

MECCANICA E SOLIDARIETÀ BRESCIANA

#iopagoifornitori nasce qui
Colosio, «gara» con le banche

Promemoria per il nuovo presidente di Confindustria: in un'agenda che da giovedì pomeriggio è ovviamente, ufficialmente in overbooking, trovi anche solo lo spazio minimo di una telefonata a una piccola azienda bresciana. Emanuela e Davide Colosio a Viale dell'Astronomia non sono iscritti, quindi non sarebbe una delle migliaia di chiamate di ringraziamento, ma chi conosce Carlo Bonomi sa che «appartenenza», per lui, equivale non tanto a una tessera associativa quanto a un'idea del «fare impresa». A Botticino la troverà. Meglio: troverà due fratelli

stemare pratiche, preparare la chiusura, programmare quel che andava comunque assolutamente fatto. «Prima cosa: pagare i dipendenti». La Colosio ne ha una novantina, Emanuela e Davide li conoscono uno per uno, è con loro che la piccola impresa fondata dal padre ha conquistato la fama di eccellenza mondiale nella pressofusione, è arrivata in fretta ai 30 milioni di fatturato (2019, nel 2020 «se andrà bene» l'attività scenderà del 30%), ha macinato tassi di crescita dei ricavi e degli utili tali da farne una delle presenze stabili tra i Champions.



Industria Davide ed Emanuela Colosio, titolari dell'azienda di Botticino

Era ovvio che fossero loro, la priorità: stipendi regolari, smart working (poco, è manifattura pura, il grosso «si fa sporcandosi le mani»), ferie anticipate e niente Cig, fino a che sarà possibile. Poi, riguardando per l'ennesima volta i conti, «ho semplicemente pensato: ma perché non paghiamo tutti? In questi anni abbiamo guadagnato, abbiamo reinvestito gli utili in azienda, siamo ben patrimonializzati, non abbiamo debiti e abbiamo, invece, liquidità. Tenerla in banca, a tassi sotto zero? Sono scesa nell'ufficio di mio fratello, ne abbiamo parlato, siamo partiti». Mail ai fornitori: «Abbiamo deciso di sostenere le attività di chi come voi ha contribuito al nostro successo, anticipando con pagamento immediato tutte le scadenze che ad oggi ci risultano pianificate fino a luglio. Speriamo con questo nostro gesto di supportarvi fornendo la liquidità che il sistema bancario difficilmente potrà erogare in tempi brevi e che questo vi aiuti a

gestire in modo ordinato le vostre scadenze, in primis quelle verso i vostri dipendenti, vero motore di ogni attività. Se reputate positiva questa nostra premura e siete nelle condizioni di poterlo fare, vi invitiamo a supportare a vostra volta i vostri fornitori, in particolar modo quelli delle aree in questo momento più in difficoltà, per dimostrare anche alle sedi europee quale sia il vero significato di Comunità». Dice, Emanuela, che non si aspettava la valanga di risposte «commosse e commoventi» ricevute. Né che un altro bresciano, Alfredo Rabbiosi, più vicino al mondo della comunicazione (la Colosio non ha nemmeno un ufficio stampa), la chiamasse e poi lanciasse l'hashtag #iopagoifornitori. La campagna tra imprenditori per ora ha raccolto soprattutto a Brescia e dintorni. Ma chissà. Magari è contagiosa anche questa, di solidarietà.

R. Po.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

che, nel pieno della pandemia costata una crisi senza precedenti, hanno tradotto in pratica l'espressione «responsabilità imprenditoriale».

Diciamo pure che, senza saperlo e forse senza nemmeno volerlo, hanno introdotto un modello. Non c'è ormai casa d'Italia in cui non si sappia quanto, tra fabbriche ferme e clienti che non pagano (non sempre perché non possono), sia il problema «liquidità» quello che rischia di portarci al collasso totale. Non c'è azienda e non c'è associazione che non apra così l'elenco delle priorità. Tutti, ovunque, ne parlano. Nessuno, prima dei Colosio, aveva pensato (o forse sì, ma passare ai fatti è un'altra cosa) che in attesa e/o a prescindere dai promessi prestiti agevolati delle banche, garanzie dello Stato, contributi pubblici, Mes o non Mes, qualche segnale potevano incominciare a darlo gli stessi imprenditori. Per esempio, pagando subito i fornitori, se la situazione dei conti lo consente, e sperando che quei fornitori possano a loro volta fare altrettanto via via, gradino per gradino, lungo l'intera supply chain.

Se accadesse, quella che i Colosio chiamano «solidarietà imprenditoriale» innescerebbe un circolo virtuoso che sarà pure un'infinitesima parte di quel che in realtà serve ma, intanto, eviterebbe al meccanismo di incepparsi del tutto. Ora, non è che Emanuela Colosio avesse tutto questo in mente, quando le è venuta l'idea. Era in ufficio, il venerdì precedente il lockdown del 21-22 marzo, a si-