

Professionisti, «facciamo rete per aiutare le aziende in crisi»

“CresciVits - vitamine per la crescita” è un tavolo interprofessionale tra ingegneri, consulenti del lavoro, avvocati e commercialisti che promuove sinergie per il supporto alle imprese. Il coordinatore Viganò: «Con le proprie competenze ciascuno può arrivare solo ad un certo punto. Lavorando in team possiamo, invece, fornire un servizio migliore»



CresciVits, ovvero vitamine per la crescita. Non è un integratore alimentare, ma un tavolo di confronto tra le professioni al servizio delle aziende – ingegneri, consulenti del lavoro, avvocati e commercialisti – che, come già mostra il nome non convenzionale, vuole rompere gli schemi, portare le categorie «a guardare fuori dal proprio orticello», promuovendo un approccio sinergico e integrato nella consulenza alle imprese, passaggio non più rimandabile, secondo i promotori, da quando la crisi si è fatta sentire anche nel tessuto produttivo bergamasco. Il percorso, avviato da poco più di un anno, ha vissuto la sua prima iniziativa ufficiale lo scorso 18 settembre, chiamando a raccolta i professionisti dei diversi settori per gettare le prime basi della collaborazione. Carlo Viganò, presidente dell'APE, Associazione dei Periti e degli Esperti, è il coordinatore del gruppo di lavoro.

Da dove nasce l'idea di una rete interprofessionale?

«Il processo è stato graduale. Diciamo che l'apertura alle diverse competenze è già nel Dna della nostra Associazione, di cui fanno potenzialmente parte esperti di tutti i settori di cui i tribunali possono avere bisogno per consulenze tecniche: ingegneri, architetti, psicologi, medici, grafologi, periti, solo per fare degli esempi. Questa visione ci ha portato a collaborare dapprima con la commissione Industria dell'Ordine degli ingegneri, sul versante della convegnistica e delle proposte formative sui temi legati alla riorganizzazione, all'efficienza e alla strategie industriali. In seguito, anche alla luce della perdurante crisi, ci è sembrato indispensabile coinvolgere i professionisti più vicini alle aziende, ossia i commercialisti e i consulenti del lavoro, che spesso sono le uniche figure di riferimento di un'impresa, ma anche gli avvocati, il cui supporto viene richiesto in caso di cause di lavoro o per la contrattualistica».

Il senso del progetto è, dunque, che un solo professionista non basta.

«È difficile che un professionista lo ammetta, ma è così. L'operazione ha prima di tutto un valore culturale, conoscersi per assimilare che con le proprie competenze ciascuno può arrivare solo ad un certo punto, che ci sono figure che su altri aspetti sono più specializzate e che lavorando in team si può fornire il supporto migliore alle imprese».

Gli Ordini sembrano averlo compreso, visto che hanno supportato l'organizzazione del seminario...

«Si possono avere opinioni diverse sull'utilità degli Ordini, ma è indubbia la loro attenzione alla formazione e, ultimamente, proprio alla formazione interprofessionale. L'incontro, per l'esattezza, è stato organizzato dagli Ordini provinciali degli Ingegneri, dei Consulenti del Lavoro, dall'Unione Provinciale dell'Associazione Nazionale dei Consulenti del Lavoro e dall'Associazione Provinciale Forense, con la collaborazione dell'APE. Da tutti abbiamo ricevuto un'adesione entusiastica e questo ci fa ben sperare per lo sviluppo del percorso, così come l'alta affluenza al seminario, circa 230 presenze».

A chi si rivolge questo tipo di consulenza?

«L'idea di unire le forze è nata considerando i settori più in difficoltà della Bergamasca, che sono anche quelli più significativi in termini numerici, la manifattura e le costruzioni, di dimensione industriale o artigianale. Oggi l'aiuto che viene richiesto ai professionisti riguarda come rendere il più indolori possibile fallimenti e concordati, anche tramite i nuovi strumenti a sostegno della continuità d'impresa. Ma il nostro obiettivo è intervenire prima che la situazione sia irrimediabilmente compromessa, fare in modo che l'imprenditore si accorga per tempo o che lo faccia il professionista che lo segue e proponga un check-up di prodotti e servizi, mercati, metodi di vendita e produzione, costi, finanza, competenze, collocazione dell'azienda all'interno dei trend in atto».

Quali sono i punti deboli delle aziende che potrebbero migliorare con consulenze mirate?

«Cominciando da prodotti e mercati, dalla produzione, le politiche di gestione delle risorse umane e l'utilizzo della capacità produttiva. Ci sono imprese con fior di macchinari che stanno fermi 16 ore al giorno. Naturalmente se si produce di più occorre anche ampliare il mercato ed in questo momento lo si può fare soprattutto guardando all'estero. Anche il credito è un fattore strategico e il supporto nella pianificazione finanziaria diventa fondamentale. Occorre, ad esempio, far valere il know how di un'azienda, che se non dichiarato non entra nella valutazione del merito creditizio, e riarticolare gli assetti fiduciari con le banche, perché non può essere che un imprenditore rischi tutto quanto ha messo da parte in una vita».

Il tessuto imprenditoriale bergamasco è costituito per la stragrande maggioranza di piccole e piccolissime realtà, anche a loro si può attagliare una consulenza "multidisciplinare"?

«L'ostacolo sono i costi e il tempo necessario a esaminare una situazione in modo multidisciplinare, è difficile infatti che una piccola impresa possa decidere di dedicare risorse alla consulenza. Sino a che hanno potuto lavorare con margini elevati, le piccole realtà si sono potute permettere anche degli errori o delle inefficienze nella gestione, ora non si può più sbagliare ed una mano serve anche a loro. Stiamo valutando un modello per intervenire su questo versante, ma la priorità restano le aziende più strutturate, di cui spesso le piccole sono fornitrici e ne seguono l'andamento».

Gli imprenditori sono pronti ad affidarsi ad un pool di professionisti anziché al consulente di fiducia?

«È l'ostacolo al quale si scontreranno, ad esempio, le Società fra Professionisti, nuova figura giuridica recentemente

entrata nell'ordinamento italiano. La nostra attività parte a monte, dai professionisti stessi, che per primi devono rendersi conto dell'utilità di mettersi in rete e da lì sensibilizzare gli imprenditori a questo tipo di approccio».

Una mossa per far fronte alle difficoltà che anche le professioni stanno vivendo?

«Abbiamo tutto l'interesse a fare in modo che le aziende sopravvivano e, anzi, si costruiscano delle prospettive di sviluppo. Mettersi in rete vuol dire offrire un miglior servizio al cliente e la possibilità di ottenere risultati migliori».

Allora avete la ricetta per il successo...

«È semplicemente la constatazione che le difficoltà e le minacce sono sempre di più e che per questo servono strumenti nuovi, la volontà di dare il nostro contributo per fermare la moria di aziende. Il compito sarebbe più facile se non ci si dovesse scontrare con gli ostacoli al fare impresa in Italia. Chi ci governa non ha capito che sono le aziende quelle che tengono in piedi il Paese e anziché aiutarle, allocando risorse per lo sviluppo, non fa che spremerele con le tasse e complicare loro l'esistenza con una legislazione carente e mai precisa ed una burocrazia e incertezza normativa insostenibili. E poi ci si chiede perché si preferisce aprire un'attività all'estero...».

Quali saranno i prossimi passi di CresciVits?

«Il progetto non si è ancora dato una forma giuridica, stiamo lavorando sulla sensibilizzazione e la formazione dei professionisti per poi trovare insieme le modalità migliori per operare. Aprire la mente è il passaggio fondamentale, cominciare a parlarci, a dirci cosa facciamo, in quali settori siamo specializzati e da lì cominciare a costruire sinergie. Per far questo sarà indispensabile il web e continuare gli incontri. Già nel prossimo evento pubblico vorremmo coinvolgere gli imprenditori ed i dirigenti delle aziende per costruire un percorso anche con loro».