

CORRIERE DELLA SERA

Milano, Via Solferino 28 - Tel. 02 62821
Servizio Clienti - Tel. 02 63797510

Fondato nel 1876   www.corriere.it

Roma, Piazza Venezia 5
Tel. 06 688281

Il Paese
reale



1.000
Le imprese che hanno partecipato al Mecspe, fiera della meccanica promossa dalla Cna a Parma

Un giorno alla fiera della meccanica di Parma

I figli dei Piccoli: «Per la staffetta in azienda meglio noi dei manager»

DAL NOSTRO INVIATO

PARMA — Tania Benati ha 35 anni, un figlio di due e mezzo e se non avesse deciso di restare nell'azienda di famiglia avrebbe potuto «fare tante cose». Ma la passione ha avuto la meglio pure in mezzo alla Grande Crisi e «in maternità seguivo comunque le cose da remoto». La torneria di papà Enrico ha 10 dipendenti, sta a Cucciago vicino Como e vale 1,5 milioni di fatturato. «La crisi ci ha spaventato, eravamo abituati a crescere sempre e all'inizio non riuscivamo a capire cosa stesse succedendo. Però non abbiamo mai avuto la tentazione di mollare. È la nostra vita». Se tanti piccoli imprenditori, commercianti e artigiani, si lamentano di non riuscire a trasmettere i valori d'impresa ai figli e se altrettante aziende chiudono perché non riescono a realizzare la staffetta tra generazioni, i Benati fanno eccezione. E come loro i Bonaccini, i Taroni, i Valiani, i tanti imprenditori della meccanica che si incon-

trano nei corridoi del Mecspe, una fiera promossa dalla Cna che nei cataloghi non appare ai primissimi posti ma fa convergere a Parma mille Piccoli che qui incontrano i direttori commerciali delle grandi aziende e i mitici buyer stranieri, quelli che con una firma sotto un contratto ti cambiano la vita. La potremmo definire una fiera dell'orgoglio del fornitore metalmeccanico come ce ne sono varie in Italia, a Lecco o nel Veneto. Non vanno sui tg e non ospitano ministri/sottosegretari per il taglio del nastro. I più navigati sostengono che «le fiere sono di per sé anticicliche» e comunque esporre alla fine non costa tanto, con 2.500 euro si può prendere uno stand di 130 metri quadri e partecipare alla lotteria. Se hai un buon prodotto, qualcosa di nuovo da mostrare, crisi o non crisi, ce la fai. «Una volta fiere così duravano più di una settimana, oggi in tre giorni si fa tutto anche perché un imprenditore oggi non può stare troppo a lungo fuori dall'azienda. Tra i mille del Mecspe c'è si-

curamente tanta gente preoccupata, visi affilati, ma trovi anche quelli che negli anni scorsi hanno coraggiosamente investito e oggi contano i debiti» commenta Giancarlo Gamberini, responsabile di Cna Produzione. È chiaro che in fiera chi ha chiuso bottega non lo vedi ma i Piccoli hanno imparato a ristrutturare, una volta lo facevano i grandi oggi è diventata una prassi abituale anche per loro.

L'azienda dei Benati è stata fondata nel '76, Tania oggi si occupa dell'amministrazione e del commerciale, suo fratello Andrea sta in produzione. In fiera ci vanno per cercare nuovi clienti, aspettano da sempre «una politica economica che sostenga le imprese» ma intanto si muovono. Hanno investito in macchinari e sostituito i vecchi torni, hanno preso un consulente che li ha aiutati a ridurre le inefficienze e ottimizzare i processi produttivi. «Se lavori ancora con i fogli di carta non sei più competitivo. E poi bisogna studiare le norme per saper leggere un disegno tedesco». Alla domanda se grazie al ricambio in azienda i Piccoli ce la faranno a traghettare nel mondo post crisi Tania risponde di sì. «Non faremo più milioni di esemplari dello stesso pezzo e copieremo di più la moda, grazie all'originalità l'artigianato non morirà».

Il ravennate Massimiliano Taroni ha 37 anni, è anche lui un imprenditore di seconda generazione (ramo fonderie) e a Parma ha avuto la soddisfazione di incontrare persino un buyer della scuderia McLaren. In fiera ci va perché in un giorno solo è capace anche di avere 80 contatti veri, «molti tedeschi». Voleva fare il pilota e si è acccontentato di diventare perito aeronautico. Massimiliano ha il passo sicuro dell'innovatore, non ha a caso ha organizzato un contratto di rete che raggruppa 5 aziende della fornitura meccanica che operano in differenti regioni e servono l'industria degli elettrodomestici e dell'automotive. Per riunirsi le aziende della rete si servono della videoconferenza, affittano una sala attrezzata a 50 euro l'ora e spendono meno che a viaggiare. Giovani come Taroni riempiono un

Protagonisti



Tania Benati, 35 anni: «Anche in maternità ho seguito l'azienda di famiglia»



Pierluigi Casadei (37) e Samuele Bonaccini (37): «Senza piccole imprese Reggio Emilia che farebbe?»



Mirco Vasari e Massimiliano Taroni (37): «Più export con un contratto di rete con cinque imprese»

vuoto, i Piccoli infatti con l'innovazione faticano. Il portale dell'Ice per il settore del mobile richiedeva pagine di presentazione in inglese e non ha incontrato favore. Anche sulle reti d'impresa c'è tanta diffidenza, nemmeno in Emilia terra di cooperazione la nuova formula ha sfondato. «Pochi incentivi fiscali e troppa burocrazia» dicono e le stesse associazioni non ci hanno creduto fino in fondo. Del resto è un momento delicato anche nel rapporto tra Piccoli e rappresentanza. Qualcuno comincia a non pagare i servizi e le associazioni di Rete Imprese Italia subiscono la concorrenza di chi offre i servizi in nero, magari un commercialista in pensione. Non ci sono ancora cadute significative delle iscrizioni ma i sintomi della disaffezione sì. Il rischio è che quei 300-500 euro di iscrizione, che salgono a oltre mille se hai dipendenti, diventino un costo da tagliare.

Emilio Valiani è ancora più giovane degli altri, ha 26 anni e lavora nell'azienda fondata dal

-13

Il calo del Pil nel 2013 stimato dal governo nel Documento di economia e finanza. La stima precedente era di un -0,2%. Per il 2014 è invece attesa una crescita sopra l'1%

bisnonno. Fabbricano pulegge a Poggibonsi, con dieci dipendenti fatturano un milione di euro composto di tantissimi pezzi da un euro che vanno a finire negli organi di trasmissione di macchine agricole e motori elettrici. A poco a poco i Valiani si sono spostati sull'export, oggi vendono il 60% all'estero e un'azienda gemella in Irlanda è diventata la loro filiale commerciale nel Nord Europa. Emilio è stato spedito in Gran Bretagna e a Barcellona a studiare, poi ha fatto un'esperienza nel settore commerciale della Gi Group. Rientrato in Toscana si occupa delle vendite, sostiene «che noi giovani siamo figli della crisi e non dobbiamo aver paura». Aggiunge che le aziende pagano un pregiudizio verso l'Italia «e lo Stato non ci tutela» ma il valore tecnico della meccanica italiana non si discute. «Gli stranieri vogliono prezzi sicuri e date certe di consegna e la cosa non ci fa paura perché dietro abbiamo valori robusti, abbiamo le radici nella mezzadria». Emilio sa che alla sua generazione non sa-

rà regalato nulla, che tutto «sarà da conquistare sul campo» ma non pare tremare. Ha ancora qualche anno per prendere le misure e non sembra che voglia prendere scorciatoie.

Samuele Bonaccini ha 37 anni ma lavora in azienda da 16 anche se voleva fare il maestro di sci. I suoi sono proprietari al 50% della Ma.Bo., un'azienda che i Bonaccini condividono con Ivan Malavasi, attuale presidente della Cna. Papà Bonaccini e Malavasi erano dipendenti della Corghi, una media azienda locale e come tanti operai veneti ed emiliani decisero di mettersi in proprio aprendo un'officina di minuteria meccanica di piccole dimensioni. «Vendiamo la pelle delle pulci, i margini di guadagno sono irrisori» dice scherzando Samuele. Oggi però in piena crisi stanno raddoppiando l'impianto di Correggio. Le Pmi terranno? «Lo speriamo proprio, altrimenti salta un pezzo di territorio. La provincia di Reggio Emilia senza piccole imprese che farebbe?». Per reggere botta però tutti i giovani sanno che bisognerà nuotare in acque più agitate di quelle dei padri e allora cominciano a maneggiare parole come «comunicazione». Un nuovo sito Internet perché gli artigiani del Novecento «si basavano sugli ordini dati a voce e invece oggi ci vogliono delle procedure standard». Una volta in azienda quello che diceva Malavasi veniva realizzato senza discussione alcuna, oggi l'idea viene «processata», tradotto: la si vaglia senza pregiudizi. In azienda lavora anche il genero del capostipite, Pierluigi Casadei, 37 anni, che ha fatto esperienza a Bruxelles e ora si occupa dei finanziamenti della Ue per le piccole imprese. Siete pronti quindi per un ulteriore passo in avanti e accogliere nella Ma.Bo. dei manager? «No — risponde Bonaccini — non me lo auguro, costano troppo. Noi prendiamo 2 mila euro di stipendio più i dividendi come soci ma stiamo in azienda 12 ore al giorno. Faccio fatica a pensare che un manager si accontenterebbe».

Dario Di Vico
@dariodivico

© RIPRODUZIONE RISERVATA