

Sviluppo IMPRESA

La rivista d'informazione e cultura dell'ascensorismo italiano
Anno XXII • n.3 luglio|settembre 2013

Un posto al sole con Anacam

42^a Assemblea Nazionale Anacam

Due grandi appuntamenti fieristici in calendario per il settore:

☞ dal 2 al 5 ottobre MADE expo a Milano

☞ dal 15 al 18 ottobre Interlift ad Augsburg



La cooperazione è l'unica strada possibile

Occorre mettere da parte i personalismi per generare un fenomeno virtuoso di collaborazione tra le PMI

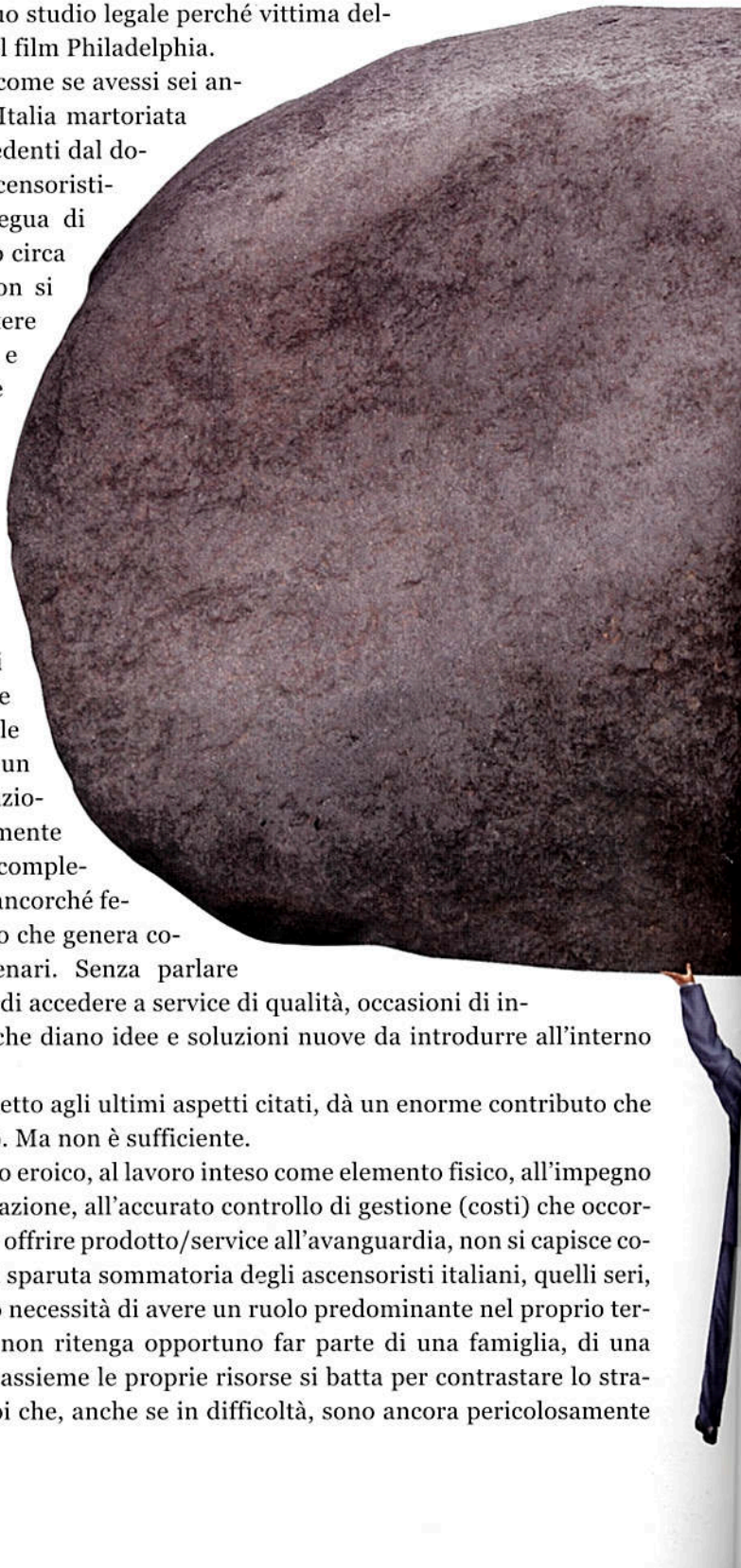
“Spiegatelo come se avessi sei anni”. È una delle frasi più celebri che uno strepitoso Denzel Washington, difensore di un brillante avvocato discriminato dal suo studio legale perché vittima dell'AIDS, ripete spesso nel film Philadelphia.

Bene, spiegatelo come se avessi sei anni il perché, in questa Italia martoriata da una crisi senza precedenti dal dopoguerra, nel settore ascensoristico, che alla stessa stregua di quello edilizio, ha perso circa il 40% del mercato, non si debba finalmente mettere da parte i personalismi e non si debba generare un fenomeno virtuoso di cooperazione tra le piccole e medie imprese di settore.

Questo il parallelismo che mi perseguita pensando ad aziende storiche di componenti che chiudono i battenti e riducono al lumicino le possibilità di trovare un prodotto che, nella situazione attuale, paradossalmente deve essere ancora più completo e adeguato al veloce ancorché feroce sviluppo normativo che genera costantemente nuovi scenari. Senza parlare della estrema necessità di accedere a service di qualità, occasioni di incontro e cooperazione che diano idee e soluzioni nuove da introdurre all'interno della propria realtà.

Certo l'Anacam, rispetto agli ultimi aspetti citati, dà un enorme contributo che in troppo pochi colgono. Ma non è sufficiente.

Se si pensa allo sforzo eroico, al lavoro inteso come elemento fisico, all'impegno economico, all'organizzazione, all'accurato controllo di gestione (costi) che occorre mettere in campo per offrire prodotto/service all'avanguardia, non si capisce come mai l'esigua e ormai sparuta sommatoria degli ascensoristi italiani, quelli seri, quelli che ancora hanno necessità di avere un ruolo predominante nel proprio territorio di competenza, non ritenga opportuno far parte di una famiglia, di una squadra, che mettendo assieme le proprie risorse si batta per contrastare lo strapotere dei grandi gruppi che, anche se in difficoltà, sono ancora pericolosamente incombenti.



Per far questo, laddove non ci fossero già simili compagini, occorre che i pochi componentisti rimasti siano coadiuvati o si facciano coadiuvare più da vicino dai propri clienti che devono credere nella necessità di mantenere in piedi la struttura. L'obiettivo è evitare che l'imprenditore, strozzato dai costi, dai debiti, dall'esuberanza dei dipendenti, a fronte di una drastica riduzione delle commesse, possa mollare e disperdere ulteriormente l'ormai esiguo comparto industriale italiano, circostanza che purtroppo si è già più volte verificata.

Certo, così come pronosticato anche nel mercato dell'automobile, non si può obiettivamente prevedere che restino attive molte imprese di componenti per cui, anche se è doloroso affermarlo e si spera che ciò non accada, sarà quasi fisiologico

che si possano perdere altre aziende storiche. E' appunto per ridurre al minimo questa convergenza negativa che esprimo la mia opinione al riguardo, anche esponendomi al rischio di essere frainteso da chi crede che si voglia in questa sede favorire questo o quel marchio, piuttosto che, come è nelle mie intenzioni, promuovere una sempre più stretta collaborazione.

Lo scenario di due anni fa evidenziava qualcosa di molto diverso da quello odierno, anche se già tendente al ribasso, e ogni sei mesi la situazione peggiora ulteriormente. Tutto ciò dovrebbe suggerire ai benpensanti ben altre strategie.

Per questo motivo sorrido amaramente quando sento che c'è chi, invece di usufruire delle poche strutture in grado di offrire prodotto/service completo e variegato, spreca energie di mercato in piccole compagini piuttosto scollate che si propongono di produrre qualcosa che già è ampiamente disponibile e che chiede di essere acquistato per non chiudere l'attività.

Ecco perché chiedo a tutti gli imprenditori componentisti di richiamare a un maggior senso di partecipazione al progetto comune i propri clienti e chiedo a coloro che ancora oggi credono di costruire per sé qualcosa che già c'è di desistere dal proprio intento perché, a mio modo di vedere, manifesta un legittimo personalismo che nella situazione attuale potrebbe risultare fatale oltre che inefficace.

Occorre anche pensare che l'apporto di queste forze darebbe alla compagine prescelta la possibilità di produrre a prezzi più bassi, con maggiore efficienza e di investire sempre più in ricerca e sviluppo e in servizi utili quali corsi di formazione specifica a tutti i livelli.

Se così non fosse, se le argomentazioni addotte non fossero valide e supportate dagli eventi, se ci fosse un'altra strada, spiegatemi come se avessi sei anni qual è l'altra strada, perché l'ascensorismo italiano non merita il destino già toccato da molti anni agli ascensoristi di molti altri Paesi europei

