

**RICCARDO ILLY** L'imprenditore presenterà il suo libro stasera a Valdagno con Guanxinnet

# «Nessun compromesso Solo in questo modo si punta all'eccellenza»

«La qualità richiede tempo per selezionare le materie prime, riuscire a valorizzarle e a commercializzarle. Chi ha fretta resterà deluso»

Cinzia Zuccon

●● Superiorità dei prodotti, filiera esclusiva, materie prime della migliore qualità, attenzione alla sostenibilità: così si raggiunge la "qualità aumentata", dirompente, quella che sorprende il cliente e che l'imprenditore triestino Riccardo Illy traduce con il termine "Incanto" nel suo libro "L'arte dei prodotti eccellenti" (La nave di Teseo). Ci è riuscita l'azienda di famiglia, che con il caffè Illy ha scelto di puntare su una sola miscela in Italia e nel mondo e oggi macina ricavi per 500 milioni di euro, ed è anche la filosofia del Polo del Gusto, la sub-holding del gruppo che riunisce le eccellenze dell'agroalimentare, nata nel 2008, e cresciuta ormai del 40%. Un'eccellenza che trasmettono molte imprese italiane del food, della moda e del design. Aziende come Bisazza, Zegna, la cantina Ferrari, Domori, Riva e tante altre la cui storia di successo è ripercorsa nel libro che Illy presenterà stasera alle 20.30 a Palazzo Festari a Valdagno all'incontro organizzato da Guanxin net.



L'imprenditore Riccardo Illy, classe 1955, è il presidente del Polo del Gusto, sub-holding del gruppo Illy

**L'eccellenza, in fondo, sembra qualcosa di semplice, per quanto frutto di impegno: far bene le cose, senza scendere a compromessi con la qualità, il lavoro e l'ambiente. Una sorta di messaggio non verbale che viene percepito dal mercato?**

Sì, ed è un messaggio che voglio lanciare agli imprenditori o a chi si appresta a diventarlo, a lavoratori e studenti. Si può innovare con la tecnologia, ma anche con la qualità, in maniera progressiva o dirompente, ma facendo scelte senza compromessi. E per questi prodotti il mercato è in crescita. La sostenibilità è il quarto pilastro di questo "incanto" e sempre più persone acquisteranno con questa sensibilità, chi non lo capirà sarà penalizzato.

**L'innovazione è parte del percorso di eccellenza. Ma quali sono gli errori da non fare?**

Il primo errore da evitare è proprio cedere a compromessi, in primis quello tra qualità e prezzo, anzi il prezzo è l'elemento che può essere distintivo della qualità, come è stato per Diesel che stava per abbandonare il mercato americano e solamente quando ha alzato i prezzi, facendo percepire la qualità del prodotto, ha iniziato una crescita inarrestabile. In secondo luogo non bisogna avere fretta. Il prodotto di qualità richiede tempo, dalla selezione delle materie prime, al processo che le valorizzi, alla commercializzazione. Chi

«Il prezzo? Un bene di qualità ed eccellente dura di più, è un investimento»

«La scelta nel settore agroalimentare è ridurre la quantità per aumentare la qualità»

ha fretta resterà deluso.

**Se la competizione è centrata sul prezzo, come spesso accade, la soluzione per conquistare il mercato è quindi ribaltare l'approccio. Ricercare l'eccellenza con ottimi prodotti, facendo del bene a chi lavora per l'azienda, all'ambiente, alla comunità. Ma proprio per questo la qualità ha un costo. Non è un privilegio per pochi?**

Ci sono due aspetti da considerare: un bene durevole eccellente dura di più, è un investimento. Nell'agroalimentare, invece, la scelta è ridurre la quantità per aumentare la qualità, considerando il prodotto un premio da concedersi ogni tanto, e facendosi del bene perché si tratta di prodotti senza additivi, poco processati.



La copertina il nuovo libro di Illy

**Come ha ricordato il libro può essere di ispirazione anche per i giovani. I loro stipendi però sono tra i più bassi d'Europa e non sembrano trarre vantaggio dal meccanismo della qualità.**

È un male del sistema Paese Italia e né la politica, né le imprese se ne stanno occupando abbastanza. Alcune aziende hanno risolto retribuendoli oltre la media, consapevoli che è assurdo formare persone che poi vanno a lavorare altrove. Sono le più lusinganti: fanno un investimento che viene compensato dalla produttività. Il mio invito ai giovani è, all'inizio, di accettare anche un impiego inferiore alle proprie capacità perché nascono comunemente occasioni di scambio e opportunità, e di considerare la possibilità di diventare

imprenditori, e fortunatamente sta nascendo una formazione in questo senso. Prima, però, è necessario capire è la propria "ancora di carriera": se si vuole lavorare nella produzione, oppure diventare manager, imprenditori o professionisti.

**L'Italia ha potenzialità imprenditoriali e bellezze straordinarie, ma rispetto ad altri paesi fatica a vendere la propria eccellenza. Lei ha percorso anche un'interessante strada in politica, che cosa ha capito?**

Il primo problema è che bisogna voler crescere, ma anche le imprese più piccole possono farlo e, grazie a internet, vendere in tutto il mondo. Se si sceglie di crescere però bisogna mettersi nelle condizioni di farlo; per un'impresa padronale significa passare ad una dimensione manageriale, dividere le funzioni, far entrare sì i figli in azienda come soci, ma il posto da manager o amministratori se lo devono conquistare. Se poi si rimane imprese padronali, senza un successore, il destino è di chiudere, e accadrà a molte aziende. Quanto all'Italia del turismo, c'è molto margine per migliorare, ma stiamo recuperando posizioni e qualcosa sta cambiando. Finalmente per entrare al Pantheon o in qualche chiesa si comincia a chiedere un biglietto. Questo significa valorizzare i nostri beni, e anche offrire un servizio.

**CONFARTIGIANATO** Riccardo Barbato, delegato

# «Un raccordo più tra la scuola e il lavoro»

«Alle aziende interessano i tempi dell'orientamento»

●● Le scelte delle superiori dei giovani vicentini per il prossimo anno scolastico evidenziano un aumento delle iscrizioni agli istituti professionali. «Ragazzi e famiglie hanno compreso che il livello di preparazione è buono in ogni istituto e che le conoscenze pratiche non sono da meno di altre - spiega Riccardo Barbato, componente della giunta di Confartigianato Imprese Vicenza con delega all'orientamento scolastico e professionale e ai rapporti con la scuola -. Per le aziende la "tempistica" della formazione è importante. Se attualmente le imprese non trovano profili e competenze adeguati, sapere che tra due, tre o cinque anni si può avere un serbatoio cui attingere è fondamentale. In questo senso le Linee guida per l'orientamento, la cui adozione è introdotta con decreto del ministro dell'istruzione, rappresentano un primo importante passo per ridurre il mismatch tra domanda e offerta di competenze».

Obiettivo del documento è riformare l'orientamento scolastico rafforzando il raccordo tra il primo ed il secondo ciclo di istruzione e formazione, ovvero tra medie e superiori, definendo un sistema strutturato e coordinato di interventi. «Da tempo Confartigianato sostiene la necessità di un maggior raccordo tra mondo della scuola e del lavoro - continua Barbato - attraverso il nostro Ufficio scuola, e in collaborazione con altre

realtà territoriali non ultimo l'Ufficio territoriale scolastico, proponiamo percorsi per l'orientamento tanto ai ragazzi che alle famiglie. Non solo, da quest'anno la proposta si è ampliata alla formazione docenti, in particolare alle funzioni strumentali per l'orientamento. Troppo spesso, infatti, si sceglie la scuola superiore senza che ci sia una consapevolezza della ricchezza del territorio in termini di offerte di impiego e di realizzazione personale. Le imprese artigiane, scontando una narrazione sbagliata, a torto vengono ancora viste come realtà "limitanti", quando invece proprio il loro investire sulle qualità del lavoratore permette ai ragazzi di trovare ambienti accoglienti e pronti a dar loro fiducia».

Il modulo di orientamento obbligatorio, inserito nelle medie e nelle superiori, permetterà una conoscenza strutturata e reciproca del mondo scolastico e professionale, che tenga conto non solo delle esigenze delle aziende, ma anche dell'innovativo senso del lavoro che caratterizza le nuove generazioni. Si tratterà quindi di un orientamento speculare che aprirà nuovi fronti di approfondimento e di condivisione, perché per ridurre il mismatch non basta l'alert delle aziende sui loro fabbisogni professionali, ma è determinante mettersi in ascolto dei giovani e delle loro esigenze, in modo da ridurre le distanze. Tra gli altri punti, anche la previ-

**CONFCOMMERCIO** Il presidente provinciale Nicola Piccolo

# «Cambiano le strategie per cercare il personale»

«Incontreremo i ragazzi nelle scuole per dare concretezza al progetto "My FutureJob"»

●● Confcommercio Vicenza guarda con fiducia ai dati relativi all'andamento economico-occupazionale del settore commercio, turismo e servizi, del 4° trimestre 2022, rilevati dall'Osservatorio economico-occupazionale. Dalla rilevazione, a cui hanno partecipato 350 imprese del comparto, emerge una situazione più rosea rispetto ai periodi precedenti. Il 49% considera il proprio stato di salute discreto, il 36% lo ritiene buono e il 6% ottimo; solo 11% non buono o pessimo. Appena il 3% delle aziende del settore ha fatto ricorso agli ammortizzatori sociali, mentre nel primo semestre 2020 ne aveva fatto ricorso il 70%.

Il 38% delle aziende con dipendenti intervistate prevede di assumere personale nei prossimi 6 mesi, e il 23% è attualmente (o nei mesi più prossimi) alla ricerca di dipendenti e collaboratori. I settori più attivi nella ricerca sono i settori turismo (43%) e



Confcommercio Nicola Piccolo

ristorazione (36%), ma non senza difficoltà nel trovare persone interessate al profilo offerto (il 79%), o trovando candidati senza i requisiti richiesti (64%). Le figure professionali più ricercate sono il personale di sala, addetti di cucina, receptionist, impiegati commerciali, magazzinieri, commessi e cassieri.

Il quarto trimestre 2022 si rivela come periodo di sostanziale stabilità per il personale: il 65% delle aziende intervistate ha mantenuto invaria-