

Imprese in sinergia. Quando il prodotto è questione di feeling

Pubblicato: Lunedì 24 Ottobre 2022



Gli imprenditori italiani sono come l'ala destra nel calcio: dei fuoriclasse che amano la solitudine. Una condizione che, a torto o a ragione, il legislatore ha cercato di superare una decina d'anni fa con una legge che disciplinava il **contratto di rete di imprese**. Era il periodo in cui l'economia, dalle banche alle metalmeccaniche, parlava solo di **aggregazioni, fusioni e partnership** perché i problemi da risolvere nella coda lunga della crisi dei subprime sembravano essere tutti riconducibili alla **dimensione e all'efficienza**. In un mercato dominato dalle micro e piccole imprese, si cercava dunque di **scardinare la logica dell'uomo solo al comando**, tipica delle aziende italiane.

A vedere **i numeri*** (leggi nota) prodotti da questa tipologia di contratto, non si può certo parlare di successo. Le ragioni sono diverse, anche se quella **solitudine** innata, unita alla **scarsa integrazione manageriale** in azienda, potrebbe essere il principale imputato. Il fatto che gli imprenditori abbiano dimostrato di non amare la rigidità e la tipizzazione degli schemi contrattuali, non esclude però che nascano altre forme di collaborazione più informali e liquide. *(nella foto, da destra: Alessandro Lambertoni, Lorenzo Barison, Marco Ferrara, socio di Lambertoni, e Fabio Coppari, responsabile commerciale)*

LA COMMESSA CONDIVISA

L'esempio arriva da due piccole metalmeccaniche la **B.A.I srl di Castiglione Olona** e la **M.A.S Lambertoni srl di Cairate** che hanno acquisito commesse comuni, scegliendo la strada da seguire a seconda **dell'entità della commessa**. Una collaborazione nata al bar e quasi per caso, con l'obiettivo di fare economie di scala, ridurre i costi e migliorare i processi.

«È una sinergia che riguarda settori che entrambe le aziende toccano – spiega **Lorenzo Barison**, ceo della metalmeccanica B.A.I -. La strada che percorriamo è il rapporto normale di fornitura, cliente e capo commessa, ruolo che ricopriamo alternativamente. Certo che se il valore della commessa **supera i 500 mila euro** allora la collaborazione va necessariamente strutturata».

DIVERSI E COMPLEMENTARI

È una strategia che permette di accedere a nuovi mercati e progetti importanti senza caricarsi necessariamente di nuovi costi in quanto **B.A.I e M.A.S Lambertoni** sono due realtà complementari. La prima, che ha **trenta** addetti e un fatturato intorno ai 6 milioni di euro, è **specializzata in robotica e automazione** con una produzione che spazia in più settori merceologici, dall'alimentare al farmaceutico, passando per automotive e idraulica. La seconda, che è sul mercato da cinquant'anni, produce **macchine per incollaggio e dispensazione**, dando lavoro a **quindici persone**.

Entrambe sono alla **seconda generazione**. «L'azienda che continua di padre in figlio, come nel nostro caso, è un passaggio che noi diamo quasi per scontato, ma è piuttosto estraneo alla cultura imprenditoriale degli altri paesi» sottolinea **Alessandro Lambertoni, ceo della M.A.S srl**.

??

UN LAVORO QUASI SARTORIALE

«È impossibile diventare troppo grandi per un lavoro che non è di serie. Il nostro, seppur praticato

all'interno di un'industria, è un lavoro di fatto artigianale» continua **Lambertoni**.

In effetti le loro macchine sono dei veri e propri **“vestiti su misura”**. È un modello di impresa che ha nella cura del dettaglio il vero valore aggiunto. «Realizziamo le varianti delle catene di produzione di grandi aziende – spiega Barison -. Automatizziamo il processo e se un cliente ci chiama per chiederci di fare una lavorazione strana **noi non diciamo mai di no**».

In un mercato che tende a standardizzare tutto, questi imprenditori sono dunque ben consapevoli della loro originalità. «**Riconduciamo all'automazione possibile cose che sulla carta sembrano impossibili** – conclude Barison – perché noi conosciamo molto bene il nostro know-how».

-
- Secondo il report del 2020 di Reteimpresa.it i contratti in Italia sono **6211** e vedono impegnate **36326 imprese** su un totale di **4427307** imprese attive (Fonte: Istat, Registro Statistico delle Imprese Attive)

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it