

Lettera aperta ad un imprenditore: INTERNAZIONALIZZARE L'IMPRESA

Nel 2009 il fatturato prodotto dalle imprese edili all'estero è cresciuto del 13,8% rispetto all'anno precedente e ha superato la fatidica quota del 50% verso i paesi esteri, mentre quello in Italia è calato di oltre il 10% (rapporto ANCE 2010). Questi dati sconcertanti sono solo l'ultima conferma che la strada dell'internazionalizzazione intrapresa qualche anno fa dalla Molinaro Architettura è quella giusta.

Il problema per noi è stato questo: come possiamo coinvolgere, per affrontare i mercati esteri, le imprese venete che sono per la maggior parte piccole?

La risposta è perfettamente sintetizzata dal titolo di una conferenza di Sebastiano Zanolli: "Ignorate i confini, trovate nuovi alleati, create una rete".

Noi veneti "da soli" siamo finora andati avanti veloci, ma oggi se vogliamo andare lontani dobbiamo imparare anche a muoverci "in gruppo". Questo ci obbliga a sconvolgere il nostro individualismo da "contadino stanziale" (ossessionato dai confini) e risvegliare, come ci suggerisce Tarquinio Morbiato (CASAINMENTE N°10), lo spirito nomade ancora presente in noi, più adatto a muoversi nell'incerto. La serietà dell'attuale crisi ce lo impone.



La Molinaro Architettura, partendo col proporre il concetto di edificio "Herby" (tipologia multipiano ecologica - CASAINMENTE N°9) ai mercati asiatici, ha cominciato a interloquire con enti pubblici nazionali/esteri, sondato possibili incarichi o commesse fatte da operatori stranieri e acquisito partners nazionali/esteri (nuovi alleati).

Ciò ha innescato una reazione aggregativa spontanea che ci ha suggerito ad integrare i normali servizi di progettazione con:

1. rapporti analitici della situazione economica del mercato
2. analisi della domanda specifica per settore di mercato
3. analisi della concorrenza e dei potenziali clienti
4. organizzazione di contatti P2P (Person to Person) con servizio di interpretariato
5. personale dedicato presente in loco

In particolare per edifici di alto livello spesso ci è stato richiesto il progetto "chiavi in mano" (vedi illustrazioni), questo ci ha spinto a diventare un punto di riferimento per cordate (creare una rete) di imprenditori operanti in svariati settori dell'edilizia: dai

produttori di impianti di betonaggio al fornitore di mobili o di particolari elementi di finitura. Una volta consolidate le relazioni e definite le procedure legali per la propria tutela, abbiamo l'opportunità di far incontrare gli imprenditori con funzionari pubblici, investitori e managers, ben disposti a collaborare con noi italiani. Quando riusciremo a realizzare tutto ciò saremo attrezzati per affrontare in modo diverso anche il prossimo nuovo mercato interno del Veneto, cioè il dopo-crisi.

Il rapporto OCSE 2010 ci dice che la nostra Regione, per evitare l'emarginazione dal mercato globale, dovrà far nascere una "governance metropolitana" in grado di colmare il sempre più grave deficit infrastrutturale, di richiedere i fondi europei per "l'Urban Regeneration", gestire una sensibilità ambientale dei fatti e non dei veti, darci un taglio con "lo sviluppo disordinato e a bassa densità del territorio", spazzare via lo spaventoso cumulo Kafkiano di "piccole norme" tanto contorte quanto completamente inefficaci (... In caso di copertura curva la linea mediana della falda è sostituita dal punto dell'estradosso della copertura individuato dall'intersezione con la stessa della perpendicolare passante per la mezzeria della corda congiungente la sommità con l'imposta ... stralcio da un regolamento comunale su come misurare l'altezza di un edificio...) che non vuol dire deregulation ma norme chiare, trasparenti e uniformi.

In poche parole dovremo tornare a pensare in grande.... Ci riusciremo?

