

STRATEGIE PER LE PMI


Dalla crisi l'opportunità di cambiare

PATRIMONIALIZZAZIONE, MERCATI ESTERI E INDUSTRIA 4.0. SONO LE TRE DIREZIONI SUGGERITE DA **FAUSTO BIANCHI**, PRESIDENTE PICCOLA INDUSTRIA DI UNINDUSTRIA

Spero che l'Expo possa portare i vantaggi che altre grandi città mondiali hanno avuto di recente e soprattutto possa risolvere i problemi atavici di questa città, primi tra tutti rifiuti, trasporti e decoro urbano, con una classe dirigente in grado di pianificare risorse e investimenti importanti nel campo della digitalizzazione e del green. Abbiamo bisogno di una capitale più ambiziosa, che abbia il coraggio di pensare al futuro con grandi progetti da mettere in cantiere il prima possibile.

A proposito di grandi progetti. Tra le proposte di spessore per il rilancio di Roma e di tutta la regione, spicca il Politecnico.

Il Politecnico rappresenterebbe un punto di riferimento accademico, trainante e attrattivo, in grado di concentrare le eccellenze dei nostri atenei laziali nelle facoltà di ingegneria e architettura.

Ho intenzione di valorizzare in questi anni di presidenza il rapporto tra il mondo imprenditoriale e quello della ricerca, proseguendo il dialogo costruito dal presidente Filippo Tortoriello, nell'ambito dell'Accordo Quadro con le sette principali università della Regione. La creazione di un Politecnico del Lazio rappresenterebbe quindi un ulteriore passo per proiettarci nella dimensione di una grande regione europea della conoscenza. 

ELISABETTA DE TOMMASO

Che valore ha per lei rappresentare le Pmi laziali in questa particolare fase storica?


Le piccole e medie sono il cuore pulsante della nostra economia e rappresentano il segmento industriale più colpito dalla pandemia, circa un'azienda su tre si trova tuttora in larga parte in situazioni di illiquidità o di liquidità precarie. In questa fase, il nostro ruolo come "sistema" è ancora più significativo. Rappresentare le imprese sul territorio non vuol dire soltanto farsi portavoce delle loro esigenze attraverso azioni istituzionali o lobbistiche, come si userebbe dire oggi, ma significa soprattutto supportarle, ossia essere al loro fianco e sostenerle per costruire insieme percorsi di crescita, attraverso un confronto diretto e continuo.

Quali sono i cosiddetti fattori di successo per una Pmi?

Cosa è cambiato rispetto all'era pre-Covid19?

Non credo esista una formula magica. Né prima del dilagare dell'emergenza sanitaria, né a maggior ragione in questa fase così complessa. La verità è che questa pandemia sta presentando effetti fortemente asimmetrici: per alcuni settori, le conseguenze sono davvero preoccupanti, mentre altri – pochi – comparti potrebbero addirittura beneficiare di questa fase. Nel Lazio, come in Italia, in cui il tessuto imprenditoriale è costituito prevalentemente da Pmi, le aziende si trovano di fronte scelte molto difficili. Ed esistono due modi per poter affrontare la ripresa: restare fedeli ai paradigmi di business consolidati nel tempo o sfruttare la crisi per evolvere, abbracciando il cambiamento.

Lei per cosa propende?

A mio avviso le Pmi dovrebbero guardare questa fase in un'ottica di cambiamento, di evoluzione dei loro business, puntando su tre elementi: rafforzare la patrimonializzazione, sviluppare una maggiore capacità di innovare in chiave 4.0 e puntare ai nuovi mercati guardando di più all'estero e ai canali di vendita online, oggi imprescindibili. Necessitano anche e soprattutto di strumenti che diano accesso a competenze manageriali professionali, specialmente le piccole e microimprese che, altrimenti, rischierebbero davvero di rimanere indietro in questa sfida che sta mettendo a dura prova tutti. 

LORENZA RUGGIERO



Fausto Bianchi



QUI LAZIO

Covid-19, l'impatto economico non è uguale per tutti

ALLE TERME DEI PAPI SI SFRUTTA IL DRASTICO CALO DELLE PRESENZE PER RINNOVARE ALCUNE AREE DEL COMPLESSO. LA RIFLINE LANCIA UN NUOVO SERVIZIO PER LE VENDITE ONLINE, MENTRE LA GEMAR CONFERMA IL SUO INTERESSE NEL GREEN. COMUNE A TUTTI **L'IMPEGNO PER UN 2021 DIFFERENTE**

Toccate più o meno fortemente dall'impatto che il Covid-19 ha avuto sull'economia del nostro Paese, queste tre aziende con quartier generale nella regione Lazio stanno comunque continuando a reagire, a trovare soluzioni ai tanti interrogativi generati da una pandemia che ha improvvisamente cambiato le carte in tavola a quasi tutte le Pmi italiane.

UN "ATTO DI CORAGGIO" GUARDANDO ALLA PRIMAVERA

La situazione più complessa, in questa terna di aziende, la sta sicuramente vivendo Terme dei Papi, sito viterbese che nei secoli ha messo a disposizione – anche dei pontefici in epoca medievale – acque per lo più ipertermali (da 40 a 58 gradi Celsius) dalle grandi proprietà terapeutiche. Impresa legata in modo indissolubile al territorio della Tuscia e a cui la famiglia Sensi sta cercando di far superare il meno traumaticamente possibile questo periodo segnato dagli effetti del Covid-19.

"Come sta andando? Malissimo, grazie", esordisce Alessandra Sensi, leader della terza generazione della famiglia che dagli anni '90 gestisce le Terme dei Papi (sette milioni di euro di fatturato 2019 a fronte di 110 dipendenti fissi). La preoccupazione, e non solo quella, è tangibile nelle parole di chi si trova a dover fare i conti con numeri nettamente sotto media. "Nei settori alberghiero e wellness il calo rispetto all'anno passato arriva a toccare l'80%, mentre riusciamo a tenerci a galla con i servizi legati alle cure termali sanitarie".

Nonostante le entrate si siano ridotte drasticamente, i Sensi hanno comunque deciso di investire nella ristrutturazione di alcune aree, a partire dal Niccolò V, il piccolo *hotel de charme* presente all'interno della storica struttura viterbese. "Abbiamo deciso di sfruttare questi tempi morti per rinnovarlo e riproporlo ai nostri clienti in una veste ancora più bella. Anche per provare a scrollarci di dosso tutto il brutto portato dal Covid-19 e farci trovare pronti per l'inizio del 2021", sottolinea Alessandra Sensi.

"Il nostro è un atto di coraggio, considerato che, per quanto ne so, in questo momento a Roma sono aperti solo il 30% degli alberghi e non si parla certo di lavori di ammodernamento. Noi di Terme dei Papi ci auguriamo un 2021 di grande ripresa a partire da marzo-aprile, sperando di tornare a rivedere la luce alla fine del tunnel".



Alessandra Sensi



Aiutati su questa strada dalle istituzioni, non sempre in sintonia, come chiarisce la Sensi, con il mondo dell'imprenditoria.

"Le promesse fatte dal governo è fondamentale siano mantenute, come non è successo purtroppo con quella di poter portare in detrazione il 65% del credito d'imposta speso per mettere in sicurezza le nostre aziende e acquistare, per esempio, la termocamera che al momento mi risulta abbiamo solo noi e l'aeroporto di Fiumicino.

Una percentuale poi scesa al 9%, creando non pochi problemi a chi aveva già investito, perché si sono accorti che mancavano le risorse".

LE INCOGNITE DI UN'ATTIVITÀ LEGATA ALLA FILIERA

Difficoltà che invece pare non aver incontrato sulla propria strada negli ultimi, complicati mesi la RifLine (36 milioni di euro di fatturato complessivo nel 2019 e 132 dipendenti tra Italia ed estero), azienda impegnata nella logistica internazionale e che ha base a Fiumicino (Roma), oltre ad essere presente in 52 paesi del mondo con il proprio gruppo. Settore segnato anch'esso dai disagi provocati dal Covid-19, ma che è riuscito meglio di altri ad incassare i vari colpi subiti sul piano economico. "Questo perché siamo stati chiamati da subito a gestire l'emergenza, organizzando l'approvvigionamento di mascherine e altro che doveva necessariamente essere fatto arrivare in Italia. Per



la Protezione civile e diverse agenzie regionali che si occupavano nella prima fase di importare soprattutto dispositivi di protezione individuale, abbiamo noleggiato sette charter in grado di recapitare nel nostro Paese più di 15 milioni di mascherine", spiega l'amministratore delegato di RifLine Francesco Isola.

Situazione di relativo benessere commerciale che, però, non è detto possa essere replicata pure nell'immediato futuro, chiarisce Isola. "Di fatto siamo un'azienda che vive nella filiera e se si fermano gli altri dovremmo farlo anche noi spedizionieri.

Non si sa cosa potrà succedere nel 2021: questo è un punto di domanda per i nostri clienti, che fanno parte dei settori più disparati. Nel frattempo, comunque, sono passati da 9mila a 22mila i metri quadrati dei magazzini che abbiamo al terminal di Pomezia, per poter assistere sempre meglio chi ha comprato merce e non può ancora venderla causa pandemia".

RifLine che sta anche continuando ad ampliare la gamma dei servizi offerti alla propria clientela. "Ci siamo strutturati per poter gestire sempre meglio tutte le necessità della logistica e in questa ottica a inizio dicembre abbiamo lanciato il servizio Parcel, rivolto a chi deve inviare i piccoli plichi che vengono principalmente dalle vendite online.

Un ambito commerciale che ha avuto una crescita esponenziale nel periodo segnato dal Covid-19", conferma l'ad dell'azienda di Fiumicino.



Francesco Isola

GRAZIE ALL'EXPORT

ATTUTITI GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA

La Gemar di Casalvieri, in provincia di Frosinone, è invece riuscita a non farsi travolgere dall'onda d'urto generata dal Covid-19 adattandosi in fretta alle nuove modalità proposte dal mercato globale. L'azienda ciociara (29 milioni di euro di fatturato 2019 e 140 dipendenti) ha infatti continuato a spedire i suoi palloncini – che in famiglia si producono dal lontano 1884 – in oltre 50 paesi nel mondo, sfruttando anche quella digitalizzazione che, assieme ad una serrata attività di marketing, le aveva già permesso di stimolare una fetta di mercato rimasta ferma negli anni passati. “Abbiamo poi lavorato molto sull'innovazione e sull'assicurazione del prodotto, servizio quest'ultimo che ci consente eventualmente, per un qualsiasi problema di tracciare tutti i lotti a distanza e individuare in qualsiasi parte del pianeta si trovi ogni palloncino che produciamo”, tiene a sottolineare il vicepresidente della Gemar, Genesio Rocca.

Rinnovato approccio al lavoro giornaliero che ha privilegiato i prodotti green, biodegradabili al 100% e contribuito a lanciare la campagna “Don't let go”, necessaria per sensibilizzare l'utente finale sull'importanza di non disperdere i palloncini nell'ambiente. “In più siamo stati in grado di contenere gli effetti della brusca frenata causata dalla pandemia, visto che, esportando in tutto il mondo, abbiamo



←
Genesio Rocca



potuto “spalmare” il nostro lavoro secondo i tempi dei lockdown decisi dai vari governi nazionali”. Un impegno su larga scala che fa di Gemar la più grande azienda europea nella produzione di palloncini e le permette di operare in tutti e cinque i continenti.

LI
SERGIO TORRISI



QUI CALABRIA

Ferrara: “Voltiamo pagina, la nostra è una questione nazionale”

ALDO FERRARA, PRESIDENTE DI UNINDUSTRIA CALABRIA, CHIEDE AL GOVERNO DI CAMBIARE APPROCCIO A PARTIRE DALLA CREAZIONE DI AREE FREE TAX PER DARE UNA SPINTA ALLO SVILUPPO REGIONALE. E SULL'EMIGRAZIONE GIOVANILE LANCIA L'ALLARME: FRA 40 ANNI UNO SCENARIO CATASTROFICO

La pandemia ha messo a dura prova il sistema industriale del nostro Paese. Quali saranno le conseguenze delle nuove misure straordinarie sull'economia calabrese?

Il sistema produttivo calabrese ha registrato, già durante la prima fase della pandemia, un contraccolpo particolarmente negativo, soprattutto se rapportato alla fragilità strutturale della sua economia. I recenti provvedimenti fanno ripiombare il nostro territorio in uno stato di incertezza e di enorme difficoltà. Stiamo affrontando una nuova fase caratterizzata da una crisi asimmetrica e non omogenea, che si riflette in primis sul fragile sistema sanitario regionale, commissariato da oltre dieci anni. Nonostante questo ultimo lockdown sia più selettivo rispetto a quello della prima fase, il sistema delle imprese sta soffrendo intensamente. La scarsa qualità logistica del sistema dei trasporti, la ridotta mobilità, la mancanza di una visione di prospettiva post Covid e una Pubblica amministrazione che accentua tutte le sue carenze con il ricorso allo smart working intensivo, sono elementi di accresciuta preoccupazione e latente sfiducia per gli imprenditori calabresi.

Cosa chiedete a governo e Unione europea per rimettere in moto il motore della regione e rendere più facile fare impresa in Calabria?

L'Unione europea ha sicuramente costituito un portafoglio importante di risorse. Ora, però, è più che mai necessario accelerarne il finanziamento e l'attuazione in tempi compatibili con la crisi che si sta attraversando. Con il governo credo, invece, che sia necessario aprire una pagina nuova sulla condivisione interistituzionale di una *vision* capace di affrontare la questione Calabria come questione nazionale, facendola emergere dai confini territoriali. È quindi fondamentale incidere sugli aspetti materiali e immateriali che frenano lo sviluppo regionale, a partire dal piano fiscale, con un intervento finalizzato alle 13 zone economicamente speciali della Calabria che devono diventare aree interamente “free tax”, e dalla realizzazione dei corridoi europei. L'alta velocità e il ponte sullo Stretto sono elementi prioritari che potrebbero riportare la Calabria, i suoi insediamenti produttivi e le sue eccellenze logistiche al centro dell'interesse economico nazionale ed europeo.



↗
Aldo Ferrara