

PARTNERSHIP: mito o realtà

All'interno della cornice del Salone del Mobile si è svolta una tavola rotonda dal titolo intrigante "Partnership: mito o realtà". Un dibattito vivace e con qualche accenno alla polemica tra due mondi che si fronteggiano con obiettivi comuni ma interessi ancora diversi e, a volte contrapposti. Pietro Pedroni di Temantica ha assistito per noi alla tavola rotonda organizzata da: Federmobili, Assarredo e Innovacom.

Rosario Messina, presidente Cosmit e titolare Flou, si è confrontato con Enrico Pirovano, presidente Federmobili. Rosario Messina ha aperto i lavori ponendo l'accento sulla criticità della distribuzione tradizionale che attualmente è in forte crisi. Messina ribadisce che il problema distributivo è di fatto un problema della produzione; la quale si deve far carico delle complesse dinamiche e dei vari passaggi che portano l'oggetto prodotto

fino alla casa dell'utente passando attraverso una serie di figure di mediazione. Messina attraverso un excursus dialettico particolarmente piacevole da ascoltare ha messo in crisi le modalità in cui vengono costruiti e gestiti sia i listini che gli sconti; ha ricordato che fu lui alcuni anni orsono a proporre la politica del prezzo trasparente per dar maggior forza (e guadagni!) ai negozianti suoi clienti. L'intervento di Messina conclude con una dichiarazione: "in nome della partnership non imporrò mai nulla ai miei clienti".

Enrico Pirovano auspica un tavolo comune Industria / Distribuzione (di fatto iniziato 25 anni fa) dove ci sia ancor più rispetto delle parti, senza prevalenza di una nei confronti dell'altra. Quello che spera

Pirovano è un'alleanza forte che sappia fronteggiare anche la globalizzazione dei mercati e la maggior preparazione del consumatore.

I lavori, dopo la visione di una serie di spezzoni di film famosi inneggianti ai principi di unione e di forza (citiamo Russell Crowe che nel "gladiatore" esclama: "Uniti li batteremo"; e poi Titanic e Full Monty) sono continuati con le testimonianze "in differita" di illustri testimonial quali G. Mosconi (Poltrona Frau); F. Gatti (De Padova); G. Lazzaretto (Zanussi); G. Bunacci (Operatore commerciale di RM) O. Doimo e M. Meregalli; G. Borgonovo ...e altri.

Al termine di questa kermesse condotta da F. Turchini di Innova.com e sottolineata da un sottofondo musicale eseguito da un bravissimo chitarrista, è cominciata la tavola rotonda vera e propria alla quale hanno partecipato: S. Cagnelli (Calligaris); A. Cumini (Cumini Casa); I. Dri (Snai-dero); R. Elli (FEG); P. Longo (Mobiluxor); E. Macor (Moroso); M. Mamoli (Casa design); G. Tosi (Mobili Tosi).

L'intenso dibattito innescato dai relatori e i numerosi interventi tra il pubblico, hanno dimostrato che la strada per il raggiungimento della Partnership è ancora lunga; gli

interessi sono ancora distanti per la composizione degli schieramenti; sono emerse anche antiche logiche di contrapposizione (es. quando Dri sottolinea che la maggior parte dei commercianti è poco professionale; viene rincarato da che gli ricorda quanto gli operatori commerciali siano "vessati" dall'industria...) e quando P. Longo afferma che ai "pacchetti chiusi proposti dalle aziende si può dire di no" scroscia l'applauso.

L'intervento di R. Elli è profondo e rispettoso dei ruoli; quello che non piace al pubblico è il passaggio sui negozi monomarca, che viene sottolineato come minaccia all'indipendenza. Insomma emergono le vere contraddizioni del sistema mercato!

Sarà Paolo Boffi (Assarredo-Federlegno) a tentare una sintesi lanciando una proposta di continuare un dibattito sì molto interessante ma ancora da sgrezzare per ricavarne le giuste sinergie che i protagonisti sapranno e dovranno trovare. In sala sono in molti a chiedersi quando inizierà la vera costruzione di un orizzonte comune che veda i due soggetti protagonisti, accomunati da un solo grande interesse: la soddisfazione dell'utente finale! E... il conseguente profitto equamente suddiviso.

