



BMW Motorrad

GT1972

ECONOMIA & FINANZA

Telefono 0444.396.311 Fax 0444.396.333 | E-mail: redazione@ilgiornaledivicenza.it

CONFINDUSTRIA. Assemblea Verona

Si svolgerà lunedì l'assemblea generale di Confindustria Verona, l'assise si terrà alle 15.45 all'ex Magazzino approvvigionamenti delle Fs. Tra gli ospiti anche Tosi, Renzi e Squinzi.

IL SEMINARIO. A Schio imprenditori e categorie a confronto sul futuro dell'industria berica

Aggregarsi per rimanere sul mercato

Mincato: «Le nostre società sono troppo piccole per affrontare le sfide internazionali»

Elia Cucovaz
SCHIO

In un mondo dove pesce grande mangia pesce piccolo, crescere è una questione di vita o di morte. Mai come ora questa legge naturale vale anche per il contesto aziendale e la micro-industria vicentina deve adeguarsi per evitare l'estinzione. La parola d'ordine, quindi, è aggregazione: acqui-

sizioni, fusioni, reti d'impresa. Un'evoluzione che non deve spaventare i piccoli imprenditori del territorio, ma che richiede competenze specifiche. È questa la strategia per sopravvivere all'aggressività del mercato globale delineata nella tavola rotonda "Piccole imprese crescono" condotta nella sede del Demotech di Schio e organizzata dal Cpv "Giacomo Rumor" in collaborazione col Comune e lo studio "Rebecca&associati". A discuterne un panel di relatori tra cui Vittorio Mincato, past president della Camera di commercio vicentina. Assie-



I relatori dell'incontro del Centro produttività veneto giovedì a Schio

me a lui il presidente della Confindustria vicentina Giuseppe Zigliotto, e il sociologo Ivo Diamanti, intervenuti con videoclip hanno sottolineato «la fine del "miracolo" del-

la micro-industria». Ma anche imprenditori, che hanno esposto casi aziendali concreti: Vittorio Giacomelli, presidente della Forgerossi Spa e futuro presidente del nuovo

gruppo "SiderforgeRossi" da 210 milioni di euro di fatturato e oltre mille dipendenti, nato dalla fusione con la vicina ed ex competitor Siderforge, e Cesare Simonetti, presidente del consorzio "Game" che riunisce 22 rivenditori di materiale edile. Non sono mancate considerazioni dal sapore provocatorio. «Chi non cresce, deve pensare di vendere l'azienda - ha sottolineato il commercialista Giuseppe Rebecca - Un'impresa in buona salute non può stare ferma, ma oggi deve fare acquisizioni. Se non ci sono prospettive è opportuno prendere in considerazione l'idea di essere comprati». Le ragioni per cui l'azienda vicentina è giunta a questo drastico bivio sono state evidenziate da Mincato: «Le nostra

imprese, anche quelle "grandi" sono comunque troppo piccole per stare sul mercato internazionale». È il caso di Parmalat, Telecom e Alitalia. «Durante la mia esperienza in Eni abbiamo corso il rischio di essere comprati da una delle Sette sorelle. Per evitarlo dovevamo crescere e il salto è avvenuto con l'acquisizione di una società inglese più piccola, "poco liquida" ma ricca di giacimenti». Simone Veronese, avvocato, ha ricordato come i professionisti debbano andare incontro alle aziende specializzandosi, mentre Francesco Gatto, responsabile finanza della Fondazione Cuoia, che ha messo l'accento sul fatto che il sistema creditizio non erogherà più credito come avvenuto negli anni scorsi. ●