



A colloquio con Mario Minesi, dirigente dell'Expomobili di Sesto San Giovanni

La piccola e media industria italiana può affermarsi sui mercati socialisti

Occorre far tesoro della positiva esperienza della mostra « Lombardia produce » organizzata nel marzo scorso a Kiev - Una qualificata presenza al Technotel

La crisi del mobile — e più in generale quella dell'arredamento — è strettamente collegata dalle difficoltà gravi che attraversa nel nostro paese un settore «straniero» come quello dell'edilizia. Se non si costruiscono case e evidenti che anche le attività strettamente dipendenti da questo settore si trovano in difficoltà. Nel 1973 e soprattutto nel 1974 la crisi edilizia ha toccato nel nostro paese i punti più allarmanti. Né la situazione è migliorata nei primi mesi dell'anno in corso.

Di fronte ad una situazione del genere, che non pare possa evolversi positivamente entro un breve termine, le industrie dell'arredamento si sono trovate di fronte a serie difficoltà. Se il mercato interno non offriva più gli sbocchi che aveva presentato negli anni passati, era neces-

sario trovare soluzioni le quali evitassero di portare ad una crisi senza uscita le migliaia di piccole e medie aziende che si sono sviluppate nel nostro paese nel settore dell'arredamento.

E' nata di qui la necessità di cercare e di trovare con urgenza nuovi mercati al di fuori dalle tradizionali zone di vendita dei prodotti italiani. Ma la ricerca di nuovi mercati comporta anche la ricerca di nuove forme di vendita e di nuove strutture produttive e commerciali che siano in grado di permettere alle aziende italiane del settore di affrontare e risolvere le difficoltà che sorgono appunto quando si intende estendere la propria attività verso mercati nuovi.

Cercare nuovi mercati significa innanzitutto avere delle conoscenze reali dei paesi verso i quali si vuole indirizza-

re la propria produzione, significa ricercare, sulla base di queste conoscenze un nuovo modo di produrre, un «nuovo modo di organizzare», un «nuovo modo di esportare».

L'industria mobiliare italiana — per lo più costituita da piccole e medie aziende, molte delle quali a conduzione familiare e a carattere artigianale — non dispone né di servizi specializzati nella tecnica del commercio con l'estero, né degli adeguati mezzi finanziari (emarginate come sono dall'accesso al credito agevolato) che sono necessari per introdursi nei mercati stranieri.

L'industria mobiliare italiana rischia così di trovarsi soccombente di fronte alla concorrenza agguerrita dei paesi stranieri, non per mancanza di capacità produttive, ma a causa di una politica

governativa che ha finora impedito ai piccoli e medi operatori economici di allargare l'orizzonte delle proprie ricerche, soffocando le prime timide spinte e non dando ad essi i mezzi indispensabili per incanalare la nostra produzione verso paesi che costituiscono un grande mercato in grado di risolvere molte delle difficoltà che attraversano oggi questo e altri settori della piccola e media industria.

Tra i paesi dove maggiormente è possibile espandere la nostra produzione, soprattutto quella legata all'industria dell'arredamento, vi è certamente l'Unione Sovietica e tutti i paesi socialisti.

Una prova concreta di quanto sia ampio e disponibile il mercato sovietico alla produzione della piccola e media industria italiana la si è avuta recentemente, quando la Regione Lombardia ha organizzato a Kiev una mostra « Lombardia produce » che ha costituito non solo un grande successo, ma un punto di partenza estremamente significativo per l'incremento delle esportazioni del nostro paese.

Sulle possibilità che questa mostra ha aperto e sulle possibilità future, abbiamo avuto una conversazione con uno dei partecipanti alla mostra Mario Minesi, dirigente della Expomobili di Sesto San Giovanni.

Abbiamo innanzitutto chiesto al signor Minesi quali sono gli insegnamenti che la piccola e media industria lombarda (e in particolare l'industria mobiliare) hanno tratto da quella esperienza di Kiev.

Si è avuta in maniera chiara da parte di quei produttori del settore (la AMI di Cantù e l'Expomobili di Sesto San Giovanni) che con coraggio e speranza si sono presentati con alcuni loro prodotti alla mostra « Lombardia produce » di Kiev nel marzo scorso, la sensazione di una ampia possibilità di sviluppo. L'interesse dei sovietici, dai tecnici agli specialisti, dai funzionari al piccolo «civile» (tra folle) è stato addirittura commovente.

Forse mal nelle manifestazioni fieristiche italiane e in altri paesi, abbiamo avuto un così vivo entusiasmo ed interesse per i mobili che la nostra industria produce: interesse non solo per la qualità ma anche per la linea, il disegno, l'originalità e la razionalità dei nostri prodotti.

I tecnici, gli specialisti, i funzionari governativi che hanno visitato i nostri standi con i quali abbiamo avuto lunghe e interessanti conversazioni, ci hanno lasciato nella convinzione che il mercato sovietico può aprirci (e la area operanti è di una immensità incommensurabile) alle nostre industrie mobiliari. Ma a questo mercato ci immettono non ci si può avvicinare da soli, in maniera disordinata, artigianale o avventuristica, bensì è necessaria una valida e dinamica organizzazione che raggruppi un vasto «fronte di aziende». Solo attraverso l'unione e la collaborazione di tutte le aziende sarà possibile affrontare le enormi difficoltà economiche e operative che l'introduzione in questi mercati comporta.

La mostra a Kiev di « Lombardia produce » è stata una intelligente e valida iniziativa della Regione Lombardia: a Kiev in fase di preparazione e di consuntivo l'assessore regionale Sora, il presidente della Regione Goffari e tutti gli altri funzionari sono stati molto attivi e impegnati e hanno dato un notevole contributo alla riuscita della manifestazione, ma è troppo poco (e non è stata apprezzabile) di un organismo come l'assessorato regionale al commercio. Sono gli organismi superiori che devono aiutare e concretamente i piccoli e medi operatori; sono gli organismi associativi della categoria (Federazione Commercio, eccetera) l'ICE, il ministero per il Commercio con l'Estero.

Comunque « Lombardia produce » di Kiev è stata decisiva-

mente positiva sia come esperienza e quanto ne manca a noi operatori italiani sia come contatti con gli operatori sovietici e la realtà operativa di questo grande paese.

Quali sono ora le prospettive che si aprono per le industrie del suo settore in Unione Sovietica?

Queste prospettive sono grandi, ha risposto il signor Minesi ed è per questo che noi operatori italiani torneranno in URSS nel mese di luglio con il « Technotel in URSS » organizzato dalla Fiera di Genova.

Una piena più agguerrita e più preparata, sia come tipologia di prodotti, sia come organizzazione commerciale, al « Technotel in URSS » un gruppo di aziende coordinate dall'Expomobili si presenteranno a Mosca per proporre la loro candidatura alla realizzazione di quei complessi alberghieri che l'URSS costruirà per le Olimpiadi del 1980.

Un «fronte di aziende» provenienti da ogni parte d'Italia, dalla Brianza al Veneto, dalle Marche al Piemonte, saranno presenti a Mosca con molte soluzioni alberghiere e per le stazioni, studiate appositamente per quel mercato. Queste aziende, non solo porteranno dei prodotti finiti, ma ciò che è importante, e cioè la possibilità di collaborazione e di «sponibilità operanti», delle idee, delle volontà comuni per trovare finalmente nuove forme di collaborazione e nuove fonti di lavoro con l'Unione Sovietica.

La speranza delle nostre aziende è che la collaborazione, lo scambio, il lavoro non restino in un'area ristretta nella soluzione del problema « Olimpiadi 1980 » ma si proiettino nel futuro e continuino, anzi si intensifichino, negli anni futuri. L'Expomobili esporta su un'area di oltre 500 mq., oltre 20 soluzioni «chiavi in mano» per camere di alberghi, per cucine, per complete di cucina e per l'arredamento globale di monolocali.

Siamo certi che la Regione Liguria, la Fiera Internazionale di Genova, il Technotel in URSS, ci aiuteranno a portare avanti il discorso iniziato a Kiev, ma confidiamo anche in tutti i nostri organismi politici e associativi aprano finalmente gli occhi su una realtà nuova: la volontà dei piccoli e medi imprenditori di operare in spazi nuovi e sani, con idee nuove e tecniche aggiornate. Ci serve lo aiuto di tutti, l'attenzione più viva di tutti i nostri organi direttivi; non solo attenzione politica ma anche economica e operativa, affinché le speranze di tutti i nostri operatori non vadano deluse.

Da parte del gruppo di Aziende Expomobili (e siamo certi anche delle altre aziende presenti al Technotel) sarà fatto ogni sforzo per presentare a Mosca in maniera dignitosa e organizzata, certi che abbiamo molto da dire e molto da offrire, certi di essere in grado di iniziare un discorso commerciale molto proficuo sia per le aziende italiane sia per i «partners» sovietici, certi che lo scambio di esperienze, di tecnologie, di idee, di prodotti sarà per tutti vantaggioso e utile.

A Mosca, solo con il gruppo Expomobili, saranno presenti oltre 30 dirigenti di aziende mobiliare a cui sarà fatta toccare con mano la realtà sovietica. Questi dirigenti si presenteranno non come curiosi o giudici ma come operatori con idee aperte e costruttive e saranno finalmente i portabandiera di una nuova e giovane realtà operativa italiana.

E la speranza che il compagno non sia soltanto una speranza di buoni affari ma anche speranza che il governo italiano, i dirigenti del commercio con l'estero, gli organismi associativi si sensibilizzino ai loro problemi e vedano finalmente la necessità che a tutti i livelli sia portato avanti in concreto il discorso cominciato dal basso.

IL GRUPPO LIQUIGAS AL «TECNHOTEL» DI MOSCA

Intervista con Bruno Rosi, direttore centrale della programmazione del Gruppo Italiano Liquigas

1 - Quale attività produttiva del Gruppo Liquigas si inquadra nella tematica del «Technotel» di Mosca?

L'attività del Gruppo Liquigas nel settore dei materiali speciali per l'edilizia ha assunto, dopo la recente acquisizione di aziende operanti nel settore, un'importanza preminente nell'Europa occidentale in termini di attività produttiva e di livello tecnologico. L'aspetto peculiare dell'attività del Gruppo in questo settore è la capacità di produrre direttamente nei 24 stabilimenti in Italia, la maggior parte dei materiali speciali occorrenti nella costruzione e dotazione di alberghi.

2 - Cosa si propone il Gruppo Liquigas partecipando alla Fiera?

Lo scopo fondamentale è quello di far conoscere le produzioni, il loro livello qualitativo e le tecnologie impiegate in modo da poter ampliare la cooperazione tra il Gruppo Liquigas e l'URSS anche in questo importante settore, così come già avviene nei settori della petrolchimica, chimica, microbiologia ed additivi per oli lubrificanti sulla base di accordi a suo tempo stipulati a Mosca.

3 - Quali prospettive pensa possa offrire l'URSS all'azienda italiana?

La cooperazione con la URSS renderà possibile lo scambio delle rispettive e diverse esperienze; da un lato nella prefabbricazione industrializzata non soltanto di complessi alberghieri e dall'altro nella risoluzione di importanti problemi tecnologici nella produzione di materiali speciali per l'edilizia. In questo conte-

sto il Gruppo Liquigas ha recentemente firmato un accordo di cooperazione tecnico-scientifica con il Ministero dei materiali da costruzione in cui si prevede, fra l'altro, un preciso programma di lavori congiunti.

4 - Pensa che l'esperienza

italiana nell'edilizia alberghiera possa contribuire alla risoluzione di analoghi problemi in URSS?

L'edilizia alberghiera in Italia ha avuto uno sviluppo sensibile specialmente nel dopoguerra, il che ha contribuito all'acquisizione di un'esperienza rilevante sia a livello progettuale

che di realizzazione delle strutture alberghiere e turistiche. Penso che la formazione di una manodopera specializzata e professionalmente preparata, riconosciuta agli italiani in tutto il mondo potrà dare un valido contributo alle previste realizzazioni in Unione Sovietica.

ИТАЛЬЯНСКАЯ ГРУППА ЛИКУИГАЗ В «ТЕХНОТЕЛЕ» МОСКВЫ

Интервью с директором планирования и международных дел итальянской Группы «ЛИКУИГАЗ», господином Роззи Бруно.

1 - Какая производственная деятельность Группы Ликюигаз входит в тематику «Техн-Отель» Москвы?

Деятельность итальянской Группы Ликюигаз в области специальных строительных материалов после приобретения в последние время предприятий данного сектора заняла первостепенное место в западной Европе, как в отношении производства, так и технологии.

Особой важной стороной деятельности Группы в данной области является способность непосредственно производить в Италии посредством 24 предприятий наибольшую часть специальных материалов, необходимых для строительства и оснащения гостиниц.

2 - Какие намерения имеет Группа Ликюигаз, принимая участие на выставке?

Основная цель — ознакомиться с производством, ка-

чественным уровнем и технологией с целью развития сотрудничества между Группой Ликюигаз и СССР также и в этой важной отрасли, как это уже произошло в секторах нефтяной, химической, криоботаники и прикладной для смазочных масел и соответствия с Советскими, заключенными некоторое время назад в Москве.

3 - Какие перспективы по вашему мнению может предложить СССР итальянскому предприятию?

Сотрудничество с СССР позволяет для возможности взаимного обмена в различных отраслях; с одной стороны в промышленности и профессионально подготовленная итальянская рабочая сила, привычная во всем мире, сможет послужить значительным вкладом в предусмотренных работах по строительству в СССР.

Сотрудничество по научно-техническому сотрудничеству с Министерством строительных материалов, в котором, кроме остального, предусматривается определенная совместная программа работы.

4 - Вы думаете, что итальянский опыт в строительстве гостиниц сможет помочь разрешить аналогичные проблемы в СССР?

Строительство гостиниц в Италии имело значительное развитие в данном направлении, что послужило накоплением опыта, как в отношении проектирования, так и в реализации строительства и оборудования для туризма. Специализированная и профессионально подготовленная итальянская рабочая сила, привычная во всем мире, сможет послужить значительным вкладом в предусмотренных работах по строительству в СССР.



diciamo pane al pane

diciamo rapetti ai rubinetti

Si è mai chiesto cosa valgono veramente gli oggetti usati d'abitudine? Tutti sono ugualmente necessari, alcuni si consumano nello spazio di un giorno, altri sono scelti per potersene dimenticare. Sicuramente allora non ricorderà a lungo i rubinetti Rapetti poiché non le daranno mai problemi. **RUBINETTI RAPETTI** una certezza nella scelta per una durata sicura.

ALGAFLEX

PORTE E PARETI SCORREVOLI
TENDE A BANDE VERTICALI
PARETI MOBILI COMPONIBILI
BOX PER DOCCE E BAGNO

20041 AGRATE BRIANZA (Milano)
Via Ghiringhella, 74 - Tel. (039) 650.414 - 650.347



GRUPPO LIQUIGAS
ГРУППА ЛИКУИГАЗ

Divisione prodotti per l'edilizia e la casa

Uno dei più grandi Gruppi europei per la produzione di materiali speciali per l'edilizia e per il tempo libero.

- Sanitari, piastrelle, prodotti ceramici.
- Infissi, porte, finestre, tapparelle.
- Rivestimenti, pareti a pannelli e mobili.
- Caldaje, condizionatori, radiatori, cucine.
- Tubi e raccordi in PVC.
- Vernici, sigillanti, anticorrosivi ed altri prodotti chimici per l'edilizia.
- Attrezzature per il campeggio ed il turismo.

Veduta aerea del Centro Congressuale Alberghiero e Sportivo Leonardo da Vinci realizzato dal Gruppo Liquigas

GRUPPO LIQUIGAS
ГРУППА ЛИКУИГАЗ

Divisione prodotti per l'edilizia e la casa

- 24 stabilimenti in Italia.
- 9225 dipendenti in Italia.
- 151 miliardi di fatturato annuale.
- 25000 punti di vendita in Italia.
- Reti di vendita in Libano, Ecuador, Brasile e Nigeria.

RASTELLI
saracinesche

28024 Gozzano (No) Italia
Telefono (0322) 94.210



РАСТЕЛЛИ
земляные

28024 ГОЦЦАНО
-Тел. (0322) 94210-ИТАЛИЯ.

GRUPPO LIQUIGAS
ГРУППА ЛИКУИГАЗ

Divisione prodotti per l'edilizia e la casa

- 24 stabilimenti in Italia.
- 9225 dipendenti in Italia.
- 151 miliardi di fatturato annuale.
- 25000 punti di vendita in Italia.
- Reti di vendita in Libano, Ecuador, Brasile e Nigeria.