

«Aziende piccole e basso capitale frenano il Veneto»

Rossi Luciani (Carel) e Franceschetti (Solwa): puntare sulla internazionalizzazione del prodotto



RIPRESA

Vettor Maria Corsetti

VENEZIA

La ripresa del Veneto? Connessa alla capacità delle sue aziende d'internazionalizzarsi e affrontare insieme il mercato globale, superando così il loro gap dimensionale. Perché la formula «piccolo è bello», già punto di forza del Nordest, ora rischia di trasformarsi in un boomerang. È quanto emerso ieri a Venezia dall'incontro/dibattito tra Luigi Rossi Luciani e Paolo Franceschetti sul tema «Veneto che cresce», coordinato dal direttore del «Gazzettino», Roberto Papetti e organizzato da Ategeo Veneto e Camera di Commercio. A confronto l'imprenditore veterano Luigi Rossi Luciani, patron della «multinazionale tascabile» Carel, nata nel 1973 a Brugine e leader nella produzione e commercializzazione di apparecchiature elettroniche per la refrigerazione. E il trentunenne Paolo Franceschetti, amministratore delegato di Solwa, che da Vega si occupa di depurazione dell'acqua salata o inquinata usando esclusivamente la radiazione solare.

«C'è un filo rosso che unisce queste due imprese: la loro capacità di nascere e svilupparsi in un periodo di crisi, contrastando la crisi economica», ha esordito Papetti. Che subito dopo ha chiesto ai suoi interlocutori di spiegare le modalità di superamento di una impasse soprattutto italiana, ma che problemi comincia a darli anche alla locomotiva Nordest.

«Le cose vanno costruite nel tempo - ha replicato Rossi Luciani - La fortuna di Carel sta nell'aver creduto e investito nell'internazionalizzazione. Come il vivere in una zona con buone scuole e università, e dove si ha voglia di fare». Dello stesso avviso Franceschetti, secondo cui «vincente per Solwa è stato il guardare al mondo esterno puntando sull'internazionalizzazione. Ogni nave, poi, ha bisogno di buoni marinai. Specie aziende come la mia, che materialità non ne ha e il cui patrimonio è costituito dalle persone».

Ben più difficile, invece, rispondere alla domanda del direttore del «Gazzettino» se il Nordest ha possibilità di ripresa: «Parte molle del sistema è l'Europa - ha evidenziato il patron di Carel - ma è innegabile che le imprese venete abbiano forti problemi dimensionali e di capitalizzazione. Occorre fare al più presto massa critica». Mentre l'amministratore delegato di Solwa ha aggiunto che «le piccole aziende della regione sono ancora troppo frammentate. Confortante però che molti nuovi imprenditori concordino sulla necessità di fare rete». A seguire, critiche feroci alla Bce da Rossi Luciani, e alle banche da Franceschetti: «da loro nessuno aiuto - ha precisato - In Italia guardano alla finanza e non alle imprese». E in conclusione, sempre sollecitati da Papetti, l'indicazione del primo della padovana Unox (forni professionali) come azienda veneta modello, e della veronese Simem (impianti e macchinari per la produzione del calcestruzzo) per il secondo.



NORDEST Luigi Rossi Luciani (Carel), il direttore del Gazzettino, Roberto Papetti e Paolo Franceschetti (Solwa)

