



La flessibilità non è precarietà

Lauro Venturi*

In occasione di Eima International, fiera dell'industria legata all'agricoltura, abbiamo organizzato una convention con oltre 170 clienti provenienti da tutto il mondo.

Sempre di più le fiere sono progetti di comunicazione integrata con i mercati, sempre meno momenti di vendita.

Nel 2016 presentavamo un nuovo prodotto e quindi abbiamo progettato con attenzione lo stand, realizzato un catalogo digitale e organizzato la convention. È stato un momento importante per condividere con i clienti i notevoli investimenti in logistica, tecnologia, R&D e persone: per comunicare che lo stand, pur molto bello, non è solo immagine, ma è la sintesi di impegnativi investimenti per il futuro.

Gli aumenti dei costi di produzione non si possono più scaricare sui prezzi e l'efficienza produttiva è un imperativo. Come l'efficacia commerciale, che per noi significa sostenere una rete commerciale proprietaria con la quale progettare e realizzare le strategie di mercato.

Nella convention abbiamo spiegato ai clienti che vogliamo offrire soluzioni qualificate e semplici, ma per fare questo abbiamo bisogno di un'azienda complessa alle spalle.

Abbiamo ribadito i nostri obiettivi strategici: ridefinire il modello di business e realizzare il ricambio generazionale ai vertici dell'azienda, per altri 40 anni di successi.

Molti clienti ci hanno scritto per confermarci che hanno compreso la nostra strategia e la presenza di un gruppo coeso e qualificato, fatto di persone ottimiste che si preoccupano per stare sempre un millimetro davanti ai concorrenti.

Sono stati mesi molto intensi e sulle nostre facce si vedono i segni della stanchezza. Ma, soprattutto, si vedono gli occhi vispi di persone energiche, motivate e competenti.

Parlavo di tutto questo con un caro amico che lavora a pochi chilometri da noi, in un'azienda del settore alimentare. Negli stessi giorni il suo stabilimento era bloccato dai dipendenti di una cooperativa che rifiu-

tavano il fatto che diverse decine di persone stessero perdendo il lavoro. È intervenuta la polizia, ci sono state cariche pesanti, i social network hanno fatto rimbalzare questi fatti su tutta la Rete.

Mi colpiva la differenza abissale dei due contesti e mi preoccupava l'acuirsi di tensioni così forti. Non conosco il settore alimentare: so che da anni ci sono polemiche sul fatto che chi vi lavora sempre meno è occupato stabilmente nelle aziende, che si utilizzano sempre più cooperative sulle quali ci sono diverse ombre; sento raccontare di condizioni di lavoro molto complicate e di una precarietà che è quasi diventata regola.

Va bene che non ci sarà più il posto fisso e che il lavoro va reinventato. Però c'è un limite a tutto questo: se vogliamo persone motivate e coinvolte dobbiamo poter offrire loro un contesto relativamente tranquillo.

Va bene gioire dei meravigliosi successi della Silicon Valley, tuttavia dobbiamo dirci con chiarezza che senza il manifatturiero questo nostro Paese non può farcela.

Si parla di decrescita felice, ma non ho ancora capito come si possa realizzare e non vedo molta felicità in giro.

Non mi affascina la contrapposizione tra digitale e manifatturiero: il buon senso ci dice che dobbiamo qualificare la produzione con massicce dosi di digitale. Il buon senso sta lì a ricordarci che le persone fanno davvero la differenza. Chi ha il compito di organizzarle deve saper utilizzare disciplina e coinvolgimento, fare convivere l'orientamento al business con un sincero interesse per le persone. Significa dire loro le cose come stanno, anche quando ci sono difficoltà da affrontare. Significa poter disporre su una maggiore flessibilità semplicemente perché flessibile è la domanda del mercato. Significa non assopirsi su diritti acquisiti in tempi e mondi che non ci sono più, ma rinegoziare le logiche e le condizioni di lavoro possibili, senza che questo diventi sfruttamento o precarietà eterna.

Se non saremo capaci di fare questo, proseguirà la desertificazione produttiva che ha cambiato i nostri territori dal 2008 in poi. E diventeremo sempre più rancorosi e brontoloni. L'esatto opposto di quello che serve per affrontare la crisi senza andare in crisi.

* Amministratore delegato, Gruppo Ocmis SpA