

“Rischiamo di chiudere, siamo arrivati al Cremlino”

Pubblicato: Mercoledì 12 Giugno 2013



«Se non avessimo iniziato a collaborare avremmo chiuso in poco tempo». A raccontare come la sua impresa, la **Ceresio Arredamenti**, sia riuscita a sopravvivere e soprattutto a crescere, nel periodo nero dell'economia italiana è **Lorenzo Bossi**, imprenditore di terza generazione. La sua azienda, specializzata in fornitura di arredi per la grande distribuzione, si è trovata, nel giro di pochi anni, a fare i conti con la crisi: «I consumi sono stati i primi a contrarsi – racconta l'imprenditore – e le grandi catene hanno smesso di fare investimenti. La fine della nostra storia sarebbe arrivata presto. Invece nel gennaio del 2012, dopo aver condiviso le nostre difficoltà con quelle di alcuni imprenditori concorrenti, anche quelli per così dire più acerrimi, abbiamo deciso di tentare la svolta. Abbiamo **formalizzato la creazione di una rete di imprese** e, con una struttura più grande e più solida, abbiamo iniziato a cercare opportunità all'estero. In poco tempo siamo riusciti a specializzarci nell'export verso il mercato russo. L'anno scorso abbiamo arredato l'ufficio del primo ministro e ora stiamo lavorando ad altri progetti nel Cremlino e per l'allestimento di un ristorante di estremo lusso nella Piazza Rossa. Questi ordini sono diversi, per tipologia di prodotto, da quello che facevamo prima ma ci siamo adeguati e presto inaugureremo un ufficio a Mosca. La scelta di aprirsi ai concorrenti è stata lungimirante». Altrettanto lungimirante è stata la scelta di aggregazione messa in atto dalla **Rete 4.6**, che riunisce quattro aziende del settore della produzione di etichette. «Le nostre aziende – spiega **Paolo Boldoni** della Mida Srl – operavano in un mercato nazionale da un miliardo di euro altamente frammentato e dove sono presenti circa 500 aziende. Potete immaginare il livello della concorrenza. Anche nel nostro caso la svolta è stata un momento di incontro: tra imprenditori colleghi, anche se "avversari" ci si conosce bene, anche a livello personale. Abbiamo discusso e ci siamo resi conto che fondando la rete avremmo avuto a disposizione gli strumenti per essere più competitivi, con maggiori specializzazioni e per poter ottenere condizioni più favorevoli per gli acquisti. Abbiamo **messo a fattor comune delle macchine** e costituiremo un polo per la stampa del digitale molto avanzato. Anche sul fronte dello smaltimento dei rifiuti stiamo collaborando. Abbiamo dovuto lasciare a casa "i mal di pancia nazionali" e ci siamo concentrati sulle possibilità».

Queste alleanze di successo sono state presentate ieri nel corso del convegno “**Perché fare rete? La parola alle imprese**”, organizzato a Gallarate dall'Unione degli Industriali della Provincia di Varese. Tra i casi riportati anche quelli delle **Reti Braincube**, **RED** – Rete Efficienza Energetica a cui aderiscono 8 aziende, **PCB-INNOVA**, **Giunca** ed **EDUC@RE 2.Zero Scuola Digitale**. «Siamo convinti – ha affermato **Marco De Battista**, Responsabile Aree Economiche dell'Unione Industriali – che le associazioni come la nostra debbano rappresentare un luogo di incontro tra imprenditori. In questo senso l'Unione Industriali, insieme a Confindustria Bergamo e Confartigianato Varese, sta lavorando alla realizzazione di una piattaforma che ha l'obiettivo di favorire la costituzione di reti d'impresa e la ricerca partner con particolare attenzione alle collaborazioni tecnologiche». **Fulvio**

D'Alvia, Direttore di RetImpresa (l'associazione di Confindustria che si occupa di coordinare e promuovere la nascita di nuove reti d'impresa), da alcuni anni osserva queste realtà: «le imprese hanno da tempo voglia di aggregarsi, ma non semplicemente per fare massa critica, il tema non è solo quello di ingrandire la taglia aziendale. Le reti d'impresa nascono su altri programmi e su altre basi: **condividere conoscenze, realizzare nuovi prodotti, andare su nuovi mercati, fare attività di ricerca, fare innovazione**. In questo l'alleanza all'interno di un distretto è un'opportunità, ma non deve essere sentito dalle imprese come un vincolo. I network creati dalle reti sono sempre di più slegati da confini geografici precisi. È in atto un vero e proprio salto culturale che sta coinvolgendo anche le microimprese. Lo dimostra il trend in forte crescita del ricorso a questo strumento di aggregazione».

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it