo 26 furgoni attrezzati che pattugliano il territorio e offrono un servizio di assistenza che interviene entro 24 ore dalla chiamata, mentre l'officina interna può contare su 15 tecnici specializzati e un magazzino con oltre 10.000 codici ricambi sempre disponibili."

I nostri tecnici esterni intervengono direttamente presso il cliente, con il proprio furgone completamente attrezzato e dotato di sistema informatico connesso, che consente loro di avere a disposizione la storia di ogni singola macchina, conoscere gli interventi effettuati, gli eventuali punti critici e il grado di obsolescenza. Questo permette non solo di intervenire in modo rapido e mirato, ma anche di anticipare possibili criticità, evolvendo così da una logica di semplice assistenza ad un vero e proprio "service predittivo". Un'attenzione particolare è riservata anche alla formazione dei nostri tecnici che possono contare su un percorso formativo altamente qualificato attraverso la Toyota Academy, con un aggiornamento costante delle competenze tecniche e professionali"

Per monitorare le performance del proprio service sono **numerosi i KPI** adottati da Cami2, ma Alessia ci tiene a raccontare delle piccole esperienze avute con i propri clienti quali. "Le conferme più gratificanti arrivano dai nostri clienti. Non è raro ricevere telefonate di ringraziamento per la tempestività con cui siamo riusciti ad intervenire nella risoluzione di un problema. Nulla da to-

gliere al valore degli indicatori professionali, ma la testimonianza diretta del cliente ha un valore particolare: è espressione di un rapporto umano costruito nel tempo, tutt'altro che estemporaneo, e proprio per questo ha un grande significato che merita di essere riconosciuto."

"L'efficienza e la tempestività del nostro Service - continua Alessia - dipende certamente dall'organizzazione ma non otterrebbe le attuali performance senza la presenza di una squadra di tecnici competenti e coinvolti nel raggiungimento dei propri obiettivi."

Questo ci porta ad un nuovo capitolo, quello dell'ambiente visto da due diversi punti di vista, quello della qualità dell'ambiente lavorativo e quello, più generale, della sostenibilità.

"Sono entrambi aspetti per noi fondamentali, sui quali portiamo avanti un impegno concreto e costante. Ritengo indispensabile offrire ai nostri collaboratori un **ambiente di lavoro positivo** e appagante. E' un tema che, come responsabile delle risorse umane, sento particolarmente vicino. Cerchiamo di tradurre questo impegno in scelte concrete: processi interni snelli, relazioni dirette tra i diversi livelli, un piano di welfare aziendale strutturato e, laddove possibile, una certa flessibilità nella gestione degli orari".

E sulla sostenibilità ambientale? "Anche su quest'ultima - aggiunge Alessia - il nostro impegno è concreto e, insieme al Gruppo Selini, stiamo lavorando al percorso che ci porterà al **bilancio**

di sostenibilità. Cami2 opera a valle della produzione e, proprio per questo, il nostro contributo si concentra sugli ambiti nei quali possiamo incidere direttamente: la riduzione degli sprechi, l'efficienza dei processi e la diffusione di una cultura aziendale sempre più attenta e rispettosa dell'ambiente."

Un numero molto alto di clienti da assistere. Sono tutti della stessa tipologia? "Assolutamente no. La nostra clientela è molto eterogenea, non solo per dimensioni, ma soprattutto per modalità di lavoro. Ogni realtà ha necessità specifiche e proprio per questo la nostra flessibilità diventa un elemento fondamentale."

Chiudiamo con due battute che guardano al futuro. Non siamo più sulla microstoria economica ma sulla futurologia. Parliamo del futuro dei magazzini e dell'I.A. Intelligenza artificiale.

"Automazione e A.I. sono due evoluzioni strettamente connesse, pur mantenendo ambiti e funzioni distinti. Il magazzino del futuro si muove verso livelli di automazione sempre più avanzati, nei quali l'intelligenza artificiale avrà un ruolo crescente. Già oggi, accanto a macchine tradizionali ma tecnologicamente evolute, stiamo lavorando con sistemi AGV, che introducono una nuova logica nella movimentazione e portano anche a ripensare l'organizzazione degli spazi nei quali operano.

C'è una riflessione più generale da fare sull'I.A., che riguarda ciascuno di noi e molti aspetti della nostra vita. Se utilizzata con con-

sapevolezza e cautela, può rappresentare uno strumento molto utile e offrire grandi opportunità. Credo però sia importante mantenere la capacità di distinguere ciò che possiamo affidare alla tecnologia da ciò che deve rimanere nelle nostre mani. Da mamma questo tema mi tocca ancora più da vicino. Quest'anno mia figlia ha iniziato il liceo classico. Chi farà le versioni dal latino? Io spero le possa fare ancora lei."

