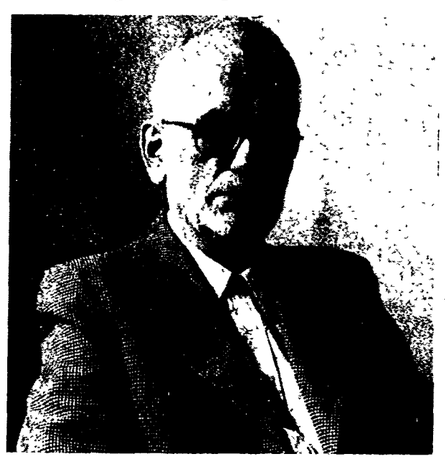
La Mivar si è conquistata nel settore televisivo il 14 per cento del mercato nazionale
Nel 1990 meglio di lei ha fatto solo la multinazionale Philips
Ecco l'arma segreta del suo padrone-manager fin da ragazzo tra radio e valvole: non propagandare il prodotto



CARLO VICHI

L'anima del commercio? Non è certo la pubblicità

SIMONA VETTRAINO

Nell'ultimo anno ha venduto 430mila televisori e per il '91 è convinto di venderne almeno 500mila. Meglio di lui ha fatto solo la Philips. Eppure il suo nome appare raramente sui giornali e anche la ditta non è poi così conosciuta. Ma Carlo Vichi, classe 1923, non sembra preoccuparsene. Anno dopo anno è riuscito a conquistare per la sua Mivar il 14 per cento del mercato televisivo italiano. Nel '91 avrà 240 miliardi di fatturato. Cosa ancora più incredibile ci è riuscito pur non avendo mai impegnato una lira in pubblicità. Lui non ci crede ed anzi ne ha quasi paura perché «confonde le idee e crea false aspettative, gonfia i prodotti sopravvalutandone le qualità, porta a sviluppi rapidi delle vendite che però possono alterare artificiosamente i cicli produttivi dell'impresa». Insomma, un odio «ragionato». Vichi non ha mai fatto nemmeno una ricerca di mercato. Si fida solo della sua esperienza e dei prezzi contenuti dei televisori Mivar, che costano il 15 per cento in meno di quelli dei concorrenti.

Il '91 non è stato un grande anno per il mercato televisivo eppure la sua Mivar non sembra accusare problemi particolari.

Quella del '91 potremmo definirla una crisi annunciata. Lo scorso anno ci sono stati i mondiali di calcio e proprio in quell'occasione abbiamo avuto vendite record. Quest'anno, invece, il mercato è apparso rallentato, quasi assopito. Noi siamo comunque riusciti ad avere degli ottimi risultati. Certo, abbiamo abbassato un pochino i prezzi e siamo nusciti come sempre ad offrire un buon prodotto a prezzi contenuti. Se nel '90 avevamo venduto 430mila tv color, per la fine del '91 arriveremo a 500mila. Ed anche il fatturato non ne risentirà.

Rispetto agli apparecchi più famosi e pubblicizzati i vostri non rischiano di apparire prodotti «poveri»?

Secondo la mia esperienza il mercato dei televisori a colori si sta modificando profondamente. Gli apparecchi supertecnologici e difficilissimi da utilizzare con il passare del tempo non incanteranno più nessuno e i tv a schermo gigante si ritaglieranno un mercato piuttosto contenuto. Stiamo andando verso l'apparecchio «personale», piccolo e poco costoso. Ed anche se in futuro in tutte le case ci sarà una tv gigante per vedere lo sport o i film più belli, in ogni stanza ci sarà il televisore individuale. Succederà quello che è già avvenuto negli Stati Uniti e quello che è già successo qui da noi negli anni sessanta nel settore automobilistico. Le famiglie si sono motorizzate grazie alla Topolino prima e alla 500 poi; l'auto era un genere di lusso, tenuta in grandissima considerazione, acquistata anche a costo di grandi sacrifici. Ormai in una famiglia di tre persone ci sono tre auto e magari anche un ciclomotore. Secondo me avverrà lo stesso per i televisori.

A parte le modificazioni del mercato non avete un complesso di inferiorità nei confronti dei giganti internazionali?

No, nessun complesso. In un anno in Italia si vendono circa tre milioni di apparecchi televisivi (in Italia approssimativamente ce ne sono 30 milioni) e nel '91 la Mivar riuscirà a venderne 500mila ed a coprire così il 14% del mercato. Solo la grande Philips riesce a fare meglio di noi, quindi non vedo proprio che complessi potremmo mai avere e rispetto a chi.

Come è possibile un simile miracolo?

La Mivar è nata nel '45, subito dopo la guerra. Eravamo mio fratello, mia moglie ed io, costruivamo radio. Utilizzavamo i residuati bellici, prima quelli tedeschi, poi quelli americani. Nel '56 provammo anche con i televisori. Nell'80, vent'anni dopo, smettemmo di produrre radio per la forte concorrenza degli asiatici. Sei anni dopo decidemmo di non esportare più i nostri televisori che vendevamo nei paesi dell'Est, in Spagna, in Grecia e in Jugoslavia. L'anno successivo, nell'87, puntammo definitivamente tutto sul colore. Nessun miracolo, ma decisioni giuste, ponderate. Siamo un'azienda che per sue caratteristiche intrinseche riesce a produrre televisori buoni a prezzi contenuti. La Philips ci da la possibilità, grazie al suo lavoro costante di ricerca e i suoi progressi con la componentistica, cose care, anzi carissime, di produrre i nostri televisori. Poi ci danno una mano anche gli asiatici. Il televisore, nonostante ciò che vogliono far credere molti produttori, è un volgare elettrodomestico. E noi lo costruiamo con ottimi risultati: abbiamo operai «svelti» e capaci. E credo che il destino sarà di aziende come la nostra. Del resto gli americani comprano tv assemblate in Asia che costano meno delle loro.

Secondo quanto dice la Mivar vive sulla ricerca e sulla componentistica altrui. Di vostro cosa c'è nei televisori che vendete?

I nostri settecento addetti, che lavorano nella fabbrica di Abbiategrasso, a pochi km. da Milano, e il centinaio tra impiegati e addetti alle filiali, assemblano i vari pezzi, stampano i mobili, e lavorano alle parti tecnologicamente meno difficili.

Lei si può tranquillamente definire il re italiano del tv color. Ma il suo impero è così sicuro come sembra?

Non so se siamo al sicuro e non mi interessa più di tanto. Dal dopoguerra ad oggi siamo rimasti sul mercato mentre tanti italiani, anche più famosi di noi, sono spariti. Penso alla «Voce del padrone», alla «Geloso» ed a tanti altri. So però che gli italiani non si faranno abbindolare ancora per troppo tempo. Fino a quando accetteranno di pagare il 30 o il 40% in più solo per avere in casa un prodotto giapponese? Prodotto costoso e difficile da usare e da riparare.

Voi, invece, come lavorate, come sono costruiti i vostri televisori?

Il mio motto è sempre stato semplicità, nella progettazione, nella costruzione e nell'assistenza. Non pretendo che i miei televisori non si guastino mai, ma so che si rompono rarissimamente e sono bene certo che è facile ripararli per qualsiasi nostro tecnico. Del resto so altrettanto bene che, il 2% di inconvenienti tecnici, rispetto all'1% viene a costare molto meno.

La Mivar è molto presente soprattutto in Lombardia. E nel resto del paese?

Siamo conosciuti praticamente in tutta Italia anche se in Lombardia vendiamo il 30% del totale dei televisori. Gli stessi livelli li otteniamo nelle zone limitrofe. Qui al nord seguiamo meglio i clienti per un fatto di vicinanza con i magazzini e la fabbrica, ma l'assistenza è eccellente anche nel resto del Paese.

Veniamo alla questione pubblicità. Lei la odia e ne fa volentieri a meno.

Conosco tanti che hanno buttato soldi in pubblicità, che si sono conquistati uno spazio che non gli spettava e quindi una posizione che non meritavano. Poi sono falliti. Credo profondamente che se si è sottovalutati si finisce per valere di più. La pubblicità secondo me è l'equivalente del doping: il risveglio è spesso molto pesante. Difficile. Noi, senza uno spot o un manifesto murale alla fine del '91 ci attesteremo sui 240 miliardi di fatturato. Potevamo fare di più ma, come ho già detto, abbiamo abbassato i prezzi. E fortunatamente siamo riusciti anche a diminuire i costi. Ora andiamo forte ed aspettiamo l'apertura del nuovo stabilimento. Sarà grande, moderno ed automattizzato. Lavoreremo 12 ore al giorno in due turni di sei ore l'uno. Se tutto andrà come previsto nel 2000 potremo vendere due milioni di televisori l'anno. Dovranno essere di ottima qualità e costare sempre meno: tra qualche anno credo sarà conveniente cambiarli più che ripararli. E noi saremo pronti al nuovo.

Tavola rotonda con il direttore della Confindustria, Cipolletta, con il vicepreside della Confcommercio, Guala e con il segretari generale della Confesercenti, Panattoni. Il racket e le infiltrazioni della mafia nel tessuto imprendit

Criminalità all'assalto delle imprese. Ma è solo ordine pubblico?

Oltre duecentomila miliardi, che in percentuale vogliono dire il 15 per cento del prodotto interno lordo del nostro paese, sono il presunto volume d'affari della malavita organizzata e della mafia. Quanti di questi soldi finiscono nel circuito imprenditoriale? Quanti diventano una gravissima turbativa della libera concorrenza? Questi ed altri interrogativi sono stati al centro di una tavola rotonda organizzata da Spazioimpresa sul fenomeno della criminalità e la ricaduta sul tessuto imprenditoriale italiano. Racket, estorsioni, penetrazione finanziaria in aziende sane e incapacità dello Stato ad arginare la delinquenza sono rimbalzati frequentemente negli interventi del direttore della Confindustria, Innocenzo Cipolletta, del vicepresidente della Confcommercio, Ottavio Guala, e del segretario generale della Confesercenti, Daniele Panattoni.

Da sinistra il moderatore Renzo Santelli, Innocenzo Cipolletta, Ottavio Guala e Daniele Panattoni

La criminalità organizzata sta attanagliando le imprese, in modo particolare in alcune regioni del nostro paese. Ma non solo. Grida d'allarme sono state lanciate anche da Milano e da altre città del Nord in particolar modo su infiltrazioni nella Borsa e nel tessuto imprenditoriale.

Mi pare che la novità di questi ultimi tempi però sia l'impegno del mondo imprenditorale contro questo cancro. Possiamo dire che la data di inizio di questa nuova attenzione sia stata, purtroppo, la morte di Libero Grassi, che ha sconvolto il sistema imprenditoriale italiano e in particolare, quello siciliano. Vorrei, quindi, iniziare da Cipolletta, direttore della Confindustria.

Che cosa è cambiato all'interno della associazione degli industriali dopo questa data? Una delle ultime giunte, da considerare come una vera e propria svolta, è stata dedicata al fenomeno della malavita. Sono state presentate una serie di richieste che mi pare siano molto interessanti come quella, chiara ed esplicita, dell'eliminazione, toutcourt, del segreto bancario. Ce ne vuole parlare?

CIPOLLETTA. Quando avviene un fenomeno di rilevanza, quale l'uccisione di Libero Grassi, evidentemente anche l'opinione pubblica lo avverte in maniera più forte e le reazioni delle associazioni vengono interpretate anche come una svolta; devo dire che purtroppo la svolta c'era già stata perché il fenomeno della criminalità organizzata e dei suoi riflessi sul mondo delle imprese non è qualche cosa che è nata nel 1991. Già nel 1990 c'era stato un altro analogo clamoroso evento con l'uccisione di due imprenditori a Catania e anche in quella occasione la Confindustria portò all'attenzione della sua giunta il problema. Anzi in quella occasione ci si espresse a favore di norme che consentissero alla magistratura e alle forze dell'ordine un controllo più puntuale dei fenomeni criminali. Lei mi ha ricordato la nostra posizione in favore di una modifica del sistema del segreto bancario. In realtà questa posizione l'abbiamo avanzata in maniera evidente proprio nel 1990 in occasione di quell'altro evento delittuoso di cui facevo riferimento prima. Questo ovviamente non significa che si possa risolvere tutto con un solo strumento. È necessario che, in questo momento nel nostro paese, le forze dell'ordine, le istituzioni, la magistratura siano rafforzate adeguatamente nella lotta alla criminalità. Se per rafforzare le forze dell'ordine è possibile modificare alcuni aspetti della legislazione, noi siamo favorevoli alla modifica di questi aspetti della legislazione e uno di questo è proprio la modifica del segreto bancario. Modifica delle norme relative al segreto bancario, evidentemente, non significa apertura dei conti bancari a chiunque, perché questo sarebbe più pericoloso che mantenerlo, significa, invece, definire, mantenendo tutte le garanzie necessarie per gli individui, la possibilità di accesso all'informazione bancaria, anche sotto il controllo della magistratura, e consentire di poter fare delle indagini senza che ci siano fattori di carattere burocratico che lo possano impedire. Questo contemporaneamente deve avvenire attraverso sistemi di garanzia nei confronti del cittadino tali che l'informazione così desunta non possa essere usata per fini distorti, come avviene negli altri paesi europei. Ancora una volta, per molte delle cose nostre, non c'è da inventare l'acqua calda, c'è piuttosto da fare riferimento a quella che è la legislazione vigente in altri paesi europei e adottare una legislazione simile. Questo evidentemente travalica quella che è la semplice modifica del sistema del segreto bancario, ma il nostro messaggio vuole essere un rafforzamento delle istituzioni e di revisione di quelle normative che oggi vengono additate, credo ormai da tutti quanti, come fattori distorcenti. Mi riferisco in particolare alle normative che consentono alla magistratura di liberare persone che sono sospette, mi riferisco anche alla scarsa presenza sul territorio siciliano, ma anche su tutto il territorio nazionale, di un'organizzazione delle forze dell'ordine che oggi, suddivise in tre tronconi hanno un difficile coordinamento. Quindi la nostra è una forte richiesta di intervento attraverso la legislazione ordinaria, attraverso una legislazione anche modificata. Non voglio parlare di legislazione straordinaria. Ma è certo che se bisogna fare delle modifiche, alle leggi vigenti esse vanno fatte affinché la criminalità venga debellata, così come si è fatto in altre occasioni, come ad esempio nella lotta contro il terrorismo.

Rafforzare le forze dell'ordine contro la criminalità

L'UNITÀ. Presidente Guala, lei rappresenta un'organizzazzine diversa da quella della Confindustria, con una vasta presenza nel tessuto sociale. Questa posizione facilita il mercato ma nello stesso tempo rende queste aziende più vulnerabili da parte della malavita organizzata e della mafia. Su queste aziende il racket la fa da padrone. Ci sono alcune iniziative degli attuali ministri degli Interni e di Grazia e giustizia per affrontare il fenomeno. La posizione della Confcommercio è a volte considerata troppo cauta su queste questioni. È un'impressione sbagliata, una cattiveria o è la verità?

Una richiesta per utilizzare l'attuale legislazione anche con modifiche

GUALA. Sul problema della criminalità e dell'ordine pubblico, la posizione della Confcommercio non è mai stata cauta. Noi possiamo dire che – e una serie di dati lo confermano – dal '77 ad oggi abbiamo sollevato puntualmente e in più sedi, ma soprattutto nelle sedi dei vari ministeri dell'Interno che si sono succeduti, con i vari presidenti della Repubblica che abbiamo avuto, questa «escalation» di criminalità. Noi viviamo in un paese nel quale l'abusivismo, il contrabbando, gli scippi, i furti, le rapine non sono più un reato. Sono diventati un mestiere. Contro queste forme di reato la legge non può più fare nulla, i cittadini non denunciano che un grosso sconf delle forze dell'ordin arrestano persone c un'ora dopo di nuovo ni, e magari commet reato per il quale sono ti. Per il problema più ket, delle estorsioni d tà organizzata della diamo quello che sta attualmente ci sono gliaia di persone gia che sono a piede liber sone che continuano estorsioni ed a commi e non uno o due, ma gliaio di omicidi (18 mesi, ndr)

Di fronte a questa si venire alla domanda to sull'impegno dell stro dell'Interno e an presidente del Consig che sono indubbiame lodevoli. Ad alcune anche noi, rappresen pio, le forze imprend gruppo di lavoro del l'Interno, però devo maggior parte delle che quelle che ho sen ce Falcone, recenten marcanda» la conside le» Falcone dice «Ac con la giustizia, ce mantenere l'incognita remo un fondo di sol un fondo di garanzia se subire attentati maf zione della Confco sempre, e più che m che il problema final da tutti considerato gravità, e da qualcun mentalizzato, è che in andare alla fonte, bis di prevenire, bisogna sì che queste cose no più. Qui è in gioco la c lo Stato. Quello Stato cune regioni, e che ir addirittura è stato sc mafia. Non penso c provvedimenti che s adesso.

Pur concordando c zione del segreto ba che siamo all'emerg che certi problemi son Sicilia, in Calabria e gendo in tutta la loro glia, (non si può esclu li abbiano presto anch dia o il Piemonte o alt talia) ritengo che non re paura di parlare di k

L'UNITÀ. Mi scusi, p c'è uno Stato che non gestire l'ordinario, pe vrebbe essere capace straordinario?

GUALA. Noi partiam posto che, anche chi v in questo momento matica situazione, no re con l'attuale leg Confcommercio vuole la volontà politica di a sto problema in tutta Non vogliamo chiam ciali? Chiamiamole l narie. Ma in questo m tuazione del paese è servono panni caldi, venti traumatici. Noi ci sia questa risposta vera, la volontà p frontare seriamente q