

Imprenditori varesini fanno rete contro la crisi

Pubblicato: Venerdì 4 Marzo 2011



«**Fare rete**». È la strategia più consigliata alle imprese, soprattutto a quelle piccole, da quando è iniziata la crisi economica. Per non annegare nella tempesta perfetta del mercato, occorre fare alleanze a tutti i livelli, abbandonando l'individualismo che da sempre caratterizza la figura dell'imprenditore nostrano. Nell'autunno del 2009, nel momento più buio della crisi, la **Camera di Commercio di Varese**, **Confartigianato** e **Cna Varese** hanno deciso di mettere intorno a un tavolo un gruppo di micro e piccole imprese del settore meccanico. Nasce così il progetto **Mech-Net** che raggruppa **treddici aziende**: otto si occupano di **lavorazioni meccaniche**, quattro di **sistemi ed assemblaggi** meccanici ed elettronici, una di trattamenti **galvanici**. Tredici singole isole nel mare aperto del mercato che, grazie alla rete, diventano una media azienda con la disponibilità di **120 tra macchine utensili e impianti vari**, **103 dipendenti** e un fatturato che nel 2010 ha raggiunto gli **8,2 milioni di euro**.

«Questo progetto – spiega **Angelo Bellora**, titolare di una micro impresa di tornitura e fresatura a **Cardano al Campo** – ci permette di crescere in termini organizzativi e strutturali e quindi di entrare in mercati finora a noi preclusi, a causa delle ridotte capacità produttive individuali e della complessità di gestione dei rapporti con una certa tipologia di clientela».

In questa avventura, dunque, anche le istituzioni hanno fatto la loro parte. Il progetto è stato sostenuto dall'ufficio **Innovazione della Camera di Commercio di Varese** e, nella fase di startup, è stato finanziato con fondi della **Regione Lombardia** e di **Unioncamere**, per un totale di circa **300 mila euro**, di cui **150 mila** provenienti dall'ente camerale di Varese.

La rete di imprese è governata da un'assemblea dei soci che elegge al suo interno un consiglio direttivo. Il vero problema, però, non è solo presentarsi come un'unica entità, ma essere percepiti all'esterno come tale. «Siamo a metà del guado – continua Bellora -. Ci siamo divisi in tre gruppi di lavoro tematici e ci vediamo in media ogni 15 giorni per individuare i mercati interessanti per noi e i fornitori, per innovare nei prodotti e quindi testare le potenzialità produttive di Mech-Net. Nell'ultima riunione abbiamo affrontato anche il tema della governance e i problemi legali».

Il valore aggiunto della rete consiste nel fatto che il **cliente** tratta con un unico soggetto per avere più lavorazioni: dal materiale grezzo alla finitura, dalla lavorazione meccanica alla cromatura. Quindi se avrà bisogno di più prodotti e lavorazioni diverse, avrà un'unica offerta che si può spingere fino al partenariato tecnologico, allo sviluppo di prodotto e di prototipi.

La rete esprime anche una serie di **valori** che va oltre la strategia aziendale e produttiva. Una sorta di profilo pubblico che ha a che fare con l'affidabilità, la trasparenza e la qualità. Una patente di fiducia da esibire all'esterno. «Questa è una **palestra di etica pubblica** – conclude Bellora -. Noi usiamo fondi pubblici, pertanto riteniamo fondamentale il rispetto dei contratti, essere fiscalmente fedeli e trasparenti.

Insomma, noi siamo in questa società non solo come imprenditori ma anche come cittadini». Le «prove generali» per Mech-Net sono terminate. Il 24 marzo prossimo prenderà il via la fiera di Parma, una delle più importanti del settore meccanico e la rete di imprese varesine sarà presente e operativa con uno stand. Un test determinante perché lì si inizierà a navigare in mare aperto.

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it