



La sfida dei prossimi anni? Riuscire a “fare sistema”

L'espressione **“fare sistema”** è entrata da parecchi anni nel vocabolario delle imprese e delle istituzioni italiane ed è diventato uno slogan utilizzato per affrontare molti dei problemi che attengono alla sfera economica, politica e sociale del nostro Paese.

La frase **“per uscire dalla crisi è necessario fare sistema”** è un cavallo di battaglia di molti politici, amministratori e imprenditori, anche se la realtà ci ha quasi sempre dimostrato che tutti vogliono fare sistema, ma in pochi sono disposti a rinunciare alla loro autonomia decisionale, facendo venire meno uno dei punti fondamentali di questo modello cooperativo.

Anche se troppo spesso questo concetto ha un grande valore a parole e una scarsa applicabilità nei fatti, è certamente vero che **“fare sistema”** sia la modalità corretta e più intelligente di affrontare e risolvere gran parte delle sfide future.

Nel mondo del vending l'urgenza di creare dei percorsi di crescita economici, formativi e sociali, va di pari passo con la consapevolezza di doverlo fare attraverso la fattiva collaborazione dei propri competitor, della filiera, dell'Associazione e delle istituzioni.

Prendiamo ad esempio lo scottante tema degli appalti pubblici. Non c'è modo di risolverlo se non facendo sistema. Le imprese di gestione devono convincersi che solo attraverso il dialogo con i propri concorrenti e una minima forma di cooperazione sarà possibile affrontare questa tematica con qualche speranza di successo (fare marginalità). Ma non basta, dovranno essere supportate da tutta la filiera, che ha comunque grande interesse a non dover subire trattative impossibili per fornire macchine e prodotti a chi deve far quadrare i conti appesantiti dai macigni dei ristorni.

L'Associazione deve fare politica di lobby presso le istituzioni che a loro volta devono cooperare per poter garantire un buon servizio al cittadino consumatore (come dovrebbe essere naturale) e smettere di considerare il vending solo una mera forma di finanziamento delle più svariate organizzazioni pubbliche.

Per fare sistema bisogna innanzitutto superare lo scoglio della diffidenza. L'individualismo dell'imprenditore è sempre in agguato, ma non può e non deve essere di ostacolo alla più banale forma di buon senso: l'impresa è tale se fa profitto e se per fare profitto l'unica strada possibile è quella della cooperazione e della corresponsabilità tra entità indipendenti, il titolare dell'impresa deve impegnarsi a dialogare anche con altri.

In periodi di crisi lo spazio di manovra si riduce notevolmente e fare sistema non è più solo la modalità migliore di affrontare i problemi, ma l'unico criterio da seguire per garantirsi la sopravvivenza. Anzi, bisogna allargare il campo dei diversi soggetti che s'impegnano in forme di cooperazione attiva, includendo anche il sistema bancario, il mondo sindacale, le realtà locali e i media.

Bisogna però fare un passo alla volta e cominciare prima di tutto a prendere consapevolezza del problema e della sua possibile risoluzione attraverso la costruzione di una rete cooperativa. Poi bisogna dialogare con i propri concorrenti e trasformare le preoccupazioni individuali in convinzioni collettive. In ultimo proseguire allargando sempre più il raggio d'azione coinvolgendo la filiera, le istituzioni e la società.

