

E' nato il Tavolo della Meccanica Piemonte

Le imprese si uniscono per essere più competitive sui mercati internazionali

Dal 2008 la crisi economica crea scompiglio in tutta Europa. Dall'inizio di quest'anno si intravedono timidi segnali di ripresa, ma per sei anni nelle fabbriche è stato il gelo.

Per rimanere a galla le imprese sono state obbligate a sviluppare nuove strategie e idee. Una di queste è nata a Villarbasse, da **Franco Gai**, uno dei titolari della Gai Giacomo, azienda specializzata nella produzione di minuterie metalliche di precisione, che racconta: "A luglio 2014, nell'ambito di Expandere, iniziativa promossa da CDO Piemonte per fare incontrare imprenditori e professionisti con l'obiettivo di scambiare conoscenze e opportunità, abbiamo iniziato a ragionare su come fosse opportu-



Tavolo della Meccanica Piemonte is born

Companies join together to be more competitive on the international markets

Since 2008 the economic crisis creates problems across Europe. In the beginning of this year we started to see signs of recovery, but for the companies these six years have been extremely hard. To survive, companies were forced to develop new strategies and ideas. One of these ideas started in Villarbasse, from **Franco Gai**, one of Gai Giacomo owners, a company specialized in high precision me-

tal parts machining. He told us: "In July 2014, during Expandere, an initiative promoted by CDO Piemonte that aims to help entrepreneurs meeting each other and exchanging knowledge and opportunities, we started to think about how important is working as a team to be competitive on the market". It's because of this that "**Tavolo della Meccanica Piemonte**" was born. At the beginning the group con-

sisted of a dozen companies and the Compagnia delle Opere (CDO) has provided organizational support such as, for example, the seat in Turin. The terms of comparison were - and still are - European companies, especially German ones. "We realized - said Franco Gai - that the philosophy of 'the smaller the better', which always characterized Italian businesses, isn't working anymore. If you don't work together with other companies, you have less and less chances of finding work and joining the "virtuous" circuits. Those who travel immediately feel the difference between Italy and the other countries. In the industrial area of any region of Germany, even smaller companies have at least one hundred employees".

no fare squadra per essere più competitivi sul mercato". Ha così preso forma quello che è stato denominato il "**Tavolo della Meccanica Piemonte**".

Inizialmente il gruppo era composto da una dozzina di aziende e la Compagnia delle Opere (CDO) ha fornito il supporto organizzativo come, per esempio, la sede di Torino dove riunirsi. Il termine di paragone erano - e sono - le realtà industriali dell'Europa, in particolare quelle tedesche. "Abbiamo capito - sottolinea Franco Gai - che lo schema "piccolo è bello", che a lungo ha caratterizzato l'imprenditoria italiana, oggi non funziona più. Se non ci si aggrega, si hanno sempre meno possibilità di trovare lavoro e di essere inseriti nei circuiti "virtuosi". Chi viaggia all'estero percepisce immediatamente la differenza con l'Italia. Nella zona industriale di qualsiasi regione della Germania le ditte più piccole hanno almeno cento dipendenti".

Strategie vincenti

Per superare questo divario, la soluzione è unire le forze, superando diffidenze e gelosie. Ad esempio, per presentarsi insie-

me alle manifestazioni fieristiche di rilevanza mondiale, come la Hannover Messe dedicata alle tecnologie industriali (che nei cinque giorni di evento accoglie oltre 220 mila visitatori), abbattendo i costi e aumentando la capacità di attrarre i clienti, con più articoli da offrire e una maggiore capacità produttiva. Oppure condividendo iniziative di formazione, ospitando esperti che illustrano i più innovativi modelli di organizzazione aziendale.

E magari realizzando sinergie specifiche su grandi commesse, perché se un tempo di fronte ad una richiesta di preventivo difficile da soddisfare la risposta era "mi spiace, non posso", adesso si cerca di acquisire comunque l'ordine, associandosi con altre imprese.



Oggi al Tavolo della Meccanica Piemonte partecipano circa **trenta aziende**, molte della provincia di Torino, tra cui un nutrito gruppo dalla zona ovest (Rivoli, Grugliasco, Rivalta e Villarbasse), altre da Astigiano, Alessandrino e Cuneese. Aderire è semplice: non è richiesto alcun contributo economico; è invece determinante la capacità di portare idee e suggerimenti concreti per rafforzare la competitività delle nostre imprese.

Per approfondimenti:
tavolomeccanicapiemonte@gmail.com

Winning strategies

The solution to overcome this gap is to join forces, overcoming distrusts and jealousies. For example, to show up together in international exhibitions, such as the Hannover Messe dedicated to industrial technologies (the five-day event welcomes over 220,000 visitors), lowering the costs and increasing the ability to attract customers, having more products to offer and a greater production capacity.

Also sharing training initiatives, hosting experts to illustrate the most innovative business organization models. Or maybe realizing synergies on specific large contracts. Because if once faced with a request for a quote difficult to meet the response was

"I'm sorry, I cannot", now you need to try acquiring their order, in association with other companies.

Today at the Tavolo della Meccanica Piemonte is a group of approximately **thirty companies**, mainly from the province of Turin, including a large group from the west (Rivoli, Grugliasco, Rivalta and Villarbasse), others from the province of Asti, Alessandria and Cuneo. Joining is simple: it's not required any financial contribution; instead it is determining the ability to bring ideas and concrete suggestions to strengthen the competitiveness of our businesses.

For more information:
tavolomeccanicapiemonte@gmail.com