
Focus group di settore – Fase di ascolto-confronto **Medie-Grandi Imprese**

Incontro – 19 luglio 2010 - Fiorano

Valutazione contesto esistente

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

Rossano Gianferrari - CMA (trasporti)

1. Cambio generazionale nel settore ceramico è una grossa criticità
2. Rallentamento del processo di innovazione di prodotti e processi
3. Di fondo c'è un problema di criticità di sistema del Paese Italia

Mauro Galanti – Ferro Spain Italy (additivi)

1. Mancanza di programmazione di medio termine; come imprenditori non si pensa al futuro. Chi ha costruito le aziende, ha avuto intuito, ma era più facile. I figli in generale non sono preparati. Molte imprese non credono più di tanto nel futuro delle imprese.
2. Difetto di “andare dietro agli altri”; gli spagnoli, prima della crisi, erano molto più attenti sulle innovazioni di prodotti. Gli imprenditori italiani sono più “statici”, più “conservatori”. Es. La decorazione digitale; gli imprenditori scoprono solo ora questa nuova tecnologia.
3. C'è sempre stata una competitività sbagliata, più distruttiva (es. Portarsi via il personale) e poca attenzione al Made in Italy negli anni scorsi. Imprenditori poco “compatti”, al di là delle buone intenzioni.
4. C'è stato pochi investimenti nella ricerca. Lo fanno ora perché sono “costretti” ma gli investimenti vanno fatti nei tempi buoni.

Leonardi – Sada Cavi – Impianti elettronici e commercializzazione cavi elettrici

1. Mancanza di ricerca tecnologica per anticipare i bisogni
2. Scarsa organizzazione nella gestione dei magazzini
3. Non si pensa più e progetta come si dovrebbe
4. Fiorano è diventato un “dormitorio”

2. Quali sono i 3 punti di forza ?

Rossano Gianferrari - CMA (trasporti)

1. “Piccolo è bello”; nonostante tutto; è stato un elemento di forza, che ha portato a molta flessibilità, a delle competenze diffuse;
2. La rete commerciale esistente

Mauro Galanti – Ferro Spain Italy

1. Lo Stile del Made in Italy ci viene ancora riconosciuto.
2. C'era più ricerca nelle piccole aziende e in un territorio ristretto, quindi facilmente scambiabile.
3. Competenze tecnologiche restano ancora un importante asset.

Leonardi – Sada Cavi – Impianti elettronici e commercializzazione cavi elettrici

1. Ancora la tecnologia.

Scenari futuri

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

Rossano Gianferrari - CMA (trasporti)

Per i prossimi dieci anni saremo ancora legati alla piastrella, anche se stiamo perdendo l'intelligenza e lo spirito innovativo dei "primi" imprenditori.

Sarà un settore consolidato e ridimensionato e rivolto ad una clientela di nicchia e dovremo pensare ad altri settori alternativi.

Mauro Galanti – Ferro Spain Italy

La ceramica rimarrà trainante ma cambierà, per forza. I numeri di vendita di prima non torneranno mai più. La disoccupazione sarà un nuovo problema, finiti gli ammortizzatori sociali. Ci sarà una forte selezione tra le imprese, anche se le medie e piccole dell'indotto del settore pagherà il costo di trasformazione.

Dovrà essere rivisto il benessere diffuso.

Leonardi – Sada Cavi – Impianti elettronici e commercializzazione cavi elettrici

La meccanica soffrirà di più rispetto alle imprese del ceramico. Non c'è coraggio per fare gruppo.

Soluzioni

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

Mauro Galanti – Ferro Spain Italy

Dobbiamo prendere spunto dal mondo della moda e del migliore Made in Italy. Da noi italiani si aspettano sempre il meglio.

Le imprese devono investire in ricerca e vendere prodotti di alta gamma.

Il rischio è di avere qui il marketing, il commercio, gli stabilimenti altrove.

Soprattutto occorre fare sistema, gruppo, imprese anche se permane ancora troppo individualismo tra gli imprenditori.

Assopiasterelle era nata con questa missione di fare sistema ma negli anni questo approccio di gruppo non si è sviluppato in modo incompleto.

Rossano Gianferrari - CMA (trasporti)

Come alternativa, occorre puntare sul distretto come centro della logistica con spazi, infrastrutture adeguate, informatica, intelligenza territoriale.

Nel breve periodo vanno aiutato soprattutto le imprese medio e piccole. Sono poco ascoltate.

Occorre sburocratizzare /semplificare.

Definire politiche industriali con incentivi a chi fa reti d'impresa.

Occorre certezza del credito, con pagamenti incerti e in tempi lunghi e anche gli Enti locali (Comuni, Asl).

La pratica dei concordati ha contribuito a peggiorare la situazione e coinvolgere imprese sane e meno sane. C'è uno scannamento reciproco.

Leonardi – Sada Cavi – Impianti elettronici e commercializzazione cavi elettrici

E' necessario rendere accessibile la formazione per le piccole e medie imprese al fine di ampliare le conoscenze. Le associazioni imprenditoriali devono aiutare in questa direzione.

Le banche devono essere più innovative nei servizi nell'aiutare le imprese a fare ricerca e sviluppo.

Per valorizzare Fiorano, e la sua capacità di attrarre turisti, migliorare l'accesso per andare al Santuario (con due sensi di marcia)

Cosa salvare dell'esistente e delle iniziative in corso ?

Tutti:

- Prodotti di eccellenza
- Creatività nell'indotto della ceramica
- Conoscenze in tante imprese, artigiani
- Le iniziative di recupero dei contenitori storici (es. Castello, antiche Ville)
- Santuario ma non la viabilità per raggiungerlo.

Responsabilità e condizioni

Quali condizioni e strumenti necessari per le proposte?

Tutti:

- Maggiore etica tra gli imprenditori (c'è ancora una diffusa corruzione anche nel privato).
- Ascoltare di più gli artigiani / dipendenti /
- Rendere più attraente il contesto per investitori stranieri.
- Cura del paesaggio e del territorio
- Accordo tra gli Enti locali per promuovere meglio gli eventi culturali-storici.

Quali ruolo e contributo del vostro settore ?

CMA – Rossano Gianferrari

- Non delocalizzare e investire sul territorio del distretto

Leonardi – Sada Cavi – Impianti elettronici e commercializzazione cavi elettrici

- Continuare con passione a investire nelle nostre aziende.

Ferro

- Volontà di rimanere nel polo della ceramica e continuare a crederci.