

Un viaggio

Ricordare Saviane e Gian Antonio Stella (Schei)

Dal nord est al far east, note di un viaggio immaginario nell'industria del triveneto per comprendere rischi e opportunità dell'estremo oriente

Perché?

Molte volte ho pensato di raccogliere degli appunti di viaggio, il mio viaggio nel mondo del lavoro, e molte volte ho rinunciato.

Avevo molte cose da raccontare ma mi mancava una valida motivazione oltre al narcisismo di chi sempre si espone volontariamente al giudizio degli altri.

Oggi questa motivazione l'ho trovata e ritengo sia il mio personale bisogno di portare un contributo a chi ne potrà o vorrà fare uso, per la comprensione di ciò che sta succedendo sotto i nostri occhi, tutti i giorni, che ci stupisce quotidianamente ma che a mio avviso era assolutamente prevedibile se avessimo osservato un po' di più la nostra rotta e un po' di meno il ponte della nostra nave.

Mi sono quindi deciso a mettere su carta molte delle cose che ho visto, pensato, discusso in questi anni di lavoro, convinto come sono che non basta ripetere : "io l'avevo detto" per potersi assolvere dall'impegno mancato di poter essere utili agli altri che con noi hanno condiviso e condividono questo viaggio non tanto immaginario tra una realtà di tanto lavoro ad un'altra dove il lavoro è ancora di più e costa molto meno.

Mentre raccoglievo le note e le idee per questo opuscolo ho avuto modo di leggere un bellissimo libro che parla del nordest, Schei di Gian Antonio Stella, che ha a mio avviso un limite nel titolo, cioè sembra una lettura farsesca invece è tragicamente seria anche se ormai datata e quelle che nel libro erano avvisaglie di difficoltà oggi sono purtroppo tragiche realtà.

Stella compie un'analisi della nostra realtà economico sociale osservandola da una posizione esterna e non coinvolta, ritengo la più corretta e razionale, la mia osservazione avviene dall'interno, da una vita passata a contatto e all'interno di questa realtà, che il mio lavoro dovrebbe modificare ed avvicinare a criteri di gestione corretta ed analitica.

Va da sé che non intendo fare paragoni con il sopra citato ma chiedo anticipatamente venia se nel mio discorso si possono cogliere venature critiche e passionali, il lettore lo concederà ad una persona che per tutta la sua vita lavorativa ha dovuto combattere contro, ignoranza, presunzione, preconcetto e voglia di lavorare come unico baluardo ad una vita fatta di nulla.

Ho inoltre verificato la mia assoluta assonanza con le posizioni dello scrittore Sergio Saviane che ritiene che amare una terra e le persone che la popolano non significa essere ciechi a tutti i suoi difetti e limiti.

Ho deciso di dare un nome al protagonista della mia storia, prendendolo a prestito dal centro studi Gramsci e l'ho chiamato Bepi Stropeo, sperando che questa mia appropriazione sia utile ad una più chiara comprensione di questo racconto.

Da dove veniamo

Credo di essere nel giusto affermando che il nord est è la zona d'Italia passata più velocemente da una realtà agricola ad una con apparenti caratteristiche industriali, anche molto avanzate.

Questo passaggio è avvenuto in poco più di una generazione, mio nonno ha passato tutta la vita facendo il contadino, mio padre ha scelto a 18 anni la strada della fabbrica che indirettamente lo ha portato alla morte dopo tre infarti, causati per la parte più importante, da eccesso di lavoro e di fatica, io sono entrato nelle aziende da tecnico, con la presunzione (molto spesso presunta) di poter dare dei consigli nella gestione.

Come si possa culturalmente compiere un tale salto in totale assenza di strutture che spieghino cos'è un'impresa e quali sono gli elementi fondamentali che la compongono, è una domanda che possiamo porci anche ora, ma che col senno di poi era necessario porsi tra gli anni 50 e 60.

La domanda se la dovevano porre le classi politiche ed imprenditoriali che hanno in tutti i modi incentivato la crescita del nord est e di molta altra parte dell'industria italiana, fornendo solo gli aiuti che potevano avere un ritorno di convenienza e si sa che da noi la cultura non ha mai rappresentato una convenienza, né economica né politica.

Siamo perciò partiti dalle nostre campagne, abbiamo venduto qualche campo e qualche mucca, abbiamo costruito degli annessi rustici dentro ai quali abbiamo avviato delle attività artigianali, abbiamo acceso qualche mutuo, allora il leasing non era di moda, firmato qualche cambiale e siamo partiti verso l'avventura del fare impresa.

Chiarisco subito che già sul termine impresa c'è confusione, perché per molti di noi l'impresa è solo quella edile, le altre sono ditte, o fabbriche, l'impresa intesa come intraprendere un'attività economica è un concetto che forse in questi anni si sta affermando ma che era totalmente assente alla nascita del fenomeno nord est.

Debbo precisare, a scanso di equivoci, che in queste mie dissertazioni non intendo in alcun modo sminuire ciò che gli artigiani, i commercianti e tutti coloro che hanno creato aziende nel nord est, hanno prodotto ed hanno significato per la crescita del benessere e della prosperità in questa regione e nell'Italia intera.

Ciò non di meno va nascosto, che l'improvvisazione, l'ignoranza di elementi basilari, e la cultura contadina, hanno prodotto molto meno di ciò che avrebbero potuto se lo mettiamo in relazione alla quantità di sacrifici, di lavoro e di vite umane spese nella creazione di questo fenomeno.

Riprendiamo il nostro cammino, dopo aver deciso che era opportuno mettersi in proprio (par conto mio) ed aver provveduto in vario modo a trovare le risorse minime di partenza, l'imprenditore tipo, Bepi Stropeo, del nord est ha fatto un voto di fiducia sulle sue capacità lavorative, che hanno spesso rappresentato nell'immaginario business plan, la risorsa più consistente, importante e spesso ritenuta illimitata.

È importante sottolineare l'importanza del lavoro, perché è un argomento che troveremo spesso durante il nostro viaggio, spero mio e Vostro, e che sarà il filo conduttore di tutto il fenomeno nord est, argomento ignorato per convenienza da coloro che volevano farci credere che avevamo scoperto la formula sulla quale Merlinò ed altri hanno speso le loro vite, trovare la formula per fabbricare l'oro.

Il viaggio è iniziato, come abbiamo sopra accennato, perché qualcuno ha intravisto delle opportunità, ma quali erano? Molto spesso era l'offerta di eseguire in proprio ciò che si faceva in azienda, in quelle aziende che spesso erano in Lombardia (un altro mondo) o in Svizzera (un altro pianeta), oppure era la prosecuzione di mestieri di famiglia, ma per i quali si cominciava a pensare all'uso di macchinari, ritenuti prima assolutamente superflui, perché il tempo per fare le cose in modo tradizionale c'era sempre stato.

La nascita delle attività artigianali e delle piccole aziende, comincia con l'acquisto di macchinari, macchine utensili ed altro che sono dedicate alla produzione di particolari e

componenti dati in conto lavoro da aziende che erano state collocate nel territorio da investitori in genere provenienti da altri luoghi.

Una grossa realtà a livello europeo e mondiale, una delle poche industrie metalmeccaniche, ancora in buona salute e che rappresenta il fenomeno nord est nella sua completezza, nasce come costruttrice di macchinini da caffè e trova la sua sede in alcune abitazioni costruite per i dipendenti di una grossa fornace, ed abbandonate perché non più abitabili, secondo gli standard degli anni 60.

Dai macchinini passa ai componenti per macchine utensili, da questi arriva a costruire piccole macchine utensili con il proprio marchio, ed infine entra nel settore delle grandi macchine utensili.

Naturalmente nel frattempo ha costruito prima una sede nuova, poi altre aziende satelliti ed è diventata concorrente di quella ditta dalla quale aveva ottenuto la possibilità di espandersi, che a sua volta è entrata in crisi ed è scomparsa, portando nel suo tragitto verso la fine, molti miliardi del parastato, utilizzati per mantenere posti di lavoro e voti, i primi in modo assolutamente improduttivo, i secondi in modo assolutamente clientelare.

I protagonisti di tutte queste storie che alla fine si possono rappresentare con una sola, quella del nostro protagonista tipo, Bepi Stropeo, hanno dato vita a realtà aziendali basate sulle loro capacità lavorative, indubbie ed indiscusse e sull'abitudine al lavoro che si portavano dietro per cultura dalla campagna.

I contadini avevano ed ancora oggi hanno pochissimi giorni di festa, il massimo che si potevano concedere era la messa la domenica mattina, una passaggio all'osteria nel primo pomeriggio della stessa giornata e poi di nuovo a casa, perché è noto che le mucche si mungono anche nei giorni festivi, e per questi lavori c'era la dispensa da parte della chiesa, molto presente nella vita quotidiana del nord est.

Bepi Stropeo, non vedeva quindi alcun motivo per non lavorare anche di domenica anche perché lui lavorava per conto suo, mentre i contadini lavorano a mezzadria e quindi metà di quello che producevano se lo prendeva il padrone della terra, se lavori nella tua fabbrichetta cosa ti interessa degli orari e delle feste, è tutto tuo, sei tu il padrone, quindi è meglio lavorare.

A differenza del contadino inoltre quando il nostro faceva i conti, i soldi li vedeva, e li vedeva crescere quanto più era il lavoro che faceva, mica doveva pagare con le uova, o aspettare la vendita del raccolto per vedere gli unici soldi dell'anno, soldi che poi si dovevano dividere a metà con quella presenza ingombrante, che per perenne memoria aveva attaccato il proprio stemma alle case dove abitavano i contadini.

Il soldi sono sempre stati un grosso incentivo per tutte le attività umane da quando sono stati introdotti come mezzo di scambio al posto del baratto, come non comprendere che i soldi erano e sono una spinta fondamentale per lo sviluppo delle attività che sono nate in questa area.

Purtroppo molto spesso si è ignorato che i soldi (i schei) erano il logico e corretto obiettivo dell'attività imprenditoriale e si sono confusi con l'altrettanto logico e corretto compenso per il lavoro svolto.

Ecco che ritorna il lavoro come protagonista a tutto tondo dello sviluppo del nord est, è stato ed è ancora in moltissimi casi il vero scopo per cui si avviano le attività industriali e commerciali ed il compenso per tutto questo lavoro erano e sono soldi.

Il nostro imprenditore tipo ha per molto tempo confuso e tutt'ora confonde il denaro che ricompensa il suo lavoro con il denaro che remunera l'investimento e questo accade per due ragioni, la prima è che l'investimento a rischio era in gran parte rappresentato da debiti ed impegni nei confronti delle banche, la seconda che veniva considerato una specie di vuoto a perdere, una volta messo in azienda non era necessario recuperarlo, perché era lì (apparentemente) e rappresentava l'avviamento, ciò che bisognava spendere per diventare padroni del proprio lavoro.

Le macchine, il capannone, quelli erano la dimostrazione che i soldi c'erano ed erano segno di benessere e quando si finiva di pagarli non aveva alcun senso mettere il loro ammortamento nei costi per recuperare il capitale, tanto erano diventati una proprietà, a quale scopo farla pesare un'altra volta?

Proprio il lavoro inteso come primo e spesso unico obiettivo dell'attività è una prerogativa artigianale che ha un'altra caratteristica peculiare nel possesso dei propri strumenti di lavoro, ma tutto questo non rappresenta un'impresa bensì una bottega artigiana ed è su questo equivoco che è nato il cosiddetto fenomeno nord est, certamente unico ma non così esaltante.

Riprendiamo però la storia del nostro ideale protagonista che ha cominciato a lavorare nella sua fabbrichetta (il diminutivo non è di spregio ma vezzeggiativo) dedicandole tutto il tempo che in precedenza dedicava alla terra ed all'allevamento, cioè tutto il tempo che rimaneva sveglio, tolti i tempi per nutrirsi, a volte sul posto di lavoro, e per trasferirsi da casa al lavoro, quando non erano nello stesso sito, riprenderemo più avanti anche questo aspetto del nord est ma forse più esteso cioè il binomio casa-bottega.

Lavorando per 14 ore al giorno ed a volte di più si possono ottenere dei risultati molto importanti ed in presenza di una domanda sempre crescente non c'erano problemi, se non la capacità di evadere tutti gli ordini.

Naturalmente l'applicazione della più semplice legge del mercato "al crescere della domanda crescono anche i prezzi", presupponeva la sua conoscenza che sta alla base di qualsiasi corretta attività imprenditoriale, ma se l'obiettivo non è il guadagno ma il lavoro, la crescita di domanda non viene interpretata come causa ma come effetto dell'impegno del protagonista della nostra storia e quindi a maggiore domanda si risponde con l'aumento delle capacità produttive, tradotte in macchinari e risorse umane sempre più importanti in quantità e specializzazione.

Si scoprono e si applicano i doppi e tripli turni, per ammortizzare gli investimenti in tecnologia e soprattutto si abbassano i prezzi per far fronte alla concorrenza di molti altri, essendo convinti che il prezzo di vendita è una conseguenza analitica dei costi di produzione che vengono stimati e poi incrementati di un margine, naturalmente le considerazioni sul valore del prodotto attribuito dal cliente sono del tutto fuori discussione anzi non vengono proprio prese in considerazione.

Ritengo che siamo stati una delle poche realtà se non l'unica al mondo, in cui al crescere della domanda sono diminuiti i prezzi, proprio perché dietro ci stava una considerazione produttiva e non commerciale, cioè se produco di più mi costa meno e quindi posso vendere ad un prezzo inferiore.

Anche oggi se proponiamo a molti "imprenditori" del nordest i termini "costo" e "valore" ed affermiamo che l'uno e l'altro non hanno legami, se non per una piccolissima parte ed a volte neppure quella, potremmo essere presi per pazzi, dalle quelle stesse persone che pagano al ristorante 5€ per un litro d'acqua.

La crescita economica del nordest si basa per la grandissima parte su piccolissime e piccole aziende, dove il rapporto tra datore di lavoro e dipendente, ancorché contrattualizzato è un rapporto personale, nel quale il contratto conta molto meno degli impegni assunti con la parola e dove appare fuori luogo sia introdurre il cartellino di ingresso sia il controllo dei tempi di lavoro, si lavora e basta.

Il lavoro straordinario e normalmente ordinario e va da sé che gli impiegati non fornendo valore aggiunto possono sognarsi di vedere riconosciute più di otto al giorno, in quanto sono già un peso in quelle, ci mancherebbe che dovessero essere retribuiti perché non finiscono entro la giornata il loro lavoro.

Il motivo conduttore del lavoro produttivo ed improduttivo che nasconde il concetto dell'utilità della cultura nell'ambito aziendale, è presente in tutta la storia del nord est, il nostro Bepi Stropeo è sempre stato disponibile ad investire nell'acquisto di macchine per la produzione, "machine che fa trucioi" mentre "se il computer no fa trucioi nol serve a gnente", quindi siamo arrivati tardi all'informatizzazione ed ancora oggi sono relativamente pochi i titolari d'azienda che so destreggiano adeguatamente con l'informatica.

Chi scrive ha resistito 10 anni dopo la laurea prima di mettersi davanti ad una tastiera ed era esclusivamente un atteggiamento di rifiuto e di preconetto, spiegato a sé stesso ed agli altri in un sacco di modi, la verità era che dopo la scuola non serviva più studiare e per molti altri forse neanche prima.

Abbiamo lasciato Bepi alle prese con le macchine e con i turni di lavoro ma non abbiamo ancora osservato quali erano le sue capacità e le sue conoscenze e forse è bene guardare un po' da vicino.

La sua capacità operativa era ed è indubbia, l'abilità nel trovare soluzioni innovative, sia tecniche che organizzative forse è un fattore genetico più che culturale, Bepi Stropeo è una specie di genio nel suo lavoro, di solito era il miglior operaio nella ditta in cui ha imparato a lavorare, è in grado di trovare soluzioni che fino ad un momento prima non erano neppure immaginate, sa avviare un'attività produttiva dal nulla.

Quello che raccoglieva la "trina" per portarla per i campi è diventato prima un raccoglitori di rifiuti organici poi un leader nel settore ecologico, quello che costruiva macchinini per il caffè è diventato costruttore di gigantesche macchine a controllo numerico, quello che tesseva maglioni in garage è diventato il primo nel settore dell'abbigliamento e non solo.

Tranne qualche rara eccezione però Bepi Stropeo non conosce l'inglese e qualche volta neppure l'italiano, certamente secondo lui, l'italiano corretto è la lingua dei terroni e dei magna magna e non dei veri lavoratori, la contabilità è una imposizione statale che comporta il costo del commercialista che però si può riciclare in fiscalista "taglia tasse", allora si che si guadagna l'onorario.

Bepi Stropeo il disegno tecnico lo ha imparato nei reparti produttivi, l'informatica è arrivata molto dopo con i centri a controllo numerico, prima erano delle fisime per quelle fighette degli amministrativi che "no i voe più far i conti a man", gli stampi li progetta segnandoli su pavimento, come pure le scale costruite in carpenteria.

Lavorando e tanto, seguendo la domanda dei clienti, sempre più intensa e pressante, calcolando i costi in modo spannometrico e comunque verificando che il conto corrente cresce, anche in virtù che le tasse le pagano i "bauchi", Bepi comincia a vedere presto i risultati del suo impegno imprenditoriale e ne è soddisfatto.

Quando qualcuno gli chiede: quante persone avete in ufficio commerciale? La risposta tarda un po' a venire, perché questo ufficio non è chiaramente identificato ed allora è necessario precisare la richiesta: chi tratta con il cliente? La risposta è in genere: io mi accordo sui prezzi per tutto il resto ci pensa il ragioniere.

Il ragioniere è stato per anni la spina dorsale della gestione aziendale del nord est, era colui che teneva sotto controllo i costi ed i ricavi, che con un flusso di cassa più o meno spontaneo dava indicazioni a Bepi su come muoversi, e non fanno testo i pochi casi in cui il ragioniere spariva e con lui molta della liquidità aziendale oppure i casi in cui l'azienda diventava sua, in generale hanno fornito un contributo impagabile nello sviluppo delle conoscenze minime della gestione aziendale.

Bepi sapeva anche trattare con i fornitori, perché la sua natura contadina lo metteva in posizione di diffidenze nei confronti di tutti ed in primis di coloro che gli chiedevano soldi, in cambio di prodotti o di servizi, era necessario pagare sempre il meno possibile, anche a costo di non avere il meglio, l'importante era spendere poco.

Certamente che acquista deve preoccuparsi del costo ma dovrebbe innanzitutto salvaguardare le prestazioni minime che gli servono o che sono obbligatorie per legge, ma questo non è successo quasi mai, perché le prestazioni minime erano considerate proprio le indispensabili, almeno per salvare le apparenze ed anche perché quelle previste dalla legge manco si conoscevano.

Potrà sembrare strano o forse assurdo ma il nostro Bepi non si è mai posto il problema che per produrre qualcosa fosse necessario anche rispettare delle leggi, l'introduzione della marcatura CE ad esempio, è stata vissuta come un ulteriore balzello applicato indirettamente, attraverso il lavoro dei consulenti che a loro volta hanno fortemente incentivato questa interpretazione arrivando a chiedere compensi truffaldini al povero Bepi.

Le leggi cosiddette cogenti, si perché noi in Italia visto che abbiamo un vocabolario fornito non perdiamo occasione per evitare di parlare il parlese ed adottiamo di volta in volta il lessico dei politici, quello dei grafici creativi, degli architetti, dei commercialisti, dei notai (pensate al rogito che più che un atto di compravendita sembra un conato) e quindi le leggi non sono impositive o obbligatorie o vincolanti, questi termini Bepi li comprenderebbe, no

le leggi sono cogenti ed obbligano a costruire le cose con determinati metodi e caratteristiche.

Lo immaginate Bepi Stropeo quando qualcuno gli dice che quel certo prodotto deve essere costruito in un certo modo, magari non il più economico, lui comincia ad agitarsi, quando mai si è sentito che dei tecnici che non si sono mai sporcati le mani possano dire ad un operativo come si costruisce una macchina utensile, un lampadario, un ostia qualsiasi. Semo diventati mati?

Ed allora ancor oggi a 10 anni di distanza dall'ultimo termine previsto dalla legge (cogente) molti prodotti sono messi in commercio senza le previste prove di sicurezza, con etichette CE fasulle, con manuali d'uso copiati e fascicoli tecnici inesistenti. Però funzionano ostrega, cosa i vol de più.

Abbiamo visto che Bepi sa lavorare, che contabilmente è coperto, che gli acquisti li sa fare o comunque impara presto, soprattutto dopo qualche fregatura, gli operai li gestisce, perché sono i suoi ex compagni di lavoro o i fratelli, sorelle, mogli e figli, cugini e parenti e quindi anche la formazione e la trasmissione delle conoscenze si fa a ciclo continuo ed allora cosa gli manca?

Per fare i schei? nulla, per lavorare tanto? nulla, ma è questa la gestione dell'azienda? La scienza su cui hanno investito la loro vita migliaia di studiosi ed imprenditori di tutto il mondo ha qualche possibilità di essere studiata ed applicata anche nel nord est? Finora la risposta è per la maggior parte negativa, in un posto in cui chi studia lo fa per il pezzo di carta e comunque rappresenta delle braccia sottratte alla produzione studiare la gestione aziendale è fantascienza.

Gestire l'azienda è un'attività come molte altre ma ha la prerogativa di essere l'attività di vuole fare impresa ma allora com'è possibile fare impresa se non si conosce nemmeno l'esistenza di un lavoro chiamato gestione aziendale?

Le risposte sono due: la prima è una capacità innata nel saper fare, intuire mettere in pratica una certa attività e qui servono degli esempi, è possibile studiare per diventare Valentino Rossi, Giacomo Agostani, Francesco Totti, Alessandro Del Piero? Certamente no e come loro possiamo considerare i Benetton, i Franco Rosso, i Giovanni Rana, tutti fuori classe, tutti personaggi che avrebbero capito come fare impresa anche se gli fossero stati legati mani e piedi.

La seconda è che solo una piccola parte delle attività del nord est possono a ragion veduta essere chiamate imprese, le altre sono botteghe artigianali che a volte assumono dimensioni mostruose ma che rimangono nel loro intimo artigianali e si trascinano queste caratteristiche come un fardello sempre più pesante, perché ciò che rappresenta elasticità, versatilità, capacità di adattamento in piccole dimensioni, si trasforma in enormi perdite di tempo e di denaro quando si perde il controllo dell'occhio del padrone.

Fare impresa è un'attività che presuppone sia la presenza dell'imprenditore sia la conoscenza degli elementi fondamentali della gestione aziendale e se di spirito imprenditoriale e capacità di rischiare nel nord est ne troviamo in quantità industriale, della conoscenza della gestione manageriale possiamo verificare una mancanza quasi totale.

La cartina di tornasole di questa situazione la possiamo individuare in un elemento già citato in precedenza "il commerciale". Qualsiasi impresa economica parte da un dato fondamentale: lo studio del mercato, cioè l'analisi di chi desidera acquistare un certo prodotto o servizio, la quantità di questa domanda, la sua dislocazione geografica, la sua composizione sociale.

Se manca "il commerciale" inteso non come venditore ma come attività che studi ed analizzi il mercato a cui ci si vuole rivolgere allora manca l'impresa e ciò che troviamo è un'attività lavorativa.

Fino a qualche anno fa Bepi Stropeo alla domanda se l'azienda aveva una struttura commerciale che analizzava il mercato, ricercava i targets più interessanti, definiva l'immagine dell'azienda e si poneva l'obiettivo della comunicazione rispondeva in genere: ea pubblicità xe na roba pai grandi, al masimo faso un carteon aeo stadio, o ea pubblicità sul giornoaeto dea sagra.

Il passo in avanti sulla strada della commercializzazione è stato il depliant o il catalogo, rigorosamente fatto in casa o rigorosamente sottoposto al veto di Bepi, che non può neppure pensare che un professionista dall'esterno possa fare uno strumento che illustri i prodotti che non piaccia prima di tutto a Lui.

Naturalmente questa impostazione apre le porte ad un dilagare di fai da te per cui le tipografie diventano comunicative e si trasformano in luoghi di creatività confondendo il lavoro del grafico con quello del comunicatore e creando bellissimo depliant che trasmettono solo l'immagine della tipografia e non quella dell'azienda produttrice.

La maggior parte dei depliant e dei cataloghi stampati negli ultimi decenni è finita al macero dopo aver sostato per anni negli scaffali aziendali, per le seguenti ragioni : con quello che costano non si possono dare a tutti, non possiamo spendere un sacco di soldi per spedire i depliant, per spiegare bene i prodotti bisogna usare strumenti più precisi, perché sul depliant non si fa vedere tutto altrimenti gli altri copiano.

La realtà è che non si conosce la vera motivazione per cui si fanno i depliant e neppure il loro uso corretto, si fanno perché serve qualcosa da consegnare al cliente che sia un po' di più di un biglietto da visita-manifesto nel quale non ci può stare proprio tutto.

Quante sono le aziende che hanno un manuale per l'uso degli strumenti della comunicazione, e poi cosa saranno mai questi strumenti? Vuoi vedere che serve un consulente anche per dare i biglietti da visita ai clienti?

Così come per gli investimenti in formazione, e per gli strumenti informatici, che non fanno trucioli, anche gli investimenti (costi) per i consulenti sono come il fumo negli occhi per Bepi Stropeo che non può immaginare come un esterno che non ha mai lavorato e non ha i calli alle mani possa insegnargli come lavorare, d'altronde è perfettamente comprensibile se l'attività aziendale è solo lavoro, la gestione potrebbe essere solo una invenzione dei consulenti, visti come sorta di parassiti ancora più voraci dei commercialisti, e su questo spesso Bepi ha ragione, e purtroppo per questo genere di parassiti non è ancora stato inventato l'insetticida efficace.