

CONSIDI, PROGETTO "RESTART". Confronto a distanza tra imprenditori sul futuro dell'economia

Liquidità, servono filiere amiche per difendersi insieme dalla crisi

Varrà più la certezza degli approvvigionamenti che lo sconto sui prezzi

In un contesto mutevole e in cui è azzardato fare previsioni per il futuro per ripartire gli imprenditori hanno bisogno, prima che di consigli, di confrontarsi, di condividere preoccupazioni e idee, anche per evitare decisioni affrettate dettate dalla paura. E l'ascolto è proprio la premessa sulla quale Consi di - studio di Grisignano di Zocco di consulenza sul miglioramento continuo - ha innestato il suo progetto "Restart", un percorso a tappe gratuito su finanza, mercato, operations e persone (venerdì alle 17 è in programma un webinar sugli aspetti finanziari) nella cornice di un primo evento "web sharing" a cui hanno partecipato circa 400 persone in collegamento con una ventina di imprenditori da tutta Italia. Presenti rappresentanti di Pmi e multinazionali di settori diversi: da quelli in difficoltà come l'automotive e la moda, all'agroalimentare e le forniture ospedaliere che hanno dovuto invece far fronte a un surplus di domanda. Uno spaccato della realtà imprenditoriale italiana che sta facendo i conti con le conseguenze della pandemia.

CATENEDI FORNITURA IN SICUREZZA E FINANZA SOLIDALE. Una catena di fornitura che ha mostrato i suoi limiti, per cominciare. Tanto che il parere diffuso emerso è che la ga-

E pur con il boom del digitale resta essenziale il valore del personale: riflettori sugli lts e i giovani dipendenti

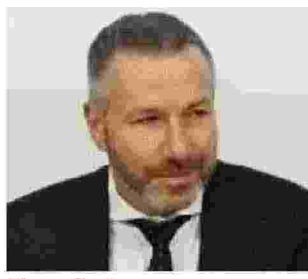


Barbara Beltrame



Luca Tomasi

ranza dell'approvvigionamento per meglio servire i propri clienti nel mondo prevarrà sulla lotta all'ultimo centesimo sul prezzo. Aziende piccole ma interconnesse come Inglesina Baby di Altavilla, ad esempio, si sono già orientate a introdurre nuovi fornitori. E Cereal Docks di Camisano Vicentino non solo ha diversificato l'approvvigionamento delle materie prime su diverse aree geografiche, ma ha anche distribuito equamente la logistica tra trasporti via gomma, via acqua e via rotaia ed è sempre più orientata a scegliere partner della stessa taglia con i quali è più immediato rapportarsi. Per il ceo Otello Dalla Rosa di Euromeccanica di Rosà sarà centrale avvicinare tutte quelle attività che sono in grado di creare valore cercando, anche nelle aziende più grandi, condizioni di competitività che non sono prerogativa



Mauro Fanin



Otello Dalla Rosa

solo dei fornitori più piccoli; e allo stesso tempo è detto convinto che le case automobilistiche tedesche non si porteranno "in casa" le lavorazioni meccaniche complesse che oggi affidano a molte imprese italiane. Di filiera si vive: in un momento di grave crisi di liquidità, è anche essenziale preservarla, sia a monte che a valle. E per questo servono catene di fornitura solidali. Le banche non possono essere l'unico punto di riferimento - rimarca l'ad Mauro Fanin di Cereal Docks - bisogna pensare ad una finanza inter societaria e alla possibilità per i cittadini di investire nelle imprese.

UN RETAIL CHE NON SCIMMIOTTI L'ONLINE. Intanto nella crisi le aziende hanno individuato anche nuove opportunità. È il caso di Sirmax, multinazionale della plastica, riciclo e biopolimeri che

guarda con interesse al settore del biomedicale. E di Galati, soluzioni per il packaging nel Trevigiano, in questo periodo, grazie alla digitalizzazione, ha avviato un nuovo servizio di assistenza da remoto per la clientela. E se l'e-commerce ha vissuto una vera e propria impennata, il rapporto diretto col cliente resterà per molti imprescindibile. Per l'ad Luca Tomasi di Inglesina non dovrà inseguire le dinamiche dell'online, anzi, andrà sempre più coltivato nella relazione umana e all'insegna di un autentico "prenderci cura", abbinato al made in Italy che continuerà a fare la differenza.

LE PERSONE MOTORE DELL'AZIENDA. Ma nulla di tutto questo sarà possibile se non si valorizzeranno le persone. Massimo Pavin, presidente di Sirmax, mette in evidenza l'importanza della formazione perché sono proprio gli investimenti immateriali a fare la differenza nei momenti di crisi. Quanto all'attrarre talenti Barbara Beltrame, responsabile marketing e comunicazione di Afv Beltrame Group e già designata nuovo vicepresidente nazionale di Confindustria con delega all'internazionalizzazione, invita a non sottovalutare l'apporto dei diplomati negli istituti tecnici, spesso più decisi e più autonomi rispetto ai neolaureati. Intanto c'è chi riparte proprio i più giovani. In Cereal Docks Fanin, ha creato un blog con tutti i dipendenti under 25 innescando un fruttuoso scambio di idee e di quella energia che l'imprenditore deve essere capace di ridistribuire all'intera azienda. Ancora una volta, per ripartire, si inizia dall'ascolto. • c.z.