



Unione Industriale di Torino, una visione per il futuro

ENRICO MARIA ROSSO

Il lavoro di squadra è la capacità di lavorare insieme per una visione comune. La capacità di dirigere il lavoro individuale verso gli obiettivi dell'intera organizzazione. È il carburante che consente a persone comuni di ottenere risultati non comuni.

-(ANDREW CARNEGIE)

L'attuale situazione e il retaggio passato.

Mi preme fare una piccola ma spero importante analisi della trasformazione industriale in questi ultimi dieci anni. Un secondo aspetto fondamentale che modifica lo scenario della globalizzazione è collegato allo sviluppo delle tecnologie digitali di ultima generazione chiamate Industria 4.0. Rispetto alla precedente famiglia di tecnologie digitali, quelle attuali – cloud computing, big data, robotica integrata, iot, manifattura additiva, realtà aumentata, blockchain, intelligenza artificiale – sono contraddistinte dal carattere di elevata inter-connettività, tale da accrescere notevolmente l'automazione e il governo a distanza dei processi industriali e di servizio. La possibilità di sostituire mansioni di routine con macchine intelligenti ha ridotto la convenienza a delocalizzare le fasi a maggiore intensità di lavoro nelle economie emergenti, ridimensionando in questo modo una componente rilevante del commercio intra-industriale degli ultimi decenni. Per contro, la produzione intelligente tende ad avvicinarsi ai luoghi di consumo, e il suo funzionamento richiede semmai la disponibilità di infrastrutture, servizi e risorse umane qualificate. I processi in atto di re-shoring, per quanto ancora limitati e comunque non del tutto in alternativa a quelli di off-shoring, indicano una possibile riconfigurazione delle catene globali del valore, almeno di come le abbiamo fin qui conosciute. Se è dunque sbagliato parlare di de-globalizzazione, è tuttavia innegabile non vedere come la precedente fase della globalizzazione stia esaurendo la sua forza.

Il fattore Covid19

Appare chiaro che quando sta accadendo molto probabilmente trasformerà il Mondo e tutto quello che conosceamo già solo tre mesi fa sarà completamente diverso. Per questo sono convinto che ci si debba interrogare sul vero futuro delle imprese e di chi fa impresa definendone i nuovi bisogni e le nuove necessità. Occorre fundamentalmente cambiare il modo di approccio all'insieme variando modalità e temi per non perdere tutto quel tessuto imprenditoriale su cui si basa la vera forza di questo Paese. Necessita costruire a mio avviso un vero piano di rilancio partendo da una visione di lungo periodo dove l'imprenditore e l'impresa siano di nuovo messi al centro del Sistema. Il tempo dedicato all'Associazionismo deve avere un fine e uno scopo vero, il tempo della Politica è finito e lo stesso scenario cambiato ne detterà le regole e la sopravvivenza.

I cinque «pillar» per lo sviluppo

La mia idea per uno sviluppo dell'Associazione si basa su cinque pilastri fondamentali su cui gettare le fondamenta per una casa solida e duratura.

I cinque pilastri hanno una valenza singola ma insieme rilasciano tecnica, organizzazione, concezione e metodologia tale da rendere l'intera struttura inattaccabile quasi come una fortezza che insieme si prepara alla «guerra».

La guerra che ogni singolo imprenditore e ogni singola azienda dovrà affrontare nei prossimi anni per sopravvivere al cambiamento. Ci vogliono arguzia, mestiere, relazioni forti, network, contatti istituzionali, strategia, ma soprattutto creatività, intuizione e passione.

Queste sono le doti di colui che dovrà rappresentare il nostro territorio industriale, senza queste ritorneremo ad essere quasi perfetti sconosciuti.

1. Fare una unica squadra

A mio avviso occorre procedere ad un'unificazione delle Categorie in un'unica grande «famiglia» dando forza all'intero Sistema.

Sotto il nome di Confindustria Torino dovrebbero rientrare tutte le Associazioni datoriali del territorio senza nessuna esclusione perché solo un peso Politico unitario può fare la differenza.

Oggi la divisione e il proliferare di sigle (anche interne alla stessa Associazione) è sinonimo di malessere.

Gli imprenditori non si riconoscono più in una frammentazione settoriale, hanno bisogno di leadership e di identificarsi in una «CASA degli Imprenditori» forte. Questa necessità è sempre più marcata in questi ultimi anni.

2. Creare una Lobby forte

Fare lobby è molto importante. Fare Lobby seria ed efficace è cosa molto difficile.

L'idea di creare una Lobby forte sta nell'iniziare ad avere un dialogo costante con Paesi in via di Sviluppo ma anche verso Paesi con Economie stabili. Occorre portare avanti Lobby di territorio verso quei Paesi. Abbiamo tutte le caratteristiche per confrontarci con i numerosi Cluster internazionali facendo Sistema e usando la forza di un'unica squadra. La Lobby internazionale deve servire proprio a questo scopo, deve aiutare i nostri imprenditori a dialogare con Lobby di altri Sistemi per attuare partnership win-win. Avere la possibilità di essere i primi ad investire in un dato territorio sapendo che su quello stesso investirà un importante Gruppo Industriale produttivo oggi fa la differenza. Questo è uno dei Pillar fondamentali per la crescita futura.

3. Avere doti di leadership territoriale

La CASA degli imprenditori deve essere sempre aperta, ma occorre anche che il Padrone di Casa abbia doti di leadership da vendere.

Tante volte si è stati troppo autoreferenziali e questo ha allontanato quegli imprenditori che avevano creduto in un progetto comune.

Leadership significa prendere posizioni dure quando servono, significa essere sempre presenti quando c'è bisogno di aiuto, significa saper ascoltare e tante volte cambiare il proprio punto di vista. Occorre che ci si riprenda questa Leadership territoriale per far sentire la propria voce. Questo può solo passare dall'amalgama dei primi due Pillar di cui ho ampiamente descritto in precedenza.

4. Favorire incontri strategici tra i massimi Procurement e gli Associati

Il tema è fondamentale per lo Sviluppo delle aziende Associate che non trovano quasi mai la strada per sedersi davanti ai Decision Makers.

Serve un'azione forte per rivendicare il ruolo di mediatore tra Grandi Gruppi Produttivi e le nostre aziende.

Dobbiamo costruire una base di contatti duraturi con i più importanti Gruppi mondiali per affermare l'identità delle nostre imprese.

Il ciclo « meet at home », con una serie sistematica di invitation eccellenti a Torino servirà a favorire un percorso B2B a tutti gli Associati. Occorre portare a Torino gruppi come GE, Walmart, Volkswagen, Microsoft, Samsung, JCB, KIA e molti altri.

5. Creare un super Consorzio per l'attrazione degli investimenti

La strategia deve essere quella di presentare il Territorio e le sue peculiarità uniche al Mondo favorendo l'attrazione degli Investimenti.

Questo processo passa da una sola strada, per fare questo occorre che tutte le forze del territorio si uniscano in un Gruppo di Lavoro credibile e univoco.

Intendo nello specifico che oltre alla «CASA degli Imprenditori» ci sia la partecipazione degli Istituti bancari del Territorio, il coinvolgimento dei Sindaci, della Regione, della Città Metropolitana, della Città, delle Fondazioni Bancarie, del Politecnico di Torino sotto un unico Consorzio x l'attrazione degli investimenti.

Solo così uniti potremo mappare il territorio e presentarci all'esterno con la credibilità che ci compete.

UNIONE Industriale di TORINO « La CASA degli Imprenditori»

