



L'UNIONE FA LA FORZA..OPPURE NO?! Pensare meno in piccolo...



In un tempo di crisi dei mercati, i governi (nazionale, regionali, provinciali, locali) che non aiutano, ci sono troppi competitors sulla scena, la *fame* (desiderio di guadagnare), tutto porta ad un abbassamento dei prezzi e così via... *A quanto detto sopra basterebbe aggiungere solo l'invasione delle locuste, la morte dei primogeniti maschi, la carestia ed il quadretto è completo..*

IL MODELLO MARCHIGIANO E I GRUPPI DI IMPRESE?

Quanto volte si è sentito parlare del famoso "modello imprenditoriale marchigiano", del "piccolo è bello", "l'azienda marchigiana data la sua contenuta dimensione, è meno soggetta a contratture del mercato" e così via?

Ebbene convinti di queste condizioni idilliache non ci siamo preoccupati di quello che il mercato stava richiedendo, aziende in grado di operare a 360° su tutti i settori del mercato senza "spacchettare" il business in tante microaziende.

Quello che dico non è una banalità, infatti nel corso degli ultimi anni (vado a memoria, ma non più di 7) sono iniziati a sorgere i famosi "consorzi" di imprese, aziende che hanno creato una entità più grande cercando di sommare le proprie forze. Questo per venire incontro a quello che il mercato, soprattutto dei pubblici appalti, richiedeva.



All'epoca da giovane imprenditore ero entusiasta delle proposte; vedevo realizzare sotto i miei occhi ed anche con un mio piccolo contributo quella cosa che avrebbe dato un valore in più alla mia attività; già in testa giravano mille progetti e mille idee su cosa si poteva fare e non, quali inimmaginabili opportunità si sarebbero aperte come nuovi mercati, nuove opportunità e chissà cos'altro.

Poi, come tanti, anche io aspettavo di vedersi realizzare i qualcosa dal raggruppamento, ma... con scarsi risultati.

PERCHÉ I GRUPPI NON FUNZIONAVANO?

È semplice, è vero che l'unione fa la forza, ma anche se uniti, ognuno continua a pensare da singolo, la "creatura" non si alimenta.

- problemi imprenditoriali interni,
- si cerca ancora chi comanda,
- spesso non esiste leadership,
- non esiste un vero "consiglio di amministrazione".

Parafrasando è come se in un esercito che si accinge alla guerra, il consiglio di guerra si riunisce per la strategia, ma poi ogni generale fa come cavolo gli pare e piace, a mio avviso l'esito è abbastanza scontato, magari qualche volta va bene, ma spesso andrà sicuramente male, con gravi perdite (nella guerra: uomini, nell'economia: denaro..)

NOI ABBIAMO SVOLTATO...

L'ultima mia esperienza in termine di aggregazione l'ho avuta circa 6 mesi fa creando, assieme ad altri colleghi, un consorzio di PMI per eseguire appalti all'estero;

La forza di questa aggregazione in realtà non è il leader o l'impresa con più fatturato che comanda, ma un vero e proprio consiglio di amministrazione che pone le problematiche oggettive delle opere da eseguirsi, le discute in assemblea per il vantaggio di tutto il gruppo;

- L'assunzione del personale,
- l'affidamento degli incarichi,
- l'analisi dei margini, la preventivazione
- La programmazione dei lavori.



L'esperienza dell'estero ha anche attivato nelle nostre imprese la capacità di creare

- organizzazione logistica;
- creare gruppi di acquisto,
- ricerche di mercato mirate a tutto il settore di business.

Assieme agli altri colleghi abbiamo fatto ormai diversi "pellegrinaggi" in terra straniera e presentandoci a competitors esteri.

Chi parla a nome del gruppo parla a nome di tutto il gruppo, perché le decisioni, le strategie sono state già discusse prima;

Al termine della giornata il gruppo si riunisce e discute di quanto discusso con il potenziale cliente, perché è l'unica cosa che veramente interessa al nostro mercato.

L'esperienza dell'estero per aziende del nostro settore, a mio avviso, **forgia il carattere stesso dell'azienda e del management,** in quanto non potendo de localizzare come le industrie **per noi è FONDAMENTALE l'organizzazione,** altrimenti si rischia grosso, sia in termini economici che di risorse umane.

Insomma finalmente pensare in maniera "più grande".

Il mercato, soprattutto quello estero, richiede che ci siano aziende strutturate, general contractor, aziende in grado di dare risposte in tempi rapidi e che siano in grado di rispettare i tempi, in grado di prevenire eventuali ritardi e di riparare in anticipo eventuali carenze.

Se una parte di gruppi di imprese inizieranno a comportarsi in questa maniera, sicuramente il mercato (nazionale ed internazionale) tornerà a premiare l'imprenditorialità locale e vedere crescere il modello marchigiano (non più piccolo è bello, ma meno piccolo ed evoluto..)

Buon lavoro e.. riflessione..

[Stefano Agostini – Imprenditore – EUROIMPIANTI SRL](#)