

La genesi dell'Imprenditoria Piemontese

Le Grandi e le Medie Imprese hanno iniziato il loro cammino partendo da un Capitale originario. Gli Imprenditori erano e sono in genere Uomini di Capitale o di Finanza, solo raramente hanno avuto esperienze Operative in Azienda.

Gli Imprenditori, non dotati dei medesimi mezzi iniziali, erano e sono prevalentemente di estrazione Commerciale od Operativa.

Le Funzioni principali all'interno dell'Azienda erano perciò quelle che più si avvicinavano alla loro diretta conoscenza, e di conseguenza al loro immediato Controllo, integrandole saltuariamente con Corsi di Formazione.

Le principali Funzioni Aziendali sono universalmente note:

- **Produzione**
- **Commerciale**
- **ICT**
- **Logistica**
- **Amministrazione Finanza e Controllo**

Mentre le prime quattro in qualche modo erano e sono percepite come indispensabili per gli Obiettivi Aziendali, l'ultima è quasi sempre considerata un peso morto, o quantomeno un'Area in cui gli investimenti sono minimi ed in coda a tutti.

Questo ha portato alla convinzione che l'Azienda potesse al limite farne a meno, salvo le incombenze Fiscali e le operazioni indispensabili a produrre Reddito (emissione di Fatture) oltre alla costante ricerca di Capitali Finanziari.

Le Metodologie di Gestione e Controllo (proposte da personale qualificato almeno in sede nazionale), pur se universalmente riconosciute, documentate, proposte ed utilizzate, non trovano terreno fertile nelle Aziende.

L'imprenditore originario (Capostipite) ha avuto un'idea, la "**VOCAZIONE**", pur essendo sempre di estrazione diciamo "**Operativa**". In tempi diversi ed in condizioni Economico-Finanziarie altrettanto diverse, è stato in grado di svilupparla e farla prosperare con soddisfazioni economiche, finanziarie e di riconoscimento personale.

L'Imprenditore di seconda generazione si è trovato una realtà non sempre confacente alle proprie attitudini e caratteristiche; raramente la sente "PROPRIA" e la conduce spesso privo di appropriati strumenti. Succede troppo sovente che non si accorga in tempo che il Modello di Business, sempreché sia compiutamente conosciuto ed approfondito, alla luce delle nuove realtà non regge e di conseguenza porti l'Azienda verso una inevitabile spirale negativa, fino a strangolarla.

Nella migliore delle ipotesi addebiteranno a chiunque la colpa dei drammatici risultati.

Ad una più attenta riflessione, l'attuale Gestione del Modello Finanziario-Economico delle Imprese è, a dir poco, obsoleto.

Il punto:

L'attuale situazione economica non consente più:

- la politica dello Struzzo
- di dare la colpa solo ed esclusivamente alle Istituzioni che non attivano Strumenti di Credito Agevolato
- di attribuire le cause del tracollo alle Banche che non sostengono le Aziende.

L'attuale momento induce ad alcune riflessioni e prese di coscienza da parte degli Imprenditori in primis, ed a seguire dagli altri Attori che, persuasi e convinti di un nuovo Corso, lo agevolino e lo supportino con azioni adeguate.

Le Competenze in questo Campo esistono da tempo, e vengono costantemente citate da:

- organi di Stampa specializzati
- organismi Internazionali
- convegni dedicati
- UNI (Ente nazionale di Unificazione) che pubblica Norme in proposito

Sarebbe sufficiente prenderne visione ed essere in linea con questi assunti.

Alcune di queste Competenze sono a carattere occasionale. Nessuna Azienda, se non di dimensioni appropriate, potrebbe permettersi il lusso di averle presso di sé.

Va spezzata una lancia in favore dei detentori di queste Competenze i quali sono in grado di confrontarsi con le realtà di questi periodi.

I riconoscimenti avuti dal Mercato, quando questi interventi vengono effettuati da Consulenti qualificati, sono sotto gli occhi di chi ha interesse a prenderli in considerazione.

I risvolti negativi dell'attuale congiuntura sono evidenti soprattutto nelle costanti prese di posizione, specialmente nei confronti dei Canali fornitori di Denaro.

Ricordando Einstein: **"E' follia continuare ad agire negli stessi modi aspettandosi risultati diversi"**

Ora la riflessione ritorna ed è d'obbligo.

Se qualcuno degli Attori, deputato a "sostenere" le Aziende in questa congiuntura che si teme durerà ancora a lungo, si persuade che il Modello di Business dell'Azienda non è corretto, che troppo sovente le Aziende non presentano relazioni adeguate, od altro, è ben difficile affermare che "debbono" fare qualche azione per sostenerle.

E' legittimo pensare che questi ultimi siano più preoccupati, come lo sarebbe chiunque, di rientrare dei propri crediti e non continuare a sostenere posizioni non sostenibili.

Si notano, al contrario, numerose propensioni a procedere nel supporto ad Aziende che siano in grado di argomentare, e non solo a parole, ma con idonea Documentazione, la loro volontà e capacità, al di là del momento contingente, di proseguire verso il Futuro.

L'invito agli Imprenditori è:

- Non compiangersi (la figura dell'Imprenditore è: essere persona di Successo)
- Non scaricare su terzi colpe non loro
- Non pensare che certe posizioni possano essere sostenute all'infinito solo perché fino ad ora lo sono state
- Decidere che è venuto il momento di prendere coscienza della propria realtà e non avere timore di rivolgersi a chi ha le Competenze necessarie per indicare se esista una via possibile.
- Solo a seguito di queste improrogabili azioni sarà possibile, a buon diritto, chiedere ed ottenere supporti adeguati.

L'invito alle Istituzioni è:

- Le Associazioni di Categoria non si limitino a fornire Assistenza nelle consuete Aree, alcune delle quali, alla luce delle attuali condizioni, hanno scarso peso, ma si propongano come vera e propria CONSULENZA nei settori in cui le Aziende non possono investire.
- Le Funzioni Amministrative prospettino soluzioni possibili e si sforzino di renderle operative: un cogente invito a ridurre i termini di pagamento da parte dei Clienti sarebbe un buon inizio
- Gli Istituti di Credito invitino le Aziende a porsi come validi interlocutori e non solo come portatori di documentazione datata ed insufficiente.

In sostanza:

pare di individuare possibili soluzioni:

- da più parti si sente che le Istituzioni difettino di Progetti concreti da supportare
- non si ritiene che i soliti interventi a pioggia e con le abituali vaghe destinazioni d'uso (investimenti, carenza di liquidità ed altre simili) costituiscano in prospettiva un bene per le Imprese
- il rischio è di farle proseguire su percorsi che, nessuno può negarlo, sono a dir poco datati ed hanno prodotto parte della situazione in cui esse attualmente versano.

Si potrebbe iniziare subito con uno stanziamento, irrisorio rispetto alle cifre di cui si sente parlare, con un Progetto che potremmo denominare:

“AIUTARE LE IMPRESE AD AIUTARSI”

Con questa Analisi iniziale, sulla scorta della quale è possibile fin da subito fornire indicazioni, si raggiungerebbero rapidamente i seguenti obiettivi:

- evidenziare le cause **EFFETTIVE** di difficoltà delle Imprese stesse
- almeno in parte adottare misure atte a supportare richieste articolate ed argomentate, in funzione di Progetti concreti e realizzabili.
- da parte delle Imprese prendere coscienza della validità o meno dei loro **Modelli di Business**

Alla luce di quanto esposto è necessario dar vita a tre progetti:

- uno "**CULTURALE**" che veda coinvolti: Istituzioni Pubbliche, Enti Erogatori di Credito, Associazioni di Categoria ed Imprese, con l'obiettivo di promuovere una moderna Cultura di Impresa
- uno "**AGGREGATIVO**" che coinvolga attivamente altre Organizzazioni Sociali che condividano i medesimi Obiettivi
- uno "**OPERATIVO**" che veda coinvolti: Enti Erogatori di Credito ed Imprese, con l'obiettivo di uniformare gli Strumenti, migliorando i reciproci rapporti su basi di condivise.