

Intervista all'ad Michele Cei. "In 25 anni siamo passati da 0 a 340 dipendenti. Ma in città ci considerano solo Università e Assolombarda; le altre istituzioni ci ignorano"

## Sea Vision, una grande azienda di Pavia leader mondiale nell'intelligenza informatica per l'industria farmaceutica

DI ANTONIO AZZOLINI  
AZZOLINI52@GMAIL.COM

Da zero a 340 dipendenti. Un autentico "miracolo" realizzato dalla SEA Vision, azienda pavese che opera nel settore dell'intelligenza informatica ed ha come clienti le aziende farmaceutiche di tutto il mondo. Il presidente è Luigi Carrioli, l'amministratore delegato è Michele Cei: ed è proprio con quest'ultimo che andiamo alla scoperta di una grande realtà economica di Pavia.

**SEA Vision, un'azienda nata 25 anni fa a Pavia, che ha fatto passi da gigante. Al debutto quanti dipendenti avevate?**

"Nessuno"

**E oggi quanti sono i vostri dipendenti?**

"Se teniamo conto di tutte le nostre sedi presenti nel mondo, sono 340".

**Un vero e proprio miracolo economico! Come è stato possibile?**

"Io e il mio socio ci siamo incontrati in Università a Pavia: lui ha 5 anni più di me e guidava il laboratorio di robotica, operando per il Cnr. L'ho conosciuto tramite mio fratello, che stava facendo il dottorato di ricerca. Così ho preparato la tesi, per la laurea a Milano, nel laboratorio del mio futuro socio, che mi ha

fatto da relatore. In seguito la Merck Sharp & Dohme, azienda farmaceutica di Pavia, aveva la necessità di utilizzare un sistema di controllo delle compresse in blister: lì abbiamo capito che esisteva la necessità del prodotto che abbiamo poi realizzato".

**Mi ha meravigliato una sua dichiarazione, nella quale ha affermato di non aver mai presentato in alcuna azienda domande di lavoro.**

"Non l'ho mai presentata"

**Neanche quando aveva 20 anni?**

"A 20 anni mi sono sposato e ho avuto un figlio"

**Ma non sentiva la responsabilità di trovare un lavoro per garantire sicurezza alla sua famiglia?**

"Ho lavorato sempre da imprenditore, occupandomi di applicazioni software e facendo consulenze".

**Quando è arrivata la svolta?**

"Come accennavo prima, grazie all'opportunità che ci è arrivata con la richiesta della Merck Sharp & Dohme: abbiamo capito che era possibile applicare le nostre conoscenze scientifiche su un prodotto, entrando nel mercato. Poteva essere una grande opportunità di business. Da lì in poi abbiamo sempre operato nel settore farmaceutico. Siamo nati per fare il controllo qualità dei

prodotti e del packaging farmaceutico".

**Cosa significa?**

"E' il controllo cosmetico della compressa dentro il blister sulla macchina di confezionamento: il nostro

compito è di misurarle dimensionalmente e cromaticamente. Se ci sono difetti, lo segnaliamo e quel prodotto viene scartato in automatico. In questo modo, dalla macchina escono solo prodotti conformi. Rispetto al passato, quando veniva effettuata solo una verifica a campione, noi abbiamo introdotto un sistema di controllo totale".

**Oggi per chi lavorate?**

"Per tutte le aziende farmaceutiche del mondo e anche per i costruttori di macchine per confezionamento".

**Citiamo qualche nome importante tra i vostri clienti...**

"Pfizer, Gsk, Novartis e anche la stessa Savio (prima Merck Sharp & Dohme) che ci ha venduto il terreno per il nuovo stabilimento".

**Tra questi "sistemi di visione" che voi avete introdotto ce n'è uno particolarmente noto, conosciuto come "Harlequin".**

"E' stato il primo sistema al mondo che, invece di utilizzare una luce che passava attraverso la pla-



stica del blister quindi mostrando immagini in bianco e nero, è stato realizzato con una visione dall'alto quindi introducendo il colore. Con una luce collocata in posizione superiore abbiamo infatti potuto utilizzare telecamere a colori: è stata la svolta del nostro prodotto di visione, riconosciuto come leader nel mondo".

**Siete associati con la sede pavese di Assolombarda?**

"Sì".

**Perché avete deciso di stabilirvi a Pavia?**

"È la mia città e anche il mio socio vive a Pavia. Eravamo anche legati alla nostra Università, e quindi per noi è stata una scelta logica quella di realizzare la sede principale a Pavia, pur avendo ormai clienti in ogni parte del mondo".

**Che legami avete con il territorio pavese?**

"A parte l'Università e Assolombarda, non ci sono legami con le altre istituzioni. Abbiamo anche sponsorizzato una mostra d'arte su Leonardo".

**Come sono i rapporti****con l'Università di Pavia?**

"Abbiamo ottimi rapporti di collaborazione. In azienda ospitiamo dei giovani dottorandi e tesisti. C'è grande interesse per l'intelligenza artificiale".

**L'età media dei vostri dipendenti è molto bassa.**

"Oggi è di 29 anni. La maggior parte del nostro

personale è laureata".

**La vostra sede di Pavia è affascinante e avveniristica...**

"È composta da due edifici uniti da un passaggio che li collega. Una sezione accoglie gli uffici e la parte dirigenziale; l'altra è composta da 'open space' a vista ma non a udito, con delle pareti di vetro perché voglio che le persone si vedano ma non si diano fastidio mentre parlano. Per l'energia siamo in classe A3, con pannelli fotovoltaici e pompe di calore. La nostra sede è stata ideata dall'architetto Vincenzo Bertoletti di Pavia, che aveva già fatto con me altri lavori".

**Quante sedi avete all'estero?**

"Siamo presenti in Russia, Francia, Spagna, Argentina, Stati Uniti, Messico e Brasile. Stiamo anche aprendo una sede in Cina".

**Il lavoro le lascia il tempo per dedicarsi a qualche hobby?**

"Gioco a golf. Frequento il 'Golf Club Ambrosiano' a Bubbiano, facilmente raggiungibile dalla mia abitazione a Bereguardo".

**Il suo ultimo libro letto?**

"Leggo solo libri tecnici, dedicati agli strumenti di programmazione. Purtroppo non ho tempo di leggere un romanzo...non guardo neanche la televisione".

**Quando è nata la sua passione per l'informatica?**

"Sin da ragazzino. Avevo

13 anni quando ho scoperto che esistevano videogiochi con capacità di programmazione: così ho iniziato a programmare i sistemi software".

**Quanti figli ha?**

"Due, nati a distanza di 14 anni l'uno dall'altro. Scherzando, dico loro che sono due 'figli unici'! Mia figlia Caterina ha ereditato da me la mia passione, visto che sta studiando ingegneria informatica; e anche mio fratello è ingegnere informatico".

**Una "malattia di famiglia"...**

"Forse sì - sorride Michele Cei -. Mio figlio Federico, primogenito, invece ha preferito studiare da designer e oggi lavora con noi in azienda".

**E' vero che i primi esperimenti li avete condotti in una cascina a Bereguardo, tra le galline e i salami?**

"Sì. Era di proprietà di mio suocero e oggi è la casa dove abito con la mia famiglia. Nel 2000 abbiamo acquistato il terreno a Pavia dove abbiamo realizzato la sede, diventata operativa nel 2004. In quel tempo eravamo in 12".

**Un'escalation come la vostra oggi forse non sarebbe possibile...**

"Sì, lo penso anch'io. Negli anni Sessanta c'erano grandi possibilità, 25 anni fa si poteva ancora tentare, oggi la vedo dura. Ci sono ancora strade aperte nel settore dei social".

**Ma oggi è difficile trovare capitali per soste-**



### **nere il lancio di un'attività...**

“Se uno non li possiede, è quasi impossibile trovarli a meno di non garantirli a condizioni spesso problematiche”.

### **Ma quando lei è partito non disponevate di capitali a nove zeri...**

“Decisamente no. Sia io che il mio socio siamo partiti grazie ai soldi che ci sono stati prestati dalle nostre suocere: donne lungimiranti, che fortunatamente sono ancora con noi”.

### **Con che voto si è laureato?**

“Novantotto: ma teniamo conto che nella mia facoltà il voto massimo era cento, e io a quell'epoca lavoravo già ed ero sposato e padre di un figlio”.

### **Lei e il suo socio siete partiti subito con la SEA Vision?**

“Inizialmente la nostra azienda era la SEA. Poi c'è stato il passaggio alla SEA Vision”.

### **L'informatica offre sempre grandi opportunità?**

“Sì. Pensiamo a Facebook, Amazon, TikTok, al mondo dei social in generale: le opportunità non mancano, bisogna essere bravi a prenderle quando passano”.

### **La pandemia vi ha creato dei problemi?**

“Purtroppo sì. La difficoltà maggiore è stata legata all'impossibilità di viaggiare: non poter partecipare alle fiere, non promuovere i nostri prodotti all'estero, non vedere i clienti. Pensiamo solo che la Pfizer

non manderà i propri dipendenti in azienda sino alla fine del 2021. Inoltre l'emergenza Covid non ci ha consentito di effettuare i servizi per i quali siamo specializzati. Diversi progetti sono stati rimandati. L'ordinato resta, ma il fatturato si allunga nel tempo”.

### **Quale è stato il vostro fatturato nel 2020?**

“50 milioni di euro: siamo scesi di 8 milioni rispetto all'anno prima, proprio a causa del Covid-19”.

### **Perché avete scelto di sponsorizzare un atleta paralimpico pavese molto conosciuto e apprezzato, come Alessandro Carvani Minetti?**

“Perché la sua volontà di riuscire a raggiungere gli obiettivi, nonostante la sua disabilità, ci è sembrata una forte motivazione che lui avrebbe potuto trasmettere a tutti i nostri dipendenti: un esempio da seguire. E avremo presto altre novità su questo fronte”.



