

Pmi, più capitale da aggregazioni e mercato

All'esame dell'assemblea della Piccola di Confindustria i nuovi strumenti finanziari a disposizione
L'invito di Barcella: «C'è la tendenza anche a Bergamo a idealizzare e mitizzare le microimprese»

HANNO DETTO



Rita Melocchi



Le aggregazioni fra imprese sono una priorità del prossimo biennio, un tema emerso nel tessile, che ci pare di poter estendere anche ad altri settori, anticipando i problemi che potrebbero nascere



Alberto Barcella



C'è la tendenza anche a Bergamo a idealizzare le microimprese. Ma non va mitizzato né il concetto piccolo è bello, né l'idea che è necessario a tutti i costi crescere per sopravvivere



Massimiliano Bresciani



È possibile fare sistema, realizzando insieme alcune iniziative, e ottenere risultati. Se c'è uno scopo comune, i frutti arrivano. Di fondo conta la volontà delle persone di lavorare insieme

Un'assemblea operativa. La presidente della Piccola Industria, Rita Melocchi, l'aveva annunciato e così è stato. Ieri in via Camozzi si è parlato di aggregazioni fra imprese ed è stato soprattutto il tema della finanza a raccogliere interesse e qualche obiezione sulle difficoltà attuali.

Le aggregazioni sono «fra le priorità» del prossimo biennio: una questione emersa nel tessile e che ora, ha detto Melocchi, «ci pare di poter estendere anche ad altri settori, anticipando i problemi che potrebbero nascere». Di crescita delle piccole aziende, «un patrimonio per il Paese», ha parlato anche il presidente di Confindustria Bergamo, Alberto Barcella: «Le imprese devono fare una scelta. Non va mitizzato né il piccolo è bello, né che è necessario a tutti i costi crescere per sopravvivere. C'è la tendenza anche a Bergamo - ha sottolineato -, né da parte di Confindustria né della Piccola Industria, a idealizzare, a mitizzare le micro im-

prese», che però, ha spiegato, vanno valorizzate in un'ottica di sistema, nel legame con le altre realtà.

Sugli aspetti pratici, a partire dalla finanza, emerge la necessità di nuovi strumenti. Le imprese italiane con meno di 10 milioni di fatturato sono quasi 13 milioni e mezzo. Paolo Mari, responsabile della clientela industriale di Banca Imi (Intesa San Paolo), ha indicato le possibili aree d'aggregazione, dalla commercializzazione dei prodotti alla gestione degli immobili e del capitale. Si parla, ad esempio, di fondi immobiliari dove far confluire terreni e fabbricati di più imprese, oppure, per patrimoni consistenti, di Società di investimento immobiliare quotate (Siiq), introdotte dall'ultima Finanziaria. Banche e istituzioni, riunite in Pro Mac, stanno poi lavorando per creare il Mercato alternativo del capitale (Mac) che, sull'esempio londinese, vorrebbe facilitare l'accesso delle pmi al capitale di rischio.

Allearsi, comunque, non è sempre facile. Il direttore degli industriali di Prato, Marcello Gozzi, ha portato l'esempio della Merchant di Filiera, nata nel 2006 e, finora, con risultati inferiori alle attese: da cento contatti si è arrivati a sei possibili integrazioni. «Ci vuole tempo - spiega Gozzi -. È un problema di cultura e si tratta di trovare gli interlocutori bancari disponibili a ragionare su realtà piccole». In videoconferenza, sono intervenuti Giancarlo Babini e Gabriele Micozzi, di Assindustria Ancona, che ha fondato il «Club delle alleanze e delle aggregazioni». I primi risultati si stanno raccogliendo nel contract, con la prossima apertura di uno show room, e del turismo, con operazioni di marketing internazionale. Infine, Massimiliano Bresciani ha presentato il consorzio «Sigillo Italia», dicendo: «È possibile fare sistema e ottenere risultati. Di fondo conta la volontà delle persone di lavorare insieme».

Silvana Galizzi

RINNOVO BIENNALE AL CONSIGLIO DIRETTIVO

■ L'assemblea di ieri pomeriggio ha provveduto anche all'elezione del nuovo consiglio direttivo del Comitato Piccola Industria di Confindustria Bergamo in carica per il prossimo biennio 2007-2009.

Non era invece in scadenza il mandato di presidente di Rita Melocchi (Minifaber) in carica per il quadriennio 2005-2009.

I consiglieri eletti nel Comitato Piccola Industria sono stati: Aldo Angeletti (Salf), Pietro Eugenio Baldini (Cosmec), Luca Baschenis (Nuova Siga), Luigina Bernini (Lamiflex), Gianangelo Cattaneo (Plastik), Carlo De Vignani (Aerothermica Bergamasca), Giorgio Donadoni (Co.Mac), Mauro Ghidini (Imex), Simona Ghilardi (Ghilardi Autotrasporti), Giovanni Grazioli (Grazioli Angelo e Fratelli), Daniela Guadalupi (Vin Service), Mario Locatelli (O.D.L.), Raffaele Meles (Mi-Me, Minuterie Metalliche Meles), Maurizio Mora (Elframo), Gian Paolo Negrisoni (Flamma), Alfredo Panzeri (Milanoflex), Marina Piccinini (Ress), Giancarlo Ronzoni (Ronzoni), Bruno Rottigni (Rottigni O.M.), Mirella Salvi (Rotolificio Bergamasco), Natale Santoni (M.P.E.), Giorgio Tiengo (Fema Impianti Industriali), Giuseppe Toccagni (Consulenze Ambientali), Ilaria Toscano (Laco Stampi), Dino Ubiali (Bergamo Partner), Ferdinando Ubiali (Ovid), Gianfranco Valsecchi (Valsecchi), Sergio Valsecchi (Valsi), Gianluigi Viscardi (Cosberg) ed Emanuele Zenoni (Interpack Italia).

CONSORZIO «SIGILLO ITALIA» UNO SHOW ROOM A NEW YORK

■ Uno show room già aperto a Milano e un altro in vista a New York. E il prossimo obiettivo sarà arrivare direttamente al consumatore finale con i propri marchi aprendo il primo punto vendita, nel cuore di Milano.

Sono questi i primi risultati del consorzio «Sigillo Italia», di cui il Calzificio Bresciani di Spirano fa parte insieme ad altre quattro aziende, per altrettanti marchi. Il consigliere delegato Massimiliano Bresciani ne ha parlato ieri all'assemblea della Piccola Industria per presentare un esempio di aggregazione riuscita fra aziende tessili complementari, dato che ciascuna delle cinque imprese, tutte di regioni diverse, fabbrica prodotti differenti, dalle calze alla maglieria, e mantiene in ogni ambito la sua indipendenza. Già nei primi anni Novanta il Calzificio Bresciani, come ha raccontato il fondatore Mario Bresciani, aveva cercato di aprirsi ad alleanze con altre imprese ma il tentativo non era andato in porto. Dodici anni più tardi è nato il consorzio «Sigillo Italia», costituito a gennaio di due anni fa, come veicolo attraverso il quale si organizzano iniziative specifiche, con lo scopo di promuovere i prodotti e i marchi degli associati all'estero. Lo show room a Milano è stato il primo passo, al quale è seguita la partecipazione in gruppo alle fiere internazionali e si è accompagnato uno scambio di conoscenze sui mercati stranieri, che ha permesso a ciascuno di estendere la sua presenza nel mondo. I risultati non si sono fatti attendere anche sul piano economico, con incrementi dei fatturati a due cifre. Il solo Calzificio Bresciani, che conta 35 addetti, nel 2006 ha visto crescere il suo volume d'affari del 25%, arrivando a 3,16 milioni.

Entro l'anno il consorzio, che nel frattempo ha visto l'avvicendamento di un componente, potrebbe allargarsi ad altre due realtà e arrivare a sette aziende associate. «È possibile fare sistema e ottenere risultati - ha detto Bresciani - Le aziende sono comunque indipendenti. Ma se c'è uno scopo comune, i risultati arrivano. È fondamentale che si tratta di aziende non in competizione diretta. E di fondo conta la volontà delle persone di lavorare insieme».

