

Le Piccole Imprese e il loro rapporto con l'ICT

Convegno organizzato dalla CNA di Milano
il 18 marzo 2005 presso il Palazzo Affari Ai Giureconsulti



La platea dei partecipanti all'incontro di Milano

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, cioè computer e reti di computer (hw) sistemi operativi e programmi applicativi (sw) nonché device, cioè dispositivi connessi (è proprio il caso di dirlo) sono definiti con l'acronimo anglosassone ITC, Information and Communication Technology.

Una sigla ormai entrata nel nostro quotidiano anche se non facciamo parte della schiera di addetti ai lavori, cioè non siamo professionisti dell'informatica.

Ma con l'informatica, e quindi con le tecnologie dell'informazione e della comunicazione, chiunque siamo e qualunque cosa facciamo, ogni giorno ne abbiamo sempre più a che fare.

Se siamo interessati ai videogiochi ecco una vasta gamma di dispositivi sofisticatissimi messi sul mercato dai grandi big internazionali dell'HW e del SW (Sony con Playstation e Microsoft con Xbox); se dovete studiare sapete bene di non poter fare a meno di un computer e di internet, così come non si può fare senza per la quasi totalità dei mestieri e delle professioni. Se siete lavoratori dipendenti utilizzerete computer e programmi che vi sono stati messi a disposizione dal datore di lavoro, ma se siete imprenditori avete voi stessi l'onore (e l'onere) di scegliere le *tecnologie di informazione e comunicazione* sulle quali impostare il vostro business.

Ecco il perché di un convegno organizzato dalla CNA di Milano (venerdì 18 marzo u.s. al Palazzo Affari ai Giureconsulti) dal titolo: *L'Information e Communication Technology che serve veramente alle piccole e medie imprese* realizzato con la collaborazione di SIAER, Società ICT della CNA dell'Emilia Romagna che vanta tre decenni di esperienza informatica e "rapporti stretti" con una grande quantità di imprese di ogni tipologia e settore facenti parte del Sistema CNA.

Nel dare il benvenuto ai partecipanti **Maurizio Calzolari**, Presidente della CNA di Milano, ha confermato la volontà dell'Associazione provinciale ad intervenire con determinazione nel settore dell'ICT per almeno due motivi: 1) forte densità di imprese e consulenti di informatica presenti nella provincia di Milano; 2) gli operatori di questo settore, organizzati in CNA, possono essere una risorsa trasversale per tutte le altre imprese del nostro Sistema. Una volontà, oltre che della CNA di Milano, dell'intera Confederazione, ha poi detto **Mimma Ferraboli** della Presidenza Nazionale CNA, che ha continuato dicendo *“tutti noi imprenditori piccoli e medi dobbiamo avere maggiore consapevolezza di quanto l'ICT sia importante per le nostre imprese”* ed espresso l'auspicio di una collaborazione sempre più organica tra Confederazione, SIAER e tutti gli operatori ICT raccolti all'interno del Sistema CNA.

La nostra struttura, ha detto **Lauro Venturi**, Amministratore delegato di SIAER e moderatore del Convegno, è certamente il più grande data center per aziende artigiane e PMI esistente in Italia ed ha due aree di business principali:

- Software e Servizi amministrativi
- Erogazione i servizi in modalità ASP (application service provider)

In oltre trecento sedi, da Macerata a Bolzano, collegate con il nostro data center, più di 3.300 addetti fanno servizi a circa 70.000 imprese. Mentre venivo a Milano pensavo ad un vecchio film, Fort Alamo, in cui Jhon Wayne, avvicinandosi al bancone del saloon, in modo rude dice al suo compare: “Bagniamoci il becco che le chiacchiere sono asciutte”. Bè, il rischio di rimanere all'asciutto parlando del rapporto tra ICT e PMI è notevole, per almeno tre ragioni:

- 1) L'enorme e congestionante quantità delle cose che si dicono e scrivono sull'argomento,
- 2) Superficialità con cui generalmente il tema è trattato,
- 3) Consistenza ed invarianza di un gap delle PMI sulle tecnologie della informazione.

Ad una prima analisi superficiale potrebbe apparire che il titolare di PMI, quelle che quando hanno 50 addetti sono già grandi e che rappresentano circa il 99,5% delle aziende italiane, non ha confidenza con le tecnologie.

La mia esperienza va in senso opposto: il titolare di PMI quasi sempre viene dalla produzione ed è estremamente attento alle tecnologie, a volte se ne innamora persino. Segue tutte le manifestazioni fieristiche, si confronta con i suoi colleghi, è aggiornato. Ma si interessa prevalentemente delle tecnologie che danno un ritorno sull'efficienza dei processi aziendali (minori costi, più produttività, possibilità di produrre “cose” nuove). Se si tratta invece di scegliere “roba di ufficio” probabilmente delega. Bisogna quindi sensibilizzare i “titolari”, anche attraverso corsi di alfabetizzazione, non per farli diventare degli informatici, ma per dimostrare loro concretamente come le tecnologie legate alla comunicazione possano mantenere ed incrementare il loro business.

L'ICT è una leva strategica. Piccoli e medi imprenditori, mentre dominano le tecnologie di prodotto, hanno difficoltà a sfruttare consapevolmente, in funzione dei propri obiettivi, le opportunità offerte dall'ICT. Cosa fare e come fare per incrementare la “competenza informatica” delle Piccole e medie imprese ? Cosa fare e come fare perché si diffonda presso le piccole e medie imprese l'orientamento ad usare l'ITC come leva strategica ?

Ecco le domande poste sulle quali, come da programma, i qualificati relatori hanno espresso il loro punto di vista ed articolato risposte.

Paolo Zocchi, Presidente di Unarete ed esperto di tematiche tecnologiche legate alla formazione, ha parlato di informatica come vincolo ma anche come opportunità in un quadro di mercato globale, ed ha focalizzato la sua relazione sui ruoli e compiti che deve avere l'intervento pubblico a sostegno dell'innovazione tecnologica. Ruoli e compiti che non possono prescindere dal considerare le specifiche realtà locali e dal far partecipare al “gioco della competizione” tutti gli stakeholder territoriali. Gli enti pubblici, insieme alle associazioni di categoria devono dare il loro contributo

alla creazione e alla implementazione di una sorta di “*ecosistema della crescita*”. Non servono interventi a pioggia né contributi a fondo perso, bensì la capacità di comprendere per tempo i *veri progetti innovativi* ai quali dare sostegno e contributi mirati.

E quindi toccato a **Stefano Uberti Foppa**, Direttore della rivista ZeroUno, parlare di scenario relativo a prodotti e servizi messi a disposizione delle piccole e medie imprese dai grandi operatori dell’informatica. Tanti nuovi pacchetti per un mercato considerato certamente appetibile sia nei settori verticali (programmi dedicati a particolari produzioni) che orizzontalmente (pacchetti gestionali). Ma le imprese, dopo la bolla speculativa degli anni 2000 e 2001, sono molto attente al ritorno degli investimenti che compiono in ICT. Sebbene si ricominci a respirare aria di ottimismo.

L’atteso intervento di **Paolo Castagna**, laureato in ingegneria delle telecomunicazioni e semantic web developer, “Una pratica alternativa alle architetture tradizionali”, non ha deluso i presenti. Castagna ha voluto collegare al videoproiettore il suo notebook con installato un sistema operativo “open source” ed effettuato il suo intervento supportato da slide in formato powerpoint ma visualizzate con “Open Office”, suite gratuita scaricabile dalla rete che comprende word processor, foglio di calcolo, data base e quant’altro serve per la produttività individuale del lavoro in ufficio. Tante le soluzioni possibili ed efficaci esistenti nel mondo “open” talvolta qualitativamente migliori di quelle “proprietarie” perché sviluppate e supportate da una moltitudine di “addetti ai lavori” interessati sia concettualmente che professionalmente a condividere i programmi e quindi anche a risolvere problemi. Il mondo open non è gratuito, anzi fa vivere molti informatici, ma è antimonopolista ed offre maggiore indipendenza ad operatori ed utilizzatori.

Sergio Campo dall’Orto ha portato testimonianza della sua positiva esperienza compiuta nell’ambito di Politecnico Innovazione, struttura del Politecnico di Milano di cui è consigliere delegato. La mediazione dell’associazione di categoria nel sensibilizzare e nell’accompagnare le imprese verso percorsi di innovazione tecnologica, non sempre immediatamente comprensibili, ha consentito molte ottimizzazioni ed aumenti di fatturato. Degno di considerazione il lavoro compiuto con alcuni consorzi dove c’è già “abitudine a collaborare insieme”, fattore importante, quando non determinante, per acquisire commesse consistenti e non alla portata di una sola azienda, magari artigiana, di qualità, ma di piccole dimensioni.

Fabio Massimo, titolare di una Software House, in rappresentanza del Gruppo ICT della CNA di Milano ha espresso forte preoccupazione circa la proposta di Direttiva Europea (2002/0047) sulla brevettabilità delle invenzioni attuate tramite l’utilizzo dell’elaboratore elettronico.

Un dispositivo che metterebbe in ginocchio le tante piccole imprese che operano nell’ ICT che sulla brevettabilità del SW si troverebbero a competere o ritrovarsi in contenzioso con le grandi multinazionali del settore. Altro che competitività, non ci sarebbe partita ! Si sta chiedendo al nostro Governo di opporsi (anziché astenersi) all’approvazione di questa Direttiva, si chiede un forte intervento anche in sede Europea delle organizzazioni che rappresentano le piccole imprese, si chiede di perfezionare le norme sul diritto d’autore per tutelare le idee e le invenzioni delle persone e delle imprese che investono nella ricerca di soluzioni innovative nell’ambito del SW.

Francesco Varanini, Direttore della rivista Persone&Conoscenze, esperto i sistemi informativi e consulente di molte imprese che hanno quotidianamente a che fare con processi innovativi, ha detto che è certamente necessario avere conoscenza e controllo delle soluzioni tecnologiche ma anche una visione strategica. La tecnologia non è neutrale, se non si ha anche una visione complessiva e generale di quello che può succedere a breve o medio periodo, si corre il rischio di subirla anziché utilizzarla. Ecco il ruolo di un’associazione di piccole imprese che detiene un rapporto fiduciario con i propri con i propri soci. Imprenditori solitamente impegnati anche nella produzione. Che usano benissimo il computer - come fosse un utensile - per diverse applicazioni: nel settore grafico,

per elaborare immagini e mandarle ai dispositivi di stampa, così come nella meccanica per pilotare macchine a controllo numerico. Questi imprenditori chiedono alla loro associazione di essere messi in rete, di essere il proprio provider, l'interfaccia con gli altri attori economici, della cultura, della socialità, della politica locale e con il resto del mondo.

Ha concluso il convegno **Giancarlo Sangalli**, segretario generale della CNA. Per essere il più chiaro possibile, ha detto Sangalli, parlerò per schemi e farò alcune provocazioni. Ha quindi elencato tre argomenti: *il declino industriale dell'Italia, il commercio mondiale, le "troppo piccole" dimensioni delle imprese del nostro Paese.*

È vero che da noi, in anni remoti ed anche in quelli più recenti, sono state fatte delle politiche sbagliate, abbiamo perso molte opportunità; siamo fuori dalla produzione nei grandi settori strategici di livello internazionale, ad esempio dalla telefonia - pur essendo noi grandi comunicatori e forti consumatori - dalla chimica-farmaceutica, dall'ingegneria aerospaziale. Le nostre grandi imprese hanno avuto "il terrore" del mercato libero ed internazionale, anzi hanno preferito crogiolarsi nell'ambiente nazionale in situazioni di monopolio. Difatti non c'è nulla di "necessario" per le persone e per le imprese, a partire dall'energia, che non sia passato e passi ancora oggi da gestori monopolisti. Perciò la bolletta in Italia è più cara che all'estero, sono più cari i trasporti e le telecomunicazioni.

Ma noi non possiamo desiderare di essere quello che non siamo, non possiamo continuare ad avere nostalgia dei grandi gruppi industriali italiani - se questi non ci sono più e forse non li abbiamo mai avuti - dobbiamo invece concentrarci su quello che siamo, che abbiamo, che sappiamo fare bene e che altri non fanno per diversa esperienza, abitudine e cultura.

Non è vero che l'Italia è al declino industriale. È reale la crisi della grande industria, quella che avrebbe potuto fare da traino al nostro sistema, ma è altrettanto reale la determinazione e la forza delle piccole imprese e delle imprese artigiane. Troppo piccole? Ma non esiste una ricetta per far crescere le imprese. Comunque rispecchiamo una situazione europea: in tutti gli altri paesi del Vecchio Continente le imprese di piccole e piccolissime dimensioni sono assai numerose e diffuse, più o meno come da noi.

Il nostro Paese vive ancora della ricchezza accumulata negli anni 50 e 60, quando si registrava una crescita del 6-7% all'anno. In quegli anni ha preso forma e si è costituito (forse in modo spontaneo) il *modello italiano*. Con i suoi difetti ma anche con i suoi pregi. C'è stata distribuzione di ricchezza, coesione sociale, forte connessione tra imprese e territorio. Un modello economico ed un sistema di vita che ci ha portato ad essere quello che siamo, anche uno dei primi Paesi al mondo dove si sta meglio e dove vive più a lungo.

È vero che negli ultimi tempi facciamo pochi figli, e questo è un problema; e vero che abbiamo una popolazione che comprende molti anziani, ma questo non deve essere considerato un problema. Abbiamo uno dei migliori sistemi sanitari del mondo.

Viviamo in Italia e vogliamo continuare a vivere nel nostro Paese. Dobbiamo valorizzare quello che siamo capaci di fare sul nostro territorio, certo utilizzando nuovi metodi ed opportunità offerti dalla tecnologia e dalla possibilità di avere una visione più ampia del mercato, dobbiamo "*saper essere*" oltre che "*saper fare*", non dobbiamo certamente fare a botte con un miliardo e trecento milioni di cinesi sul loro terreno. Quale la speranza di vincere? E comunque ci sarebbero, subito dopo, gli indiani; quelli che nei momenti di carestia hanno investito in ricerca e sviluppo aprendo ben 54 istituti politecnici, per poter prevenire nuove crisi.

Gran parte delle nostre imprese nascono da un'idea e poi vengono modellate sulla famiglia. In ogni famiglia c'è almeno un uomo ed una donna. L'uomo è più fattivo agisce in sequenza, fa una cosa per volta; le donne sono più articolate, flessibili, organizzative e fanno più cose per volta (*sono multitask ndr*). Nella piccola impresa ognuno fa quello che sa fare meglio. Si consideri bene questo nucleo e questo modello per imparare ad essere più razionali ed efficaci.

La missione della CNA è quella di aiutare le attività economiche del nostro Paese. Attività che hanno *radici storiche nel Rinascimento* e hanno oggi la necessità di avere *antenne nel futuro*, per stare dentro un sistema moderno e globalizzato, devono cioè essere connesse, oltre che con i mercati locali, con quello nazionale ed internazionale.

Gli altri attori facciano la loro parte, il mondo della ricerca, la politica, il sistema bancario, gli enti pubblici e privati identifichino quali sono le *“cose da fare”* ed aiutino le imprese a realizzarle.

Fuori dalla logica dei contributi assistenziali - dati a pioggia non servono a nulla - dagli incentivi settoriali o territoriali, si facciano **“progetti e politiche su misura”**.

Antonio Mecca



Venturi, Sangalli, Calzolari, Ferraboli



Zocchi, Uberti Foppa, Castagna, Campo dall'Orto, Massimo, Varanini