

PER LO SVILUPPO: GIOCARE IN ATTACCO, GIOCARE UNITI

Cosa significa fare lobby, e in che modo aiuta gli interessi generali? E' possibile, per l'impresa italiana, competere nel "villaggio globale"? Quale opportunità offre l'ICT ad una piccola impresa? E ancora, come l'Italia deve giocare la sua partita, in Europa? A queste ed altre domande risponde Daniel Kraus, Direttore Affari Europei Confindustria.



“In un mondo che si evolve, dove la dimensione globale del sistema economico si amplia sempre di più, chi è troppo piccolo non riesce a competere, non riesce a reggere l'onda d'urto”

Il termine "lobby" ancora oggi viene usato spesso anche con una valenza negativa. In realtà, è proprio attraverso la lobby che si possono portare avanti gli interessi generali, piuttosto che quelli personali...

"Penso che dare una visione negativa al termine lobby significa non capire quella che è la corretta difesa degli interessi. Chi fa lobby difende degli interessi, ma lo fa in

modo corretto, dando informazioni, dando una migliore conoscenza al decisore e aiutandolo anche a prendere decisioni in modo più coerente e migliore. Quindi la lobby fatta in modo professionale è una cosa utile, perché porta al risultato di dare informazioni migliori a chi deve decidere e generalmente maggiore trasparenza al processo decisionale. Il connotato negativo della lobby fa parte di una cultura un

po' anti-industriale che esiste nel mondo e particolarmente in Italia. La lobby è un sistema per fare trasparenza: definire quelli che sono obiettivi, definire quelli che sono costi e benefici. Perciò ritengo che, tutto sommato, chi dà una valenza negativa alla lobby non sa cosa vuol dire fare lobby. 'Fare lobby' vuol dire dare informazione, perché più informazione si dà, più viene aiutato il processo decisionale".

Superare le logiche di concorrenza interna, per agire in modo sinergico e per raggiungere obiettivi condivisi, in una frase: "fare sistema". Una convinzione sempre più forte e diffusa, che però, ad oggi, ancora ha difficoltà a tradursi concretamente. A suo avviso, perché?

"Il problema è che noi italiani amiamo fare le cose da soli, cerchiamo di non farle con altri, cerchiamo l'individualità, premiamo l'individualità. In realtà, in un mondo che si evolve, dove la dimensione globale del sistema economico si amplia sempre di più, e quindi la globalizzazione dei processi e dei mercati impone di fare sistema, di cercare di unire le forze per recuperare la soglia dimensionale minima, chi è troppo piccolo non riesce a competere, non riesce a reggere l'onda d'urto.

Quindi fare sistema vuol dire avere una soglia dimensionale sufficiente per cogliere i frutti della cresciuta concorrenza internazionale. In questa fase, quando diciamo di 'fare sistema', s'intende proprio quello: le sinergie per avere un risultato operativo migliore".

La dimensione della piccola e media impresa, che caratterizza la provincia di Grosseto, ma anche l'impresa italiana, è da considerarsi, in Europa, un vantaggio o un limite?

"La soglia dimensionale da noi è molto più piccola, rispetto a quella dell'Europa e a sua volta quella dell'Europa è molto più piccola di quella degli Stati Uniti e così via... Noi dobbiamo far crescere queste aziende, farle sviluppare, cioè avere una dimensione più grande, perché solo una dimensione più grande permette di cogliere le esternalità positive che offrono i mercati.

Solo le grandi imprese possono permettersi di avere il direttore marketing, il direttore alle esportazioni e così via. In



Daniel Kraus

Europa oggi, con i mercati che si stanno globalizzando, una dimensione tanto piccola o tanto più piccola della media europea è un limite, non certo un vantaggio”.

Quali sono, allora, i punti di forza del modello italiano?

“I punti di forza sono stati, per tanti anni, la specializzazione produttiva a livello territoriale, i cosiddetti ‘distretti’, il fatto che l'imprenditore trovava sul territorio tutti gli input per la produzione. Questa è stata una peculiarità del sistema Italiano, oltre che quella di essere specializzato in settori o in produzioni a forti tassi di sviluppo. Bene il caso della siderurgia da ciclo elettrico, ad esempio, specializzazioni tipicamente italiane che si sono molto sviluppate negli anni. Aver omogeneizzato le produzioni sul territorio sia a livello di distretti che di province, aver valorizzato il territorio come fattore di produzione, questo lo considero uno dei punti di forza”.

Oggi, però, è un modello che da alcuni punti di vista ha delle difficoltà: secondo lei, da dove bisognerebbe cominciare ad agire?

“La difficoltà si riscontra, oggi, soprattutto nella concorrenza di prezzo. Là dove la concorrenza tra produzioni si basa sul prezzo, è una gara definitivamente persa. Però vorrei ricordare che non tutti i settori sono caratterizzati dalla concorrenza di

prezzo, molti si distinguono invece per la qualità, per lo stile, e lì dobbiamo puntare: dobbiamo puntare dove la concorrenza non è un fattore di prezzo”.

In un suo intervento, ha affermato che per migliorare la produttività dei servizi è necessario aumentare l'interoperabilità, e, in tal senso, l'ICT gioca un ruolo strategico come motore della competitività. Concretamente, come l'ICT può contribuire alla crescita dell'impresa?

“Le tecnologie, specialmente quelle di rete, creano un enorme vantaggio: pensi quanti mercati può raggiungere con un sito Internet. Può essere una piccola impresa che attraverso il sito Internet è considerata una media impresa nel mondo, perché la tecnologia del personal computer ci dà delle possibilità che fino a pochi anni fa non avevamo. Allora, già definire quanto la rete Internet può aiutare le imprese a divulgare, a promuovere i propri prodotti su tutti i mercati, è una cosa importantissima.

Non è necessario prendere un venditore e mandarlo in Nigeria col catalogo: si manda il catalogo via Internet: è sicuramente un grande beneficio”.

Diritti di proprietà intellettuale e i brevetti costituiscono un importante strumento di sviluppo e di crescita per le imprese italiane. Quali le azioni sostenute da Confindustria a livello europeo?

“Il brevetto va protetto, va patentato, attraverso un sistema europeo, e questo sistema deve essere molto più forte di quello di oggi, che è molto frammentato, poiché la creazione del brevetto europeo è fondamentale per dare competitività alle imprese, per giustificare i soldi che s'investono. Lo stesso dicasi per la proprietà intellettuale, che è un bene importante su cui l'azienda investe e crede, e allora in qualche modo va protetto. Va protetto contro la pirateria, contro le frodi, contro tutto quello che oggi avviene, e va fatto in modo molto forte”.

Ricerca e innovazione: due temi par-

ticolarmente 'caldi', non solo per le imprese...

“Oggi come oggi, siccome noi non possiamo competere sul costo del lavoro, dobbiamo sempre più puntare verso produzioni qualificate: solo la ricerca e l'innovazione ci possono, nel tempo, dare frutti. Se riusciamo a innovare i nostri prodotti abbiamo la garanzia di mantenere un mercato”.

Spesso, nel modo in cui si affrontano le questioni, si lamenta la mancanza di una visione globale: in un certo senso, si può dire che lei abbia una "vista" privilegiata, sicuramente più ampia...

“A Bruxelles vedo come si stanno muovendo gli altri Paesi, e si capisce come, forse, dovremmo muoverci noi”.

Secondo lei come dovremmo muoverci?

“Dovremmo muoverci più, con una strategia di attacco definita bene e, giocando più all'unisono, definire quelli che sono i problemi, definire come e da chi devono essere risolti. Significa dare un indirizzo al processo di ristrutturazione, che sarà inevitabilmente importante e coinvolgerà tutti”.

E' consuetudine della nostra rivista chiedere, per concludere ogni intervista, una riflessione, sempre di taglio positivo. La sua?

“Pur con difficoltà, pur con affanno, alla fine viene fuori che, in qualche modo, riusciamo sempre a sopravvivere bene. Credo anche che riusciamo, talvolta, a prendere posizioni anche diverse da quelle degli altri Paesi.

Prenda ad esempio la direttiva Bolkestein sulla liberalizzazione dei servizi: lì si è fatta grande confusione, poi il decreto Bersani, in qualche modo, ha dato un contributo diverso dalla Bolkestein originale, ma l'ha dato in quella direzione. Un grande contributo nella direzione della liberalizzazione, dell'accesso al mercato di alcuni servizi: ecco, noi dobbiamo insistere su queste cose, sapendo che le riforme si fanno a piccoli passi”.



Giano ambiente S.r.l.

Voluto, creato e gestito da:
Associazione degli Industriali
della provincia di Grosseto

Un valido strumento al servizio delle imprese

La società ha come scopo principale quello di fornire ad Imprese, Enti, Amministrazioni locali ed Operatori Economici in genere, servizi reali, consulenza tecnica, progettuale, amministrativa, organizzativa, gestionale, legale e finanziaria, studi, pianificazione e gestione di servizi.