

FUORI DALLA CRISI



EUGENIO DAL PANE

CI SONO AZIENDE CHE NON HANNO CEDUTO AL LAMENTO E HANNO DECISO DI REAGIRE, DI CAMBIARE

NATALE RICCIO
Nella foto alcuni dipendenti della Deco festeggiano lo storico traguardo. Il primo da sinistra è Giorgio Dal Prato, amministratore delegato dell'azienda



DECO, FATTURATO RECORD

Oltre il muro dei 100 milioni

UN Natale ricco di soddisfazioni quello di Deco Industrie. L'azienda di Bagnacavallo ha superato infatti i 100 milioni di euro di fatturato, tra detergenti e prodotti alimentari. Ieri dirigenti e impiegati hanno stappato una bottiglia di champagne per festeggiare. «L'azienda — ha dichiarato Giorgio Dal Prato, ad dell'azienda — conferma un risultato positivo anche nelle assunzioni. I dipendenti sono cresciuti dai 221 dello scorso anno ai 235 di oggi. Indubbiamente una buona notizia in un momento come questo in cui si parla spesso di licenziamenti e tagli».

«La nostra ricetta anti-recessione»

Un libro dedicato agli imprenditori: «Così proviamo a uscire dal tunnel»

LECTRON

«Tangentopoli fu molto peggio»



«FIN dall'inizio abbiamo preso in considerazione qualsiasi lavoro ci venisse proposto — afferma Giovanni Poli (foto). Così è cresciuta un'attività che nel tempo si è molto diversificata, spaziando dal civile all'industriale. Al tempo stesso siamo stati molto attenti all'evoluzione della tecnologia e questo ci consente di proporci in contesti di avanguardia e di forte innovazione come le apparecchiature elettriche ad uso diagnostico e terapeutico e la biomedicina. Oggi il lavoro non ci manca. La crisi si fa sentire nella difficoltà di essere pagati e contemporaneamente nel dovere far fronte alle richieste delle banche che chiedono di rientrare. In verità la crisi più grave noi l'abbiamo vissuta al tempo di tangentopoli quando furono bloccate tutte le commesse pubbliche e non sapevamo come garantire il lavoro e quindi il pane quotidiano ai nostri collaboratori».

«VOLEVO verificare se la crisi può diventare il punto di partenza per un rinnovamento. Ho deciso di chiederlo agli imprenditori e così è nato il libro». Eugenio Dal Pane, presidente della Compagnia delle Opere è l'autore di «Si può sperare in tempo di crisi?», dove raccoglie la testimonianza di numerosi soci della Compagnia che la crisi hanno deciso di non subirla. «Ci sono aziende

— sottolinea Dal Pane — che hanno visto ridurre vertiginosamente il loro fatturato. Eppure non hanno ceduto al lamento, hanno deciso di reagire. La crisi è diventata il pretesto per rivedere l'organizzazione, i rapporti con i propri dipendenti, con i collaboratori ed anche i clienti. Insomma è stata una spinta verso il cambiamento». Abbiamo scelto 5 storie del libro: eccole

ABR IMPIANTI

«Solo cambiando riusciremo a sopravvivere»

un rapporto di fiducia e rispetto che ci permette di continuare a lavorare, abbiamo estrema cura di loro e delle loro esigenze, sono diventati nel tempo nostri 'colleghi', così come i fornitori. La crisi esiste, questo è innegabile. Ma ci stiamo muovendo per reagire, per continuare a impegnarci.

Abbiamo capito che dovevamo cambiare totalmente la nostra flessibilità: ci siamo messi a disposizione dei clienti in modo nuovo, ci impegniamo a lavorare per rispondere alle loro esigenze. Oggi, per esempio, ci dobbiamo soffermare su interventi manutentivi, concentrando molto meno sulla produzione di nuovi impianti: questo è un fatto che è stato determinato dalla crisi, nessuno ora può investire su prototipi e nuove idee. È triste per noi concentrarci solo sulla manutenzione, ma dobbiamo adeguarci alle richieste che attualmente presenta il mercato e lavorare di conseguenza».

TOZZI HOLDING

«Onestà, correttezza E i clienti torneranno»

«HO settantacinque anni e compio cinquantacinque anni di attività. La crisi? Sono momenti duri, ma noi siamo impegnati su svariati fronti e abbiamo cantieri sparsi in diverse parti del mondo: Cile, Brasile, Venezuela, Kazakistan, Arabia Saudita, Qatar, e in molti altri Paesi. Inoltre investiamo molto nella ricerca. E poi lavoriamo molto, io per primo. Ho cominciato nel '56 assieme a mio padre, ma fin da bambino ho sempre lavorato. Onestà e correttezza sono armi vincenti. I clienti tornano perché siamo affidabili. È un modus operandi che abbiamo trasmesso anche ai nostri collaboratori: i disonesti qui non invecchiano».

CIMATTI CONSULTING

«Paura? No, anzi rilancio E ho assunto due persone»

«IN questo momento di crisi ho preso due persone a lavorare con me. Non perché il mio fatturato vada a gonfie vele, non sto navigando nell'oro, come ho detto anche a loro, ma perché non vedo altre strade percorribili. Ho fatto due conti e ho detto: Mettiamo che non prenda queste persone, poi dove vado? Non riesco a concorrere, non riuscirei ad essere ciò che la realtà mi sta chiedendo. Invece con queste persone probabilmente potrei riuscirci. L'imprenditore serio è quasi uno scenziato, ha una buona dose di conoscenza del suo lavoro, non naviga in acque paludose senza sapere come fare per uscirne. L'imprenditore è l'estrema sfida lavorativa».

ELEVATORI CM

«India e Russia sono più vicine»



«CERTO la crisi c'è — dice Antonella Babini (foto), non possiamo negarne l'esistenza. È un momento davvero complesso, ma non posso per questo definirlo negativo. Sicuramente mi sto muovendo nel mercato con una creatività nuova, perché tutte le strade percorse nel passato ora sono chiuse o stanno per diventarlo. Mi sono guardata attorno, mi sono confrontata con altri colleghi imprenditori e ho deciso di buttarci in qualcosa di nuovo: ho iniziato a cercare di creare reti commerciali con le potenze economiche emergenti, quindi con Paesi come l'India, il Brasile, la Russia. Che cosa vuol dire cambiare ora? Significa riscoprire capacità e aspetti di me che sono essenziali per continuare a lavorare, significa diventare più intelligenti nell'organizzazione del lavoro d'azienda, significa inserirsi in nuovi rapporti, allargare i nostri commerci a nazioni anche molto lontane».