

Mestieri e misteri dell'impresa



Pierluigi Zamò



UN FILOSOFO IN AZIENDA: PIERLUIGI ZAMÒ

FABBRICA E VIGNA SONO IL PANE QUOTIDIANO DELL'INDUSTRIALE TITOLARE, ASSIEME AL FRATELLO SILVANO, DELLA ILCAM DI CORMONS, SECONDO CUI NELL'ECONOMIA LA CULTURA DEVE ANDARE A BRACCETTO CON LA TECNICA

di ALBERTO FELICE DE TONI

Desidero sviluppare il pensiero di Pierluigi Zamò, laureato in filosofia e imprenditore, titolare e grande artefice della crescita della Ilcam di Cormons. Lo farò in modo schematico, per punti, sulla base di quanto mi ha raccontato in una recente intervista. Ne esce una visione fortemente orientata al cambiamento e radicata nella cultura e nel sistema dei valori territoriali.

ESSERE IMPRENDITORI

Il fascino e la paura del cambiamento. L'imprenditore è un mestiere che come principio base ha il cambiamento. Il cambiamento ha con sé il fascino del nuovo, del diverso, e insieme le difficoltà date dalle insicurezze e dalle paure che questo comporta.

Mestieri e misteri dell'essere imprenditore. Il termine mestiere va rivalutato in tutte le sue varie accezioni. Mestiere è una parola medievale: i maestri di bottega insegnavano i misteri dell'arte ai giovani. Mestieri e misteri: di per sé racchiude tutto. L'approccio, infatti, non deve essere solo tecnico, ma anche culturale.

FARE SQUADRA

Chiusi si muore. Una cosa importante per un imprenditore è restare

sempre aperto a nuove opportunità: quando ci si chiude si perde.

Un team di tecnici e di creativi.

Non è più tempo di imprenditori solisti solitari. È la squadra che fa vincere le aziende o qualunque altra formazione. Nell'epoca che stiamo vivendo dell'economia simultanea del capitalismo molecolare globale è importante che il gruppo sia composto sia da tecnici, sia da creativi.

L'orgoglio dell'appartenenza.

All'inaugurazione del nuovo stabilimento ho fortemente voluto la presenza degli operai, assieme alle loro famiglie, più alcuni fornitori. Ci sono stati bei momenti di incontro e di puro divertimento con musica e Bruno Pizzul, che è di Cormons, grande entertainer. C'erano i vecchi dipendenti, che erano ancora più contenti. Si tenta in questo modo di creare un orgoglio di azienda. Senza questo orgoglio è difficile che un'impresa si sviluppi.

I VALORI DI BASE

L'apprendimento dalle relazioni.

S'impara dai rapporti. Il confronto sia a livello individuale, sia di team fa spesso emergere le idee più brillanti per condurre l'azienda. Le decisioni migliori si possono prendere se il team è riuscito ad analizzare a fondo le varie problematiche, per cui la sintesi diventa più facile ed evidente per tutti.

Gli affari migliori sono quelli conclusi nella vigna, dove l'ambiente naturale stempera le tensioni

// Il paese è il luogo sociale tipico del Nordest

Le vendemmie possibili nella vita di un uomo sono poche. I migliori affari si fanno in vigna. L'ambiente serve a stemperare le tensioni, a creare in un clima più disteso rapporti corretti e duraturi, come i valori che ci vengono dalla campagna. Una vite dà i primi frutti dopo 4 anni e i migliori dopo 15: le vendemmie possibili nella vita di un uomo sono poche.

Sostenere la cultura per vincere sui mercati. Noi italiani siamo stati i primi a sviluppare il concetto di commercio e abbiamo saputo vendere la nostra cultura sull'arena internazionale: mobili, seta, vetri. Secoli di grandi successi e la nostra cultura non è mai stata strangolata dal commercio. La ragione principale è che nessun italiano ha mai creduto che il mercato fosse più importante della cultura.

PRINCIPI NOSTRANI

Nessuno ha il coraggio di dire che non c'è lavoro. Ero con un imprenditore un lunedì mattina. Ho visitato assieme a lui quattro delle sue fabbriche e in ognuna ha rimproverato il perito responsabile della produzione, che di solito è quello che mi compera le antine, perché non avevano lavorato il sabato mattina della settimana precedente. Nessuno, però, ha avuto il coraggio di dirgli che non c'era lavoro. I periti, infatti, erano in fabbrica, ma i macchinari erano fermi.

Il paese come generatore di relazioni. Nel Nordest è fondamentale il paese. Se si vuol fare un affare con i mobili di Prata o di Maron di Brugnera basta andare nel caffè del paese: è lì che si trovano gli imprenditori. Al bar ci si scambiano opinioni, l'imprenditore parla con l'ex collega operaio, con il camionista. Il paese diventa il punto centrale di snodo delle relazioni. Uno si sente qualcuno nel paese. Ho un amico che abita a Maron di Brugnera. Anni fa ha acquistato una villa meravigliosa nel centro di Sacile, posizionata sul Livenza, ma ancora non ci è entrato perché non riesce ad allontanarsi da Maron. Sacile non è il paese, è la città; a Sacile ci sono anche i notai.

detoni@uniud.it