
Focus group di settore – Fase di ascolto-confronto

Associazioni imprenditoriali

Incontro – 27 luglio 2010 - Fiorano

Premessa:

Gambuli - Acimac

Qual'è la possibilità che il Comune ha di realizzare le possibili idee che possono emergere ? Ci sono le condizioni per favorire lo sviluppo come fu durante la fase dell'Area Depressa ?

Bandiera – Ceramicolor

Con cambiamenti così veloci cosa può fare ?

Valutazione contesto esistente

1. Quali sono in generale i 3 punti di debolezza attuali del distretto ceramico ?

Bandiera – Ceramicolor

1. Autoreferenzialità totale dei vari attori economici
2. Ritardo nell'affrontare la crisi; noi eravamo già in un contesto di declino come distretto ceramico; la crisi mondiale ha accelerato questa crisi.

Gambuli - Acimac

1. Costi "occidentali" (lavoro, materie prime, trasporto, energia) che non può essere competitivo oltre i 700 km
2. I meccanismi distrettuali sono virtuosi in contesti economici positivi; in situazioni critiche, vanno male; es. vari dirigenti locali che girano tra le varie imprese.
3. Fatica a trovare nuovi manager giovani.

Govoni - Cerarte

1. La formazione è una debolezza nei centri di formazione. Sono degli informatori non dei formatori. La formazione deve essere fatta soprattutto in azienda.

2. Quali sono i 3 punti di forza ?

Gambuli - Acimac

1. Il distretto ceramico e' ancora il punto di riferimento nel mondo nel fare tendenza, stile, immagine.
2. Know how / competenze per creare queste tendenze.

Bandiera – Ceramicolor

1. Il distretto c'è perché ci sono tutti gli attori della filiera produttiva
2. Il Capitale umano esistente.

Govoni - Cerarte

1. Conoscenze all'interno delle singole aziende
2. Ci sono ancora capacità di fare uscire idee nuove come decoro
3. La voglia di fare
4. La concentrazione di imprese della filiera nello stesso territorio.

Scenari futuri ?

1. Come pensate sarà il futuro economico e sociale di medio e lungo termine nel distretto ? Nel vostro settore ?

Gambuli - Acimac

Non ci sarà crescita. Il distretto rimarrà vivo se gli imprenditori riescono a mantenere le quote dell'anno scorso e il sistema dovrebbe riuscire ad assorbire i 10.000 lavoratori;
Se non si mantengono le quote e un minimo di volume si rischia di perdere l'eccellenza e la soglia: 350 milioni per mantenere l'eccellenza.
Altrimenti le imprese vanno altrove e si mantiene nel distretto un piccolo polo produttivo.

Nel nostro settore dell'impiantistica invece, abbiamo una stabilità sostanziale, e si rimarrà in Italia. I competitori cinesi, gli unici veri, sono concentrati per il momento sul loro mercato.

Bandiera – Ceramicolor

Come soglia minima del distretto servono 300 /350 milioni di produzione di ceramica. Il timore è legato alle implicazioni sociali e ai costi di produzione. Se il mondo è cambiato, occorre cambiare: dovrà essere aiutata una contro-immigrazione e il cambio generazionale.
Quello che abbiamo raggiunto lo dobbiamo difendere con i denti.

Come settore dei colorifici, le nostre imprese sono internazionalizzate, quindi ci sono buone possibilità. Il problema delle nostre aziende è la loro dimensione.
Ricordiamoci anche che il 90% dei colori è fatto in Italia e Spagna.

Occorre creare una cultura al lavoro, dell'imprenditoria, del rischio. Tutti vogliono il lusso.
Con la perdita dei colorifici e blocco degli ampliamenti, abbiamo perso dei saperi.
Non possono essere fatti gli stessi errori.

Govoni – Cercolor

Necessario conservare il primato estetico del prodotto ceramico.

Con il cambio generazionale nelle imprese si sono toccate con mano le difficoltà e capacità a gestire, specie in situazioni di crisi. Molti giovani imprenditori non sono motivati. Inoltre non si sono fatti gli investimenti nell'azienda, ma altrove in altri settori.

Nel settore del "Terzo Fuoco", c'è qualche speranza in più in quanto internazionalizzato; si fa più di ricerca, ma ha un costo alto rispetto agli introiti.

Soluzioni

2. Quali sono le soluzioni/idee nuove che avete per il rilancio del distretto a breve-medio-lungo termine, e perché ?

Gambuli – Acimac

- Occorre creare le condizioni oggettive per aiutare le imprese della filiera. Il clima imprenditoriale deve essere attraente.
- Occorre valorizzare di più l'intera filiera del ceramico. Prendere l'esempio del faentino. Il Museo della Ceramica a Fiorano è meglio di niente, ma è poca cosa.
- Serve una cultura meritocratica e la cultura d'impresa. Invece la cultura cattocomunista di chi ha amministrato ha impedito le condizioni per una moderna cultura d'impresa. Perché un paese come gli Stati Uniti attualmente in crisi rimane comunque un paese dinamico ? C'è un ricambio continuo di persone, di generazioni che hanno la stessa spinta a intraprendere.
- Puntare sulla ricerca di Ingegneri per lo sviluppo della meccatronica e i beni strumentali.
- Non preoccuparsi dei problemi del cambio generazionale. Se non ci sono imprenditori giovani o se quelli di famiglia non sono o saranno all'altezza, saranno altre persone provenienti da fuori, che hanno "più fame", con nuovi stimoli.

Bandiera – Ceramicolor

Le soluzioni sono a medio-lungo periodo:

- Necessario creare le condizioni di mercato, per non far scappare le imprese locali;
- il Comune può aiutare: dare nuove autorizzazioni quando servono e favorendo le infrastrutture necessarie.
- Puntare sulla formazione e la scuola: al Fermi uscivano i capireparto; occorre ripartire da lì con corsi di formazione legati ad uno sbocco professionale immediato.
- Avere l'umiltà di "mescolare il sangue" nei nuovi manager con più voglia di far fatica, sacrifici.

Govoni - Cerarte

- Serve una formazione adeguata per avvicinare domanda e offerta tra scuola e lavoro, specialmente nella meccanica.

3. Cosa salvare dell'esistente e delle iniziative in corso ?

Lo stile italiano e le competenze progettuali

Alcuni progetti in corso sull'innovazione di prodotto/processo avviati .

Responsabilità e condizioni

4. Quali condizioni e strumenti necessari per le proposte?

Tutti:

- Creare le condizioni favorevoli perché il terreno sia fecondo per le imprese.
- Lasciare che sia il mercato a trovare le soluzioni, senza volere pianificare le attività imprenditoriali dall'alto.
- Costi energetici, materie prime e trasporti più competitivi.
- Semplificazione amministrativa da parte degli Enti pubblici.

5. Quali ruolo e contributo del vostro settore ?

Gambuli - Acimac

Come Acimac, dobbiamo continuare a vivere la competizione con forza, soprattutto rispetto alle imprese cinesi.

Bandiera – Ceramicolor

Come Ceramicolor, diamo la possibilità di insegnare agli imprenditori locali come si va nel mondo.

Le aziende locali internazionalizzate hanno da insegnare.

Dare l'eccellenza alle persone locali, dare spazio agli Istituti tecnici, con nuove materie e con nuovi centri di formazione, ed evitare l'autoreferenzialità.

Ci sono alcuni imprenditori che forse preferiscono chiudere o vendere piuttosto che rimettersi in discussione.

Avere il coraggio di cambiare, lasciare casa le persone più anziane.

Govoni – Cercolor

Come Cercolor, intendiamo continuare a fare ricerca e alimentare la fantasia.

Evitare i concordati facili per evitare che si facciano fallire le imprese del settore.