

Il futuro va oltre l'individualismo, ora è necessario mettere a punto nuovi modelli organizzativi

Salotti, è il momento di allearsi

È la sfida strategica delle industrie materane

MATERA - È proprio nell'attuale fase di maturità che bisogna ripensare il modello organizzativo creatosi negli anni nel settore del mobile imbottito, considerando come obiettivo fondamentale il sostenimento dei vantaggi competitivi acquisiti anche attraverso le alleanze e le relazioni interaziendali, che appaiono ancora carenti.

In altre parole l'individualismo che ha avuto il merito di far nascere e di conservare la tradizione nel distretto del salotto non deve oggi risultare elemento frenante per la crescita futura.

Questa fase richiede oggi un nuovo modello organizzativo e nuove strategie per sostenere le posizioni competitive raggiunte: le imprese concorrenti dovrebbero aprirsi al dialogo per condividere alcune risorse e, allo stesso tempo, concentrare di più la loro attenzione sulle strategie commerciali e finanziarie, avendo ormai sviluppato un'offerta e un'organizzazione produttiva eccellente.

Aumenta infatti il potere contrattuale dei distributori nei confronti delle imprese produttrici, si innalzano i costi delle materie prime più importanti come la pelle, aumenta il costo del lavoro; tutti fenomeni che stanno producendo il graduale ridursi della redditività media di settore.

Quali sono allora le strategie di sviluppo del distretto nel futuro, i punti critici su cui agire e i compiti del Comitato di Distretto recentemente costituitosi nell'area materana, dove il salotto è nato?

Il conseguimento di economie di costo, il rafforzamento dell'immagine, un nuovo modello di finanziamento, la ricerca e valorizzazione di sinergie commerciali possono essere considerate alcune delle possibili risposte a questi interrogativi.

Il conseguimento di economie di costo nella fase di approvvigionamento: nel corso del 2000 il sensibile incremento del costo della pelle ha eroso parte della redditività delle aziende del distretto. L'incidenza percentuale al fatturato dei costi per materie prime e servizi dell'azienda Nicoletti Spa è passata da circa l'85% al 89%, quella di Calia Spa da circa il 77% all'89% e tali incrementi si sono registrati per tutte le altre aziende del distretto.

Nonostante ciò, non ci sono oggi accordi tra le imprese finalizzati a risolvere il problema che potrebbe essere considerato comune e tutti i tentativi di alleanze nel passato sono falliti. Pur tenendo conto della diversità e della tipicità delle singole aziende, la diffusa necessità di conseguire economie di costo negli acquisti, potrebbe proporre un investimento comune nel distretto per la lavorazione delle pelli su vasta scala, in modo da soddisfare il fabbisogno di tutti. E laddove non fosse possibile un investimento congiunto, perché difficile da condividere, si potrebbe pensare subito alla formazione di "gruppi d'acquisto" che possano contrastare il forte potere contrattuale dell'industria concorrente, che si presenta invece unita in Italia e all'estero nella definizione dei prezzi e nelle modalità di fornitura.

Uno degli obiettivi primari del Comitato dovrebbe essere proprio quello di favorire tali tipi di accordi tra le imprese.

Il tema delle alleanze finalizzate al conseguimento di vantaggi di costo, sarebbe poi valido anche per il reperimento di altri componenti comuni del salotto come il poliuretano e il legname per i quali non esiste il rischio di imitazione, così come per la condivisione di alcuni costi di trasporto.

La strategia commerciale di rafforzamento dell'immagine delle singole imprese e del distretto nel suo insieme costituisce la seconda sfida per il futuro: in un settore come quello del salotto in cui non è facile puntare sull'innovazione di prodotto, il rischio di imitazione è elevato e il prezzo è la leva decisiva verso il mercato, le imprese con marchio più forte riescono a fidelizzare nel tempo i propri clienti e a farsi riconoscere un "premium price" sui prodotti. La sfida delle imprese del distretto materano dovrà essere quella di completare un passaggio già iniziato dall'orientamento produttivo all'orientamento commerciale, puntando di più su investimenti in pubblicità, customer care, diffusione del marchio con l'obiettivo di controllare direttamente il cliente finale. E questo tema si pone anche a livello di sistema dove sarà fondamentale il lancio di un marchio di qualità che valorizzi il territorio materano.

Anche un nuovo modello di finanziamento, basato su un "capitalismo familiare aperto" rappresenta un tema su cui agire: le strategie commerciali aggressive, i maggiori investimenti in ricerca & sviluppo, la necessità di investire in progetti comuni e soprattutto l'ulteriore crescita dimensionale delle imprese materane del salotto richiedono un nuovo modello di finanziamento, più adatto alle esigenze di sviluppo. Tali aziende dovrebbero affrettarsi nell'aprire il capitale a investitori istituzionali che possano apportare competenze manageriali e "mezzi freschi" per finanziare lo sviluppo, senza perdere il controllo e la gestione dell'azienda. La riduzione dei margini medi e la forte pressione competitiva dell'attuale fase infatti non consente più il solo ricorso al debito e all'autofinanziamento, attuali fonti finanziarie delle aziende materane.

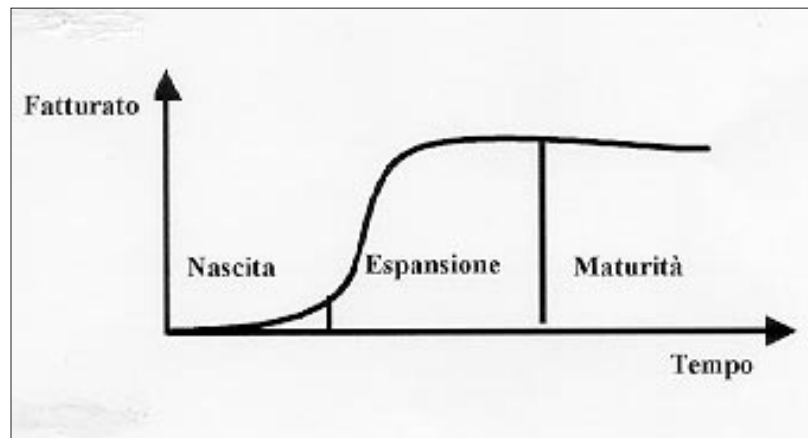
Da ultimo, la ricerca e la valorizzazione di sinergie commerciali: le alleanze per rivolgersi ai mercati comuni di sbocco o per aggredire congiuntamente un nuovo mercato sono funzionali per evitare di duplicare le risorse e investimenti nel medesimo mercato quando le prospettive di crescita dello stesso sono già limitate per una sola impresa. Si pensi al piccolo produttore di salotti, non ancora presente in una determinata area, che invece di investire nella penetrazione dello stesso potrebbe diventare, a certe condizioni, il follower dell'impresa trainante sullo stesso mercato.

Questi in sintesi sono i punti critici sui quali le imprese materane del salotto dovranno agire nel futuro a livello di strategie individuali e soprattutto di sistema.

L'iniziativa intrapresa a livello regionale di istituire e riconoscere il Distretto Industriale del salotto (L.R. del 23/1/2001), quindi, va proprio nella giusta direzione, ed è un'ulteriore prova di come gli attori protagonisti del distretto industriale del salotto siano sensibili al miglioramento delle condizioni di sviluppo e di economicità delle ricerche e apprezzate produzioni. È necessario adesso che tale strumento possa servire, con l'acquisizione di giuste competenze, al serio ripensamento dell'organizzazione di relazioni interaziendali future per favorire il tema delle alleanze e dell'economicità di distretto.

Michele Sarra

Il ciclo di vita del distretto vive la sua fase di maturità, caratterizzata da opportunità e criticità differenti che devono essere gestite soprattutto a livello di sistema



giori investimenti in ricerca & sviluppo, la necessità di investire in progetti comuni e soprattutto l'ulteriore crescita dimensionale delle imprese materane del salotto richiedono un nuovo modello di finanziamento, più adatto alle esigenze di sviluppo. Tali aziende dovrebbero affrettarsi nell'aprire il capitale a investitori istituzionali che possano apportare competenze manageriali e "mezzi freschi" per finanziare lo sviluppo, senza perdere il controllo e la gestione dell'azienda. La riduzione dei margini medi e la forte pressione competitiva dell'attuale fase infatti non consente più il solo ricorso al debito e all'autofinanziamento, attuali fonti finanziarie delle aziende materane.

Questi in sintesi sono i punti critici sui quali le imprese materane del salotto dovranno agire nel futuro a livello di strategie individuali e soprattutto di sistema.

L'iniziativa intrapresa a livello regionale di istituire e riconoscere il Distretto Industriale del salotto (L.R. del 23/1/2001), quindi, va proprio nella giusta direzione, ed è un'ulteriore prova di come gli attori protagonisti del distretto industriale del salotto siano sensibili al miglioramento delle condizioni di sviluppo e di economicità delle ricerche e apprezzate produzioni. È necessario adesso che tale strumento possa servire, con l'acquisizione di giuste competenze, al serio ripensamento dell'organizzazione di relazioni interaziendali future per favorire il tema delle alleanze e dell'economicità di distretto.

Michele Sarra

Nei prossimi giorni la prima seduta

Presto il Comitato di distretto avrà un presidente

Nel Triangolo della Murgia operano oggi all'incirca 350 aziende che fatturano complessivamente 2.500 miliardi dando lavoro a non meno di 15 mila persone. Leader incontrastato resta Natuzzi, con i suoi 1340 miliardi di fatturato



MATERA - Dovrebbe tenersi fra qualche giorno la prima seduta del Comitato di distretto del mobile imbottito durante la quale verrà eletto il presidente. Dell'organismo fanno parte nove imprenditori: Saverio Calia, Giuseppe Nicoletti, Gaetano Casino, Nicola Cornacchia, Giuseppe De Santis, Tito Di Maggio, Lorenzo Girardi, Gino Suglia e Vito Urgo. A rappresentare le organizzazioni sindacali, invece, saranno Giuseppe Amatulli, Angelo Cotugno e Valeriano Delicio. Del Comitato fanno parte anche Michele Porcari, per la Camera di commercio, e Angelo Minieri in rappresentanza dei comuni di Matera e Montescaglioso. Dopo la nomina del presidente dovrà anche essere approvato il regolamento interno. Fra i candidati alla guida dell'organismo circola il nome di Nicoletti. Poi, il Comitato diventerà operativo a tutti gli effetti avviando il comparto del mobile imbottito verso nuove frontiere. Innanzitutto elevando il potere contrattuale nei confronti degli enti pubblici nella richiesta di maggiori infrastrutture e servizi a disposizione del distretto. Poi chiedendo alle concerie di diminuire i costi del pellame. Quindi, gestendo direttamente i centri servizi e di formazione per lavoratori e dirigenti d'azienda.

Attualmente, nel cosiddetto Triangolo della Murgia, che comprende i comuni di Matera, Santeramo e Altamura, operano all'incirca 350 aziende che fatturano complessivamente 2.500 miliardi dando lavoro a non meno di 15 mila persone. Leader incontrastato di questo distretto resta il colosso Natuzzi, con i suoi 1340 miliardi di fatturato (più 20 per cento nel primo semestre 2001). Seguono Nicoletti con 160 miliardi di fatturato e 500 dipendenti, e Calia con 150 miliardi e 450 addetti. Non trascurabile in termini di fatturato e di occupazione l'indotto che si è generato intorno alle grandi industrie. Ora il Comitato di distretto dovrà innanzitutto trovare le formule per sconfiggere la sempre più pressante concorrenza che arriva dai Paesi dell'Est e, in particolare, dalla Cina.

AGENDA

Basaglia, incontro all'Olivetti

MATERA - L'Itec Olivetti ospita oggi, con inizio alle 16.30, un incontro nel corso del quale sarà presentato il saggio «Franco Basaglia», edito per i tipi della Bruno Mondadori, dagli autori Mario Colucci e Pierangelo Di Vittorio. Interverranno, quali relatori, il docente universitario Mario Manfredi, il preside Felice Colonna, il prof. Nicola Frangione, lo psichiatra Rocco Canosa. Sarà proiettato il video «I giardini di Abele» di Sergio Zavoli.

Unitep, nuovo anno accademico

MATERA - L'Università della Terza età inaugura oggi, alle 17, l'anno accademico con una cerimonia nell'Auditorium di piazza Sedile alla quale interverranno esponenti politici e della cultura. Nel corso dell'incontro sarà consegnato il III Premio Unitep alla società Calia Salotti ed all'imprenditore Giuseppe Nicoletti. La serata sarà allietata da un concerto del duo Staffieri-De Filipo.

La sicurezza nei cantieri

MATERA - Prende il via oggi la quinta edizione del corso per coordinatori per la sicurezza nei cantieri organizzati dall'Api provinciale in collaborazione con la società Cerpes. Le lezioni, teoriche e pratiche, si articoleranno lungo un percorso formativo di 120 ore, al fine del quale sarà rilasciato un attestato valido ai sensi del d.l. 494/96 necessario per essere nominati coordinatori da committenti pubblici e privati.

Africa e globalizzazione

MATERA - L'associazione culturale Energeheia e il Centro diurno "Via Gramsci" del Dipartimento salute mentale hanno organizzato per domani, alle 17.30, nella sala conferenze dell'Istituto commerciale "Loperfido" un incontro con padre Kizito Sesana, missionario in Africa. Al centro del dibattito "La globalizzazione vista dal popolo del continente africano: I Nuba nel Sudan". Padre Kizito è uno dei protagonisti del successo letterario "Energeheia Africa Teller" il concorso riservato agli scrittori africani.

Medaglia d'oro al vigile Giglio

MATERA - In occasione della ricorrenza di Santa Barbara, patrona del Corpo nazionale dei Vigili del fuoco, domani, a Roma, nel corso della cerimonia nazionale, il ministro dell'Interno consegnerà alla vedova del capo squadra dei Vigili materani, Giuseppe Giglio, deceduto in servizio, la medaglia d'oro al valor civile della memoria. Saranno presenti alla manifestazione anche il Prefetto, il sindaco, e una delegazione del comando provinciale guidata dal comandante, Dante Pellicano. Per questa ragione, la cerimonia religiosa per Santa Barbara, a Matera, è stata spostata a dopodomani.

Il mandato di Sassone scade questo mese

Al Consorzio di bonifica si respira aria di elezioni

POLICORO - L'attività di erogazione idrica del Consorzio di bonifica di Bradano e Metaponto è sospesa per le note vicende della siccità, ma all'ente materano comincia a respirarsi aria di elezioni. A dicembre, infatti, scade la legislatura che ha visto le presidenze di Giuseppe Gallotta prima e, dallo scorso settembre, di Nunzio Paolo Sassone che ha accolto il nostro invito a rispondere ad alcune domande.

Sarà ricandidato?

«Non lo so. Molto dipenderà da come sarà giudicato il mio operato. Stiamo a vedere come va».

Lei è stato considerato un presidente di transizione da Gallotta alle nuove elezioni...

«Le definizioni affibiate alla mia elezione sono state tante. Sono stato anche definito,

ad esempio, un presidente di riconciliazione. Mi auguro, comunque, che il mio operato venga apprezzato dagli utenti, dalle organizzazioni agricole, e, perche no, dal mondo politico-istituzionale».

Secondo gli accordi precedenti all'elezione di Gallotta, come lei un uomo della Coltivatori Diretti, la prossima presidenza andrà a un esponente della Cia?

«Non so se ci sono accordi di questi tipi».

Il suo mandato scade a dicembre. A quando le prossime elezioni?

«C'è stato un cambiamento legislativo che ci obbliga a modificare lo statuto consortile. Appena sarà tutto pronto andremo sicuramente alle elezioni. Ci sarà, comunque, un periodo di prorogatio».

Filippo Mele

PISTICCI - Il randagismo è un fenomeno che si va sempre più propagando e per questo non deve essere sottovalutato. L'amore per gli animali del resto è particolarmente avvertito dalle nostre comunità, che, quando possono, si prendono cura degli animali randagi o abbandonati. Ma tutto questo non basta, anche perché nella stagione estiva in modo particolare si incrementa notevolmente il numero di cani e gatti, che, nonostante gli sforzi fatti, non possono più trovare ospitalità e rifugio nel canile di San Basilio, giunto ormai ai limiti della ricettività. Per risolvere un problema che sta loro mol-

Appello dell'Enpa Tutti a caccia di una casa per i randagi

to a cuore, i volontari della sezione locale dell'Enpa, l'Ente morale nazionale per la protezione degli animali, si sono rivolti al commissario prefettizio del comune di Pisticci per poter utilizzare allo scopo i locali dell'ex mattatoio di Tinchi, che è chiuso da due anni e che per questo potrebbe ospitare i cani abbandonati e bisognosi di assistenza e

Per sensibilizzare l'opinione pubblica sul problema, è stata intanto avviata una pubblica sottoscrizione. L'Enpa ha pure segnalato l'immediata necessità di spostare l'oasi felina presente sui tetti del Tribunale di Pisticci, dal momento che gli addetti impediscono, per ovvi motivi, di poter portare del cibo ai circa trenta gatti, piccoli e grandi. Anche l'Asl n. 5 è intervenuta per il trasferimento in altra sede dei gatti. Di qui la richiesta di un piccolo appezzamento di terra per ospitare gli animali almeno inizialmente per poi trovare una soluzione definitiva.

Giuseppe Coniglio

Policoro, per Natale Colletta alimentare per aiutare le famiglie bisognose

POLICORO - Natale all'insegna della solidarietà e per aiutare le famiglie bisognose. Con questo obiettivo, l'Amministrazione comunale, in collaborazione con le Parrocchie e le Associazioni di volontariato, ha organizzato per venerdì 7 dicembre la «1ª colletta alimentare della città di Policoro». Presso tutti gli esercizi commerciali della città si raccoglieranno offerte in merci da distribuire alle famiglie bisognose. «Si accettano - è detto nei manifesti - panettoni, spumanti, tonno, pasta, caffè, ecc. con esclusione dei prodotti deteriorabili». Personale del volontariato, con appositi contenitori, sosterrà davanti ai negozi per agevolare la raccolta. Le merci saranno poi confezionate in pacchi e distribuite alle famiglie. (n.buc.)

SCEGLI TOYOTA COROLLA, L'UNICA CON 5 ANNI DI GARANZIA

ECCEZIONALE PER ALTRE 3 VETTURE

TOYOTA COROLLA PUÒ ESSERE TUA CON SOLE L. 245.000* AL MESE (3 ANNI DI POLIZZA INCENDIO E FURTO INCLUSI)

TOYOTA COROLLA. L'AUTO DELLE MERAVIGLIE. Motori benzina 16v, iniezione variabile 1.4 (97 CV) e 1.6 (110 CV). Da oggi anche turbodiesel a iniezione diretta Common Rail da 90 CV. Di serie: doppio Airbag - ABS con EBD - computer di bordo - servosterzo - chiusura centralizzata - impianto hi-fi con RDS e 4 altoparlanti. Toyota Corolla, unica nella categoria, ha una esclusiva garanzia di 5 anni o fino a 150.000 Km.

Da L. 21.550.000 chiavi in mano, IPT esclusa.

TI ASPETTIAMO PER UNA PROVA

Unimotor snc
MATERA - Via Dante, 68 - Tel. 0835.330817

TOYOTA
PROVATE LA DIFFERENZA.

La tecnologia e la professionalità TIM vi aspettano in tutta Italia nei negozi "il Telefonino".

il Telefonino **TIM**

Matera - P.zza Matteotti, 5/6 - Tel. 0835 240487

Un negozio "il Telefonino" vi è sempre vicino.

Se pensate di acquistare l'ultimo modello di telefonino, volete conoscere la tariffa più conveniente per voi, o avete bisogno di assistenza, contattate il negozio "il Telefonino" di Matera in Piazza Matteotti, 5/6. Qualsiasi esigenza voi abbiate, TIM vi risponde in tutta Italia nei punti vendita "il Telefonino" che continuano a crescere ogni giorno, per esservi sempre più vicini.