

Oggi la presentazione del progetto per dare gambe all'aggregazione d'impresе su scala regionale

Una rete per catturare commesse

Subfornitura meccanica: la ricetta anti-crisi di Cna Valdera e Pont-Tech

PONTEDERA. Il rilancio della subfornitura meccanica in Toscana passa da una strategia di aggregazione del saper fare che si è consolidato nella galassia di aziende che compongono il sistema. S'intitola Progetto integrato componentistica la strumento con cui fare scala e proporsi sul mercato nazionale e internazionale.

Dall'analisi di Cna Valdera e Pont-Tech a cui fa capo il progetto emerge che «la subfornitura metalmeccanica è legata alla presenza di industrie e di produzioni diffuse che necessitano di specializzazione, qualità, tempi rapidi di risposta e aggiornamento continuo in termini di dotazioni tecnologiche e formazione di personale». Non tutto ruota intorno a Piaggio, anche se resta uno dei committenti principali nonostante la scelta del Gruppo di operare su scala globale. e comunque «le strategie di rilancio possono essere le stesse per tutto il comparto».

Da qui l'obiettivo di conso-

lidare una rete di imprese della meccanica già esistente, per trasformarla in una *supply chain* strutturata e orientata a realizzare una significativa crescita dimensionale, economica e possibilmente tecnologica delle aziende. «Le imprese del territorio svolgono già una intensa attività di collaborazione, mediante strutture informali di filiera». Ma il progetto mira a una svolta alla collaborazione: «mediante una alleanza strategica finalizzata a integrare la *supply chain* della meccanica, dalla progettazione alla produzione, dalla prototipazione fino alla funzione commerciale condi-

visa, per candidarsi a essere uno dei gruppi di eccellenza della meccanica in Toscana ed in Italia». E per farlo la chiave è un'alleanza fra un gruppo di imprese di primo e secondo livello finalizzata alla condivisione di una funzione commerciale capace di intercettare commesse in altre regioni d'Italia e all'estero.

Ad assicurare la tenuta dell'alleanza sarà un tavolo di coordinamento, anche per dare la medesima dignità a tutte le imprese. Al tavolo siederanno di diritto tutte le aziende di primo livello e un rappresentante di tutte quelle di secondo e terzo livello. È già stato individuato il soggetto che potrà in essere la funzione commerciale, la società Fabbrica, a cui competerà di mettere a fuoco le diverse tipologie di lavorazione e le metodologie di ciascuna azienda. Contestualmente

sarà compito di Pont-Tech e Cna Pisa strutturare il percorso di crescita, sulla base delle esigenze espresse dal mercato.

Quali compiti faranno capo alla funzione commerciale? «Si limiterà a riportare sul tavolo delle aziende partecipanti al progetto le richieste di offerte trovate durante la propria attività», spiegano Cna Valdera e Pont-Tech nella relazione illustrativa del progetto. Saranno poi le singole aziende, con l'aiuto di un manager, a decidere se rispondere a tali richieste di preventivo. «Ma decidendo autonomamente i tempi e le modalità, senza che vi sia alcuna preclusione o "indirizzamento" da parte della funzione commerciale, che quindi esaurirà la propria attività nel momento in cui avrà riportato sul tavolo le richieste di preventivo».

MANIFATTURIERO

Il comparto rappresenta il **29,6%** dell'intero fatturato artigiano pisano, con ricavi nel primo semestre 2010 in calo del **4,4%** rispetto allo stesso periodo del 2009. Tra i settori performance positive per la metalmeccanica (+5,7%), la pelle (+4,6%) ed il tessile (+3%). Flessioni importanti per legno (-15,9%) e alimentari (-16,4%). Per la metalmeccanica il confronto col secondo semestre del 2009 evidenzia un trend altalenante per l'instabilità della domanda.

COSTRUZIONI

Il comparto edile registra, nel 1° semestre 2010, un volume d'affari di **174,8 milioni di euro**. Il fatturato, rispetto allo stesso periodo, perde **70 milioni**, con una variazione negativa su base tendenziale annua è del **26,4%**. Le attese si concentrano sui dati relativi al secondo semestre 2010, che potranno evidenziare con maggiore precisione le reali condizioni del settore e l'effettivo dimensionamento scaturito dalla fase recessiva che lo ha investito.

