

# MODELLO VICENZA

SPECIALE

DI DITRI

I settori. Il motore del distretto veneto a Vicenza conta 220 aziende con un fatturato che tocca quota 2,5 miliardi

## La meccatronica punta sulla rete

Più solide le realtà già presenti nei Paesi asiatici come la Malaysia e il Vietnam

ACURADI  
Eleonora Vallin

Il distretto è veneto ma il motore è tutto vicentino. Sono 220 le aziende beriche su 410 aderenti al polo della meccatronica (che unisce meccanica, elettronica e sistemi informativi) con un fatturato che tocca quota 2,5 miliardi su sei totali e una forza lavoro di 13mila addetti su 33mila.

«Numeri questi-chiosa il rappresentante della sezione meccanica di Confindustria Vicenza e imprenditore Roberto Ditri -

### LA FORMAZIONE

Dopo aver lanciato il progetto «Lean» per migliorare i processi produttivi, ora nascono i primi corsi di laurea mirati

che evidenziano di primo acchito la minor dimensione aziendale vicentina ma anche, a una riflessione meno immediata, come oggi sia possibile rendere globale una società o un'impresa al di là dei suoi numeri strutturali, mettendola in rete»

La strategia del successo (secondo la ricerca dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese la meccanica e l'elettromeccanica presentano i tassi di crescita per fatturato, valore aggiunto e capitale investito, più elevati

dell'intera provincia) poggia su quattro pilastri: sinergia, innovazione, formazione e internazionalizzazione.

«Per essere competitivi bisogna unirsi - spiega chiaramente Ditri - e coinvolgere in progetti ampi una pluralità di soggetti che vanno dalle scuole, all'Università, alle istituzioni». Poi bisogna investire in ricerca, innovando non solo i prodotti ma anche i processi. E allargare i confini conquistando insieme nuovi mercati che, per la meccatronica, coincidono prevalentemente con la Malaysia e il Vietnam. Sbocchi pionieristici? Forse. «Ma sono meglio della Cina - ribatte l'ingegnere e imprenditore a capo della Marelli Motori - e sono aree tranquille nonché porte aperte verso l'Asia; quindi opportunità da cogliere al volo sia per acquisire nuovi clienti, sia per eventuali subforniture e operazioni di outsourcing».

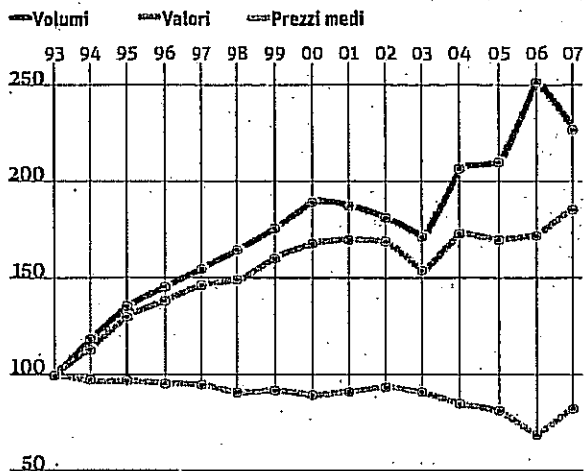
L'aria che si respira è buona. «Crisi» è dunque una parola che non di deve usare se abbinata alla meccatronica. «Preferiamo parlare di un momento difficile che deve essere affrontato e che porterà certo a una selezione che però non è detto che sarà dannosa» ribatte Ditri confermando che «chi si è mosso su mercati internazionali e non locali, quindi di per sé limitati e chiusi, combattendo su arene maggiori, oggi è sicuramente più forte e non soccomberà perché

ha armi e capacità per vincere».

L'energia viene ancora una volta dalla squadra che riesce a infondere fiducia puntando sul futuro e sulla formazione. Quest'anno il distretto, dopo aver lanciato con il Cuoia il progetto «Lean», per rendere le imprese competitive a livello globale migliorando i processi produttivi, è riuscito a inaugurare a Vicenza il primo - e unico in Italia - corso di laurea specialistica

### Valori in crescita

Le esportazioni macchine ed elettromeccanica 1993-100 (valori reali 2005)



### Il settore tiene

Gli indicatori economici della meccatronica vicentina. In percentuale; dato 2006 e media nel lungo periodo

	Crescita del fatturato	Redditività operativa (RoI)	Redditività delle vendite (RoS)	Redditività netta (RoE)
2006	6,37	6,51	5,25	7,80
Media 98-06	4,54	6,62	5,25	7,95
Media Italia	3,62	6,45	5,14	7,63

in Meccatronica e un secondo corso in Innovazione di prodotto; e ora sta tessendo i fili tra imprese e Università e colloquiando con la Regione Veneto per modificare la normativa e le sue applicazioni secondo le evoluzioni subite e già affrontate dal territorio.

La nuova sfida da cogliere è adesso migliorare l'organizzazione del distretto stesso che si è costituito solo nel 2004. E qui la scelta è quella di un'inconsueta (almeno per i veneti) umiltà e

di un dialogo-confronto con gli altri distretti del Nord Est (il primo della lista è quello calzaturiero della Riviera del Brenta tra Padova e Venezia) che hanno maturato nel tempo strategie di successo anche su prodotti diversi. L'obiettivo? Uno scambio di buone pratiche. «Se con loro ha funzionato - spiega Ditri - perché non condividere un percorso virtuoso per migliorarci adattandolo alla nostra realtà di distretto?»

12.500.200.000  
4/12/08