

Otto idee Per uscire dalla crisi

SPIRITO PIONIERISTICO

Lo spirito, il coraggio e l'intraprendenza degli imprenditori che reagiscono e non si rassegnano alle difficoltà della crisi

ARTICOLO DI LIVIO CASANOVA

Sarà dura. Comunque si vogliono interpretare i segnali, le opinioni, le tendenze e i mercati, nei prossimi mesi l'economia sconterà una recessione che colpisce qui come altrove in modo pesante. Ma la crisi economica non significa per forza crisi di idee. Lo dimostrano gli imprenditori che senza aspettare politici, economisti o professori universitari hanno già reagito cercando nuove prospettive. Ecco sette casi di eccellenza

aziendale che dimostrano come il vero imprenditore non si rassegna. Si raccontano e spiegano le loro strategie per contrastare la crisi. Protagonisti, molti di loro, di scelte dettate da un puro spirito pionieristico. E poi - indispensabile - il coraggio di cambiare prospettiva per vedere l'impresa sotto un'altra luce. Parola agli imprenditori: ai lettori il piacere di scoprirne l'intraprendenza, ai politici il suggerimento di prenderle in considerazione.



«PENSARE POSITIVO»

Un giro d'affari che nel 2010 ha raggiunto i 52 milioni e mezzo di euro e un incremento del 30% rispetto all'esercizio precedente, 750 dipendenti di cui 140 operativi nella sede di Terno d'Isola, mentre gli altri impiegati nelle unità produttive estere: Bulgaria, Polonia, Ungheria, Egitto, Brasile. Sono i numeri della Cast Futura, azienda nata nel 2006 dalla fusione tra Cast SpA ed Electronics Futura SpA, un gruppo in grado di proporre un'ampia offerta di componenti per le cucine a gas e il riscaldamento delle abitazioni. Per rilanciare economia e consumi **Marco Ruggeri**, direttore generale del Gruppo Cast Futura, traduce il "Penso positivo" di Jovanotti perché *"c'è bisogno di credere che il domani sia migliore. Per uscire dalla generalizzata crisi di "fiducia" le ricette economiche tradizionali che puntano su innovazione, globalizzazione e automazione dei processi non bastano più. Serve un cambio di mentalità e generare una spirale virtuosa. Minor fiducia del consumatore significa minor consumo, minor crescita e quindi minor fiducia delle banche nell'industria e privati. Serve maggior fiducia dei cittadini nelle istituzioni e nella Politica. per ottenere tutto ciò serve una forte mobilitazione: Governo, parti sociali, imprese, banche e enti del territorio devono avere il coraggio di "garantire", ai propri interlocutori e a tutti gli attori coinvolti nel processo decisionale, una maggiore continuità"*. Nel 2012 Cast Futura punta a superare i 60 milioni di fatturato.



«SERVE FLESSIBILITA'»

"La flessibilità nel mondo del lavoro" secondo **Michele Pievani** della P.R.P. di Adrara San Martino. "Flessibilità non è obbligatoriamente sinonimo di precariato e non è una scusa per non assumere a tempo indeterminato. E' il mondo che è cambiato e di conseguenza devono cambiare i modelli e gli schemi di riferimento che fino ad oggi hanno ispirato (e regolamentato) il rapporto fra impresa e lavoratore. Il lavoro (quello di tutti) deve generare valore aggiunto per la persona e per l'impresa: oggi più che mai. Per creare nuovi posti di lavoro è necessario che cresca il volume d'affari, perché cresca il volume d'affari è fondamentale essere competitivi". La P.R.P. (Precision Rubber Parts) Guarnizioni Industriali snc, produce guarnizioni, o-rings e articoli tecnici a disegno in gomma, siliconi e fluoroelastomeri. Nata nel 1985 da Pievani Stanislao, è un'impresa familiare guidata da Michele Pievani, dal fratello Daniele e dalla sorella Silvia. Con un fatturato annuo di oltre 5 milioni di euro, occupa 40 dipendenti e si avvale della collaborazione di una ventina di fornitori esterni. "Le prospettive per il 2012 sono positive, anche se fare previsioni è azzardato. Oggi ci ritroviamo con commesse urgenti, da soddisfare nel più breve tempo possibile. Da qui la richiesta di flessibilità".



«APRIRE I RUBINETTI BANCARI»

"Il sistema di credito che non è più orientato a sostenere le attività imprenditoriali se non con garanzie improponibili. La minore qualità del credito è compensata da maggiori garanzie, spesso di carattere personale". La considerazione - amara - è del dottor **Luca Rottoli**, titolare del laboratorio odontotecnico Elledent di Almenno San Bartolomeo. "E' in atto una sorta di oligopolio in cui le condizioni delle diverse banche sono sovrapponibili. Sarebbe necessario un incisivo intervento politico che, però, ritengo improbabile. Fare impresa, oggi, significa mantenersi in equilibrio fra richieste di mercato orientate al ribasso dei prezzi e una domanda di miglior qualità rispetto a quella di operatori esteri che non sono soggetti a tutte le incombenze legislative e di tassazione del nostro paese. Produrre meglio spendendo meno: il sogno di ogni imprenditore. Il problema vero è: come mantenere il valore e la qualità delle imprese italiane e, nel frattempo, ridurre i costi? All'interno della Elledent abbiamo impostato un sistema, che definirei, ad integrazione orizzontale perchè controlliamo tutti i segmenti della filiera produttiva. Il nostro profitto è dato dalla sommatoria dello scarto di ogni segmento e non tanto dal prodotto finito che, quindi, può avere un prezzo più basso".



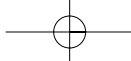
«RICERCA E INNOVAZIONE»

Tra le montagne di San Giovanni Bianco c'è SMILAB, un centro di ricerca e trasferimento tecnologico nato da un'intuizione della SMI, leader mondiale nel settore delle macchine di imballaggio e degli impianti di imbottigliamento per l'industria "food & beverages". *"L'innovazione è un'attività fondamentale per le imprese che guardano al futuro"* spiega **Paolo Nava**, presidente e amministratore delegato di Smigroup. *"È un principio fondamentale per la crescita economica, culturale e sociale di ogni azienda. In un contesto economico internazionale come quello attuale, l'innovazione diviene un elemento ancora più essenziale perchè nella ricerca e sviluppo ci sono le alternative per superare le difficoltà economiche attuali. Ecco la ragione del nostro centro di ricerca"*. Con 101,2 milioni di euro di ricavi delle vendite nel 2011 e un organico di 638 dipendenti (554 in Italia e 84 nelle filiali estere), il gruppo SMI è un'eccellenza dell'economia italiana. Nonostante la vocazione internazionale (il 95% della produzione è destinato all'export in 130 Paesi), le aziende SMIGroup sono fortemente radicate nel territorio della Valle Brembana, nei comuni di San Giovanni Bianco e San Pellegrino Terme, dove, su una superficie complessiva di 65.850 mq, hanno sede tutti i reparti di produzione e gli uffici.



«SEMPLIFICARE E COLLABORARE»

La ricetta per uscire dalla crisi? *"Non c'è una formula semplice e immediata - per il presidente della Italgreen **Maurizio Gilardi** -, ma gli ingredienti importanti sono l'innovazione, la cooperazione e la semplificazione, elaborando le risposte soprattutto con un continuo scambio culturale tra imprenditori e territorio per fornire soluzioni, prodotti e servizi di qualità. Mettersi in gioco sperimentando: è questa la vera sfida! Il nostro obiettivo primario deve quindi essere quello di diffondere e sviluppare la cultura della collaborazione lavorando in sinergia con le pubbliche amministrazioni nel rispetto del principio di sussidiarietà"*. Italgreen è azienda leader nella produzione di erba sintetica, tessuta dal 1983 nello storico stabilimento di Villa d'Adda. *"Da 30 anni ci occupiamo di pavimentazioni in erba sintetica come produttori e come applicatori. Siamo 40 dipendenti. Abbiamo due unità produttive e una logistica molto grande nel territorio bergamasco, con un fatturato di circa 30 milioni di euro di cui un 40% all'estero e un 60% in Italia. Quello italiano è un mercato ancora tutto da esplorare, ci sono solo 150 campi regolamentari di calcio in erba sintetica e noi riusciamo a farne 50"*. Italgreen, grazie alla costante ricerca e innovazione tecnologica è anche il costruttore del primo campo da calcio in erba sintetica per una squadra di serie A: il Novara calcio. Ogni anno produce 2 milioni di mq di erba sintetica.



«MADE IN ITALY»

Dopo la crisi del 2009, nel 2010 il fatturato è cresciuto del 115%. Il 2011 si è chiuso con un giro d'affari di 2,5 milioni di euro che nel 2012, si ipotizza, arriverà a 3 milioni. Ad elencare questi risultati è **Paola Volponi Stamerra**, titolare con il marito della Fap Italia di Trezzo sull'Adda, azienda con 15 dipendenti che produce cinture ed accessori in pelle.



"Quando tutti andavano in Cina a produrre ed acquistare per poi rivendere in Italia noi non abbiamo ascoltato le sirene dell'Oriente. Siamo rimasti in Italia, nonostante le difficoltà legate ad un crollo degli ordini, continuando a credere nel Made in Italy. Siamo stati lungimiranti perchè, a partire dalla metà del 2010, abbiamo registrato una notevole crescita di ordinativi e fatturato". Per uscire dalla crisi l'azienda ha affrontato una rivoluzione, *"abbiamo creduto che questa crisi potesse essere una formidabile opportunità, per noi, che fino a tre anni fa producevamo per altre aziende. Oggi abbiamo una nostra collezione personale che esportiamo in tutto il mondo: Europa, Stati Uniti, Russia ed estremo Oriente (Giappone, Cina e*

Macao). La nostra forza, non penso solo alla mia azienda ma a tutta l'Italia, è l'arte, la fantasia, lo stile e l'eleganza. Il "Made in Italy" che i clienti esteri cercano e non trovano altrove". La Fap Italia realizza 1.000 cinture al giorno.

«PAROLA D'ORDINE: DIVERSIFICARE»

"Diversificare, diversificare e diversificare". La parola d'ordine di **Loris e Giuliano Rota Martir** è "diversificare" per esplorare nuovi campi e impiegare efficacemente le risorse esistenti. E' la filosofia della Cospal di Ambivere, che ha realizzato le antenne della Nasa per comunicare i dati al quartier generale di Houston. Sfruttando le competenze acquisite



nella produzione di antenne, hanno trovato un nuovo segmento di mercato in cui lavorare: la produzione di pannelli compositi d'alluminio per il settore ferroviario e alta velocità. *"A Bergamo, fino a qualche decennio fa, per chi voleva mettersi in proprio bastava un pizzico di intraprendenza, un pò di buona volontà e aprire una partita iva"* ricordano i fratelli Rota Martir, *"a seguire lo stereotipo dell'imprenditore orobico: il reddito stabilito dal commercialista, i prezzi decisi al bar sulla base del sentito dire o perché così fanno gli altri e la moglie con "il macchinone" stressata da parrucchiera ed estetista. La stagione dei must irrinunciabili è morta e sepolta, è il momento di aguzzare l'ingegno. Logica, cultura, intelligenza e apertura mentale sono le qualità che deve avere un imprenditore se vuole uscire dalla crisi".* Per la

Cospal il 2011 si è chiuso con 5 milioni di fatturato, un giro d'affari trainato per tre-quarti dall'export. I mercati principali: Stati Uniti, Germania, Svizzera e Lussemburgo.

«INVESTIRE SULLA FAMIGLIA»

"Questa crisi è come una vecchia cravatta legata troppo stretta. Ma nonostante ciò, non è detto che si debba rimanerne soffocati". Con una metafora i fratelli **Gianluigi e Roberto Vavassori** della Emmegierrefashion di Osio Sopra spiegano la situazione attuale. *"La Emmegierre fashion, creata dai nostri genitori (nella foto, ndr) nel 1962, è improntata sulla*



famiglia. L'azienda è mutata nel corso degli anni, ascoltando le esigenze del mercato in trasformazione. Operando nel campo della maglieria, è stata rilanciata da noi nel 2005, con l'acquisizione del marchio Paolo Pecora Milano. Abbiamo lavorato ed investito nel produrre sempre e comunque qualità, ad un prezzo equilibrato. Il prodotto che offriamo ha un appeal che suscita emozioni. Positiva o negativa? Sta al cliente definirlo. Negli ultimi anni ci siamo ritagliati una fetta di mercato, fino a poco tempo fa, riservata alle grandi griffe. La crisi è dura, affrontandola con un'azienda unita come una famiglia, si ha meno difficoltà ad uscirne. Nel 2012 intendiamo ampliare diversi aspetti aziendali, puntando al mercato interna-

zionale, con negozi monomarca e dedicandoci ancora di più alla ricerca. Certo, se avessimo il giusto interlocutore istituzionale presente per fornirci i corretti strumenti, sarebbe più facile favorire la nostra espansione".

