

L'INVENZIONE POGGIA SULL'OCCORRENZA

Brunetti Utensileria fornisce molte delle più importanti industrie metalmeccaniche in Emilia Romagna, nelle Marche, in Toscana e in Umbria da quasi un secolo. Nel dibattito che apriamo in questo numero, intorno al tempo pragmatico, constatiamo come il tempo sia costituito dal fare e dall'occorrenza che interviene facendo, ovvero senza nulla di automatico e senza rappresentazioni del positivo e del negativo, perché in ciascun istante occorre l'ingegno. Quali idee sono intervenute lungo il tempo pragmatico della vostra impresa?

Un'esperienza in cui ho constatato come il tempo pragmatico non abbia nulla di automatico ed esiga invece ingegno incessante è stata la mia partecipazione ad alcune fiere locali, non legate a quelle di settore, negli ultimi quattro o cinque anni. Abbiamo partecipato, per esempio, alla Fiera di San Lorenzo che si tiene ogni anno a Formigine, presentando i nostri utensili e alcuni prodotti per l'asportazione di truciolo. È stata una novità assoluta, dal momento che è più facile trovare i nostri prodotti tecnologici in fiere tecniche di settore – come già accade – e non a una fiera in cui si vendono anche tortellini e crescentine. Seguendo questa logica abbiamo ottenuto risultati incredibili negli ultimi anni. Nessuno ha pensato che alla fiera di Formigine, per esempio, ci andassero il meccanico, il fresatore o il fornitore per mangiare le crescentine, accompagnato dalla moglie e dal figlio, dove però lì trovavano qualcosa che li riguardava. Invece, ogni volta ci chiedevano cosa vendevamo, fra lo stupore e la curiosità della novità, e l'incontro si concludeva con un invito a visitare le loro officine: ben presto sarebbero diventati nostri clienti nella zona.

Un'altra idea intervenuta lungo il tempo pragmatico dell'impresa è stata quella di tenere alcuni corsi specialistici in azienda, rivolti ai nostri clienti.

Da circa un paio d'anni, le case che noi rappresentiamo e di cui siamo distributori mandano i loro migliori tecnici nella nostra azienda per illustrare le novità nelle lavorazioni meccaniche più diffuse, come la tornitura, la maschiatura, la rettifica, l'alesatura, etc. Devo dire che ho constatato un grande interesse intorno a questi incontri, al punto che partecipano sempre più



spesso i titolari delle nostre aziende clienti. Oggi, infatti, il futuro delle imprese italiane non è più legato alla quantità della produzione, ma alla qualità: si producono meno pezzi, ma di qualità eccellente, tanto che le aziende meccaniche italiane, emiliane in particolare, sono riconosciute come le migliori del mondo.

Le famose botteghe del rinascimento sono nate secondo l'occorrenza di ciò che accadeva nelle città e ancora oggi questa occorrenza è imprescindibile per l'impresa...

Negli ultimi anni, è sempre più evidente una nuova esigenza di territorialità. Oggi, per esempio, in alcune regioni d'Italia in cui presentiamo i nostri prodotti, come la Toscana, abbiamo maggiori possibilità di conclu-

dere la vendita se il nostro venditore è toscano e parla toscano, rispetto a quello bolognese che non conosce la lingua, le usanze e le tradizioni di quelle terre. A questo proposito ho sempre apprezzato il gruppo industriale G.D., perché ha attuato una politica saggia da questo punto di vista, lasciando allo staff dell'Ufficio Acquisti la libertà di scegliere i fornitori di utensili, materiali e acciai, ma a una condizione: a parità di prezzo, la preferenza è sempre stata per il fornitore locale, perché questo sarebbe stato conveniente sia per G.D. sia per il territorio. Questa è la politica di produzione che contribuisce a valorizzare il territorio e quindi la città, e anche noi seguiamo questa logica.

In che modo anche voi date una mano al territorio e alla città?

Innanzitutto, continuando a dare testimonianza della nostra esperienza in questa rivista. Inoltre, potrei citare il caso di un'azienda di Bologna con cui collaboriamo e che abbiamo incontrato per un'esigenza pragmatica. Tra la fine degli anni novanta e i primi del duemila, è cambiato radicalmente il modo d'intendere il tempo in azienda: quando un cliente ci mandava un ordine, non richiedeva l'immediatezza della consegna. Oggi, invece, in molti casi l'ordine parte la mattina del venerdì con richiesta di consegna il lunedì, quando non nel pomeriggio dello stesso giorno. Poiché le consegne della merce venduta sono diventate

per i nostri clienti un'occorrenza fondamentale, negli ultimi tre anni ci siamo rivolti a un corriere locale, la ditta Trading Post, che impiega famiglie che vivono nella regione. Nel caso delle multinazionali, invece, i clienti sono considerati meri numeri funzionali al fatturato, per cui non c'è quasi mai una propensione ad andare incontro alle loro necessità nei casi di urgenza: se accade qualche cosa che blocca la consegna, la multinazionale risponde che non può personalizzare il rapporto. Con Trading Post e altri fornitori che hanno sede nelle zone in cui lavoriamo, invece, riusciamo a mantenere una collaborazione e un dispositivo di parola che si rivelano più efficaci, perché sono modellati a misura delle nostre esigenze.