

27 Febbraio 2014

## «Oggi le ragazze si vergognano a fidanzarsi con un falegname: assurdo»

Il presidente della Acerbis International di Seriate: «Bisogna riscoprire la tradizione e gli antichi mestieri. Potrebbe essere il giusto punto di partenza per rivalutare l'economia del nostro territorio».

«L'internazionalizzazione è fondamentale. Dalla mia esperienza, ci si dovrebbe concentrare non tanto sull'Europa quanto sugli Stati Uniti»



*nella foto: Lodovico Acerbis*

“La professionalità è importante ma bisogna rivalutare le arti manuali”. Quella dell’imprenditore Lodovico Acerbis è una ricetta che proviene da una lunga esperienza maturata sul campo. Oggi di bambini che progettano e si costruiscono da soli tavoli e sedie giocattolo in legno, ormai, non ce ne sono più. Eppure lui, nel 1947, lo aveva fatto. Ed era pure riuscito a vendere quei mobiletti a un bottegaio del suo paese. Altri tempi, certo. Ma riscoprire la tradizione e gli antichi mestieri potrebbe essere il giusto punto di partenza per rivalutare l’economia del nostro territorio. “Non capisco perché oggi le ragazze si vergognino a fidanzarsi con uno che fa il falegname – dice il presidente della Acerbis International spa di Seriate, azienda che ha contribuito alla nascita e alla diffusione del mobile di design italiano -. Preferiscono dire che fa l’operatore di controllo numerico, che poi è la stessa cosa ma suona meglio. È un freno assurdo. Ma quanti ragazzi in America mentre studiano vanno a servire nei bar? Non è mica un lavoro svilente. Anzi, un giorno quando saranno arrivati potranno vantarsi della loro lunga gavetta. E invece in Italia succede che i lavori manuali li lasciamo agli stranieri, al famoso idraulico polacco”.

### **È vero che la scuola forma in maniera troppo teorica e non prepara gli studenti al mondo del lavoro?**

“Sì, c’è una distanza tra i programmi scolastici e il mondo del lavoro, ma è anche vero che quando gli industriali cercano di fare qualcosa in più per avvicinare i ragazzi all’imprenditoria, spesso dall’altra parte non c’è un’adeguata risposta. Faccio un esempio. Io sono responsabile dell’Adi, associazione per il disegno industriale. Questo gruppo di imprese ha deciso di rivolgersi agli studenti universitari organizzando un sistema di seminari alla Ca’ Foscari di Venezia e al Politecnico di Milano in cui alcuni imprenditori legati a celebri marchi, come Alessi o BTicino, si recano nelle aule dei futuri designer e architetti per insegnare loro i trucchi del mestiere. Il primo anno non veniva neanche uno studente. Il secondo anno siamo andati a bussare direttamente alle porte delle Università per illustrare ai professori l’importanza di questa iniziativa, ma ci hanno un po’ snobbato. Finalmente abbiamo trovato un docente che ci ha creduto e oggi, dopo quattro anni, ai nostri seminari arriva un centinaio di studenti, ma non di più. Eppure questo non è il nesso perfetto tra un laureando e l’impresa?”.

### **E cosa ne pensa dell’opportunità di fare tirocini in azienda?**

“Questo è un aspetto importante. Se io sono diventato quello che sono è perché da piccolo, quando passeggiavo per strada, osservavo i lattonieri oppure i saldatori che facevano il loro mestiere. Spesso mi chiedevano “Vuoi provare anche tu?”. E così imparavo. Oggi invece non è più possibile, sia perché bisogna rispettare le norme di sicurezza, sia perché oggi i giovani non hanno più quella curiosità che avevamo noi all’epoca. Lo stimolo alla professionalità è importante ma bisogna rivalutare anche la manualità”.

### **Se lei fosse al governo quali provvedimenti anti-crisi prenderebbe?**

“Io obbligherei le banche a finanziare le coppie che devono acquistare la prima casa. Questo è l’unico modo per mettere in moto l’economia e per frenare il fenomeno delle case sfitte”.

Il problema dei finanziamenti da parte delle banche riguarda anche molti imprenditori che vorrebbero mettersi in proprio ma che non hanno i fondi per farlo.

“Posso capire che gli istituti di credito abbiano bisogno di garanzie. Il problema è che la prima cosa che ha portato le imprese al suicidio è che quello che doveva essere il loro primo cliente, ovvero lo Stato, non paga i debiti. Questo è inconcepibile! Anche lo Stato deve pagare a 60 giorni come stabilisce l’Unione europea e se non lo fa qualcuno deve pur rispondere”.

### **Che cosa consiglia a un giovane che vuole mettersi in proprio?**

“Io penso a quando negli anni ‘60 la mia azienda era esplosa e per necessità, nell’arco di tre anni, avevamo dovuto trasferire l’abitazione, 3mila metri quadrati di fabbrica e circa 1.500 metri quadrati di esposizione in un’altra sede. E ce l’abbiamo fatta nonostante fossimo indebitati fin sopra i capelli. Avevamo più mutui bancari che denti in bocca. Eppure ci finanziavano. Oggi è tutto più complicato, quando ti presenti con un progetto, prima di darti i soldi ti ipotecano la casa, la

moglie, i figli... è un grosso problema. Peccato perché vedo del movimento tra i giovani. Ci sono molte start up in giro. Molte partono col fondo liquidazione dei genitori che vanno in pensione e così comprano il bar al figlio che però poi magari chiude dopo sei mesi. E allora il consiglio che mi sento di dare è di cominciare a dedicarsi a quelle attività che non richiedono troppi finanziamenti di partenza. Per esempio le app del telefonino non costano nulla, costa solo il tempo che ci metti. Basta un computer e cominci a lavorare”.

**I postumi della crisi, purtroppo, si respirano ancora. Per il prossimo futuro vede margini di miglioramento?**

“Il mercato immobiliare a Milano, per esempio, è in ripresa e questo è un timido segnale, ma in generale la crescita in Italia è lenta. Ci troviamo di fronte a un problema non solo di capacità economica ma anche di propensione all’acquisto. Le grandi aziende devono fare i conti con 6milioni di lavoratori che oggi non hanno più un posto. Tutti quei negozianti che hanno chiuso i battenti a causa della crisi un tempo per noi erano possibili acquirenti”.

**Insomma, è diminuita la capacità di spesa della gente...**

“Sì, purtroppo la gente non compra più come un tempo. Un settore come quello del mobile, per esempio, ha cominciato ad andare in crisi proprio con la contrazione della domanda dell’edilizia e con la diminuzione dei consumi. E la cosa non vale solo per la fascia medio bassa ma anche per la classe medio-alta che di solito ha potenziale d’acquisto poiché possiede i fondi per farlo. In quest’ultima categoria rientra l’uomo di 40-50 anni, che ha famiglia e figli e che anni fa, quando si era sposato, aveva ripiegato su un piccolo appartamento con mobili di poco valore. Raggiunta l’età matura, con un lavoro più stabile e un gruzzoletto da parte, decide di rinnovare la sua casa. Anche il mercato del rinnovo ha però risentito di questa crisi”.

**Quanto è importante l’internazionalizzazione?**

“È fondamentale. Già in tempi non sospetti il nome della mia azienda era Acerbis International, quasi ad indicare quella innata vocazione ai mercati esteri che tutti dovremmo avere.

**Su quali mercati puntare?**

“Dalla mia esperienza, al momento ci si dovrebbe concentrare non tanto sull’Europa quanto sugli Stati Uniti. La Spagna per esempio ha avuto un freno pazzesco, mentre l’Oriente si mantiene”.

**È vero che la burocrazia italiana è troppo farraginoso?**

“La burocrazia crea ostacoli non solo nell’industria ma anche all’andamento del governo. Finalmente nel programma di Renzi si parla di snellire un po’ questo sistema. C’è una cricca tecno burocratica talmente ricca e storica, seduta su poltrone di marmo, che sarà difficile smuovere, ma bisogna provarci. Diminuire il numero di dipendenti in certi settori crea un sistema più snello anche perché in questi tempi di crisi la cura dimagrante la devono fare tutti. Come dicono gli americani quando si è magri si corre più veloce”.