

Sei aziende UNITE battono la crisi

Zoppola - Per risparmiare sui costi ed essere più competitivi, alcuni imprenditori si sono messi assieme in una sorta di alleanza. "Abbiamo aumentato il fatturato e assunto più persone". **» DI MARIANNA MAIORINO**

Mettersi assieme, specie se piccoli, ha dei vantaggi innegabili. Accade per sei imprese di Zoppola, unitesi da qualche anno sotto le insegne del Mittech. Il 24 febbraio nella sede di via Pra di Risi, si sono tenute le elezioni per la nomina del nuovo presidente: in sella ora c'è **Fabio Checchin** di Mec + s.r.l. che ha raccolto il testimone lasciategli da **Elena Corazza**, della Corazza Giovanni s.r.l., la quale racconta il progetto e la sua esperienza alla guida.

Innanzitutto Corazza, può spiegare cos'è il Mittech?

"E' una rete costituita da sei imprese per lo più artigiane: la Bomat s.r.l., la DM s.n.c., la Mec + srl, la PMI srl., la Siom Termoplast srl e la Corazza Giovanni s.r.l., che hanno deciso di unire le forze. Tutto è partito da un'idea del Comet (Distretto della Componentistica e Termoidraulica) e di Concentero (Azienda speciale della Camera di Commercio di Pordenone) di creare sinergia tra le imprese al fine di trovare nuovi modi di affrontare il mercato e il momento economico. Sempre grazie a Concentero e Comet abbiamo tutti insieme intrapreso un percorso di formazione mirato proprio alla creazione di una rete d'impresa e al lavoro".

Quali sono i fattori comuni che hanno permesso l'unione di queste sei realtà?

"Siamo tutte micro-piccole aziende con dimensioni molto simili e con la stessa struttura organizzativa. Siamo tutte subfornitrici, lavoriamo cioè conto terzi, e abbiamo lo stesso approccio mercato/cliente servizi".

In che modo fate rete?

"Affrontiamo il mercato in-

sieme, con un approccio totalmente nuovo e che scardina il vecchio modello di fare impresa. Essere una rete vuol dire unire le forze e mettere in comune: conoscenza, competenza, esperienza tecnologica e know-how. Vuol dire avere obiettivi comuni che vengono perseguiti insieme, così come sempre insieme stabiliamo cosa fare e come farlo, e ci è voluto coraggio soprattutto all'inizio per abbandonare una visione imprenditoriale piuttosto individualista".

Quali sono state le difficoltà che avete dovuto superare?

"Sicuramente una delle prime difficoltà è stata la comunicazione. Può sembrare strano ma capita addirittura di dire le stesse cose ma in modo diverso, e questo può creare dei fraintendimenti. La cosa positiva è che l'abbiamo capito e dopo tre anni posso dire che siamo cresciuti e maturati, abbiamo preso consapevolezza che dal confronto, e anche dal contrasto, può nascere la crescita".

Dopo tre anni qual è il bilancio di questa avventura?

"Il bilancio è positivo. Abbiamo avuto maggiore visibilità, benefici legati all'immagine del gruppo, riduzione dei costi. Consideri che affrontiamo le fiere insieme, come accadrà anche dal 23 al 25 di marzo che saremo alla Mecspe di Parma; facciamo gruppi d'acquisto, e infine, cosa molto importante per chi fa impresa, abbiamo registrato un incremento nel fatturato e delle assunzioni".

Quale consiglio si sente di dare al suo successore?

"La cosa più importante che io ho imparato non solo in quest'anno di lavoro ma nei tre di vita di questo progetto, è che il gioco di squadra è fondamentale, quindi gli consiglieri di continuare a lavorare su questo, il *team working* è vincente".

✉ redazione@ifriuli.it





Elena Corazza