

Tem

Di che cosa si discute
(o si dovrebbe discutere)
questa settimana in regione

i/NUOVO

Reg. Tribunale di Udine
5/2001
Direttore responsabile
MAURO TOSONI
Condirettore
LUCA PANTALEONI

Editore
COOPERATIVA EDITORIALE
NUOVO FRIULI s.c.a.r.l.
Redazione e amministrazione
via Tavagnacco 61, Udine
Tel. 0432.44472 Fax 0432
e-mail: redazione@nuovofvg.com
Stampa EDIGRAF s.r.l. via c.
Montecchi 16, Trieste

LA LETTERA

ing. MATTEO LANARO

So produrre ma non vendo

È quello che oggi accade a molte imprese sull'orlo della crisi, anche nel ricco nord-est. La soluzione è conoscere il proprio avversario e fare un prodotto migliore del suo e unico nel suo genere: parola di ingegnere.

Egregio Direttore, credo e sono fortemente convinto che uscire dalla crisi sia possibile, ma ci vuole determinazione e coraggio. Ognuno di noi è chiamato per la sua sfera di competenza a dare supporto per accompagnare e sostenere questo cambiamento economico. Oggi non si tratta più di come produrre, ma di come espandersi in un mercato senza confini.

Troppi sostengono che il mercato selezionerà le sole aziende capaci eliminando le altre dallo scenario competitivo, dimenticandosi che dietro ogni azienda che muore, perchè non selezionata dal mercato, tante famiglie rimangono senza lavoro e tanti giovani pur laureati rimangono senza futuro.

Senza reagire, ognuno di noi sta permettendo che il grande sogno del nord-est, che ha permesso ad ognuno di noi di poter sognare nel costruirsi una vita migliore con sacrificio e senza attendere la sussistenza dello stato o della regione, stia naufragando e molti oggi si permettono di criticare ciecamente questo modello produttivo. Nessuno si chiede che azioni deve intraprendere per rilanciare il nostro nord-est, invece tutti criticano gli imprenditori e giudicano con facilità le loro paure a cambiare strategia.

Le associazioni, la regione prendono a modello le aziende capaci e ne fanno uno slogan: "Tu devi essere come quelle per farcela". Ma tutti noi siamo andati a scuola e abbiamo vissuto gli insegnamenti dei maestri. Non è forse vero che il maestro capace è quello che raccoglie e accompagna gli alunni in difficoltà e li porta allo stesso livello dei primi della classe? Non è forse vero che il cambiamento avviene perchè siamo noi a volerlo?

Io credo ancora nel nostro nord-est, ma oggi bisogna accompagnare l'imprenditore e fornirgli gli strumenti più adeguati per poter competere nel mondo. Sarebbe bello poter tornare nei radiosi anni del boom economico, ma questo non è più possibile. Oggi è solo possibile cambiare strategia ed adeguarci al nuovo stato delle cose usando gli strumenti più opportuni per combattere e vincere questa guerra economica.

Le chiedo, se possibile, di pubblicare questo articolo, affinché possa giungere a tutti gli imprenditori il messaggio che è possibile farcela e che oggi non sono più soli.

So produrre, ma non vendo! È la crisi della mia azienda! I tedeschi, le grandi aziende non vogliono più acquistare i miei prodotti e mi costringono a ridurre i costi

sempre di più. La regione e lo stato non fanno nulla per venirmi in contro. Le banche per finanziarmi mi chiedono eccessive garanzie ed io sono il solo a rischiare la

casa e a dare lavoro a tanti miei dipendenti. Sono al bivio e mi sento abbandonato. Come fare?

La tua azienda è unica, il tuo prodotto è diverso dalla concorrenza! Te ne rendi conto? Sai quali sono i tuoi rivali? I cinesi? E com'è il loro prodotto, migliore del tuo? No, il loro costa poco e il mio costa troppo e nessuno lo compra. Ma il tuo prodotto non dura di più, non è migliore di quello della concorrenza? Non lo so, non me lo sono mai chiesto, non so cosa gli altri producono. So solo che non vendo e non so il perchè, i clienti non vengono da me. Ma scusa, perchè vuoi vendere diminuendo il prezzo del tuo prodotto? È una vita, che lavoro così. Allora capisco, è semplice uscire dalla crisi, ma ci vuole determinazione e la volontà per superare le paure di cambiare strategia. Ma tu parli, non rischi quanto me. Lo so, ma nessuno ha la bacchetta magica, insieme possiamo camminare e analizzare il mercato per migliorare il tuo prodotto e venderlo nel mondo. Non dobbiamo più aspettare i tedeschi che vengano da te a comprare ma noi dobbiamo migliorare il tuo prodotto e renderlo unico rispetto ai tuoi concorrenti perchè, vedi, un prodotto è come un'opera d'arte, è unico.

Chi è che rende unica e senza valore l'opera? Il critico: noi dobbiamo essere

come il critico d'arte. Ma questo costa. Lo so, ma allora tu puoi rischiare da solo o unirti con degli imprenditori che lavorano per te o nel tuo settore per ridurre i costi ed essere competitivo nel mondo. I tuoi clienti sono nel mondo e aspettano solo di conoscerti e di capire quello che fai e quello che offri di diverso rispetto al prezzo.

Le tue sono solo parole e con le parole non si fa lavoro. Hai ragione, ma le parole usate correttamente sono uno strumento per vendere. Un bravo commesso non è forse quello che sa comunicare le qualità del prodotto, anche quelle non visibili alla clientela? Tu hai bisogno di questo per uscire dalla crisi.

Ma chi sei tu? Io, sono un ingegnere che lavoro alla STMicronic di Milano nella ricerca e sviluppo e faccio innovazione. Qui combattiamo nel mondo nel settore della microelettronica e ogni giorno analizziamo i concorrenti e sviluppiamo con determinazione soluzioni nuove per migliorare i nostri prodotti e venderli nel mondo. Siamo la quinta società a livello mondiale e la prima in Europa.

Perchè ti proponi? Perchè ho appreso la mentalità per vincere nel mondo e voglio condividerla con te per rilanciare il nostro nord-est e vincere questa sfida, perchè il tuo successo è il nostro successo.