



**Stefano Vergani**  
Presidente di AISOM -  
Associazione Nazionale delle Imprese  
President of National Association  
of companies - AISOM

ASSOCIAZIONI DI IMPRESE, LA STRADA GIUSTA PER COMBATTERE LA CRISI ECONOMICA E RIPARTIRE  
COMPANIES ASSOCIATIONS, THE RIGHT WAY TO COMBAT THE ECONOMIC CRISIS AND RESTART

## AISOM MODELLO VINCENTE PER FARE RETE IN MODO MODERNO

*AISOM successful model to create a network in a modern way*

Da quando la crisi economica ha impattato sulle aziende nazionali, con quasi 2000 aziende chiuse al giorno, abbiamo assistito di conseguenza anche alla crisi delle varie Associazioni di categoria e dei vari modelli di rappresentatività. La sfiducia nei confronti del mondo dell'associazionismo è derivata da tanti fattori: quote associative troppo onerose visto il periodo, disallineamenti organizzativi, servizi non all'altezza di aziende che hanno pressanti e necessità quotidiane e tempi di reazione stringenti, gestioni strategiche ed organizzative non indenni da ombre o inefficienze. Eppure, nonostante queste premesse, nel panorama nazionale si è assistito però a fenomeni in netta controtendenza come a testimoniare la concreta possibilità di combattere la crisi anche in momenti durissimi come quelli vissuti attualmente.

Intervistiamo Stefano Vergani, Presidente di AISOM- Associazione Nazionale delle Imprese- che ci spiega come la sfida della globalizzazione e della stagnazione dei mercati si possa affrontare a testa alta grazie ad un modello efficiente di network tra imprese.

*Since the economic crisis has impacted on national companies, with nearly 2,000 companies daily closed, we have seen thus also the crisis of the various trade associations and the various models of representativeness. The no confidence in the world of associations derives from many factors: membership fees are too onerous considering the period, organizational mismatches, service not useful for the companies that have urgent and daily necessities and stringent times, management strategies and organizations not free of shadows or inefficiencies. Yet, despite this background, the national scene was witnessed however by phenomena in clear contrast to testify the concrete possibility to fight the crisis in the hardest moments.*

*We interview Stefano Vergani, President of National Association of companies- AISOM- who explains how we can face the challenge of globalization and the market stagnation, thanks to an efficient model of network of companies.*

---

## 1 PRESIDENTE VERGANI, COME SI SPIEGA QUESTO VOSTRO SUCCESSO DI AGGREGAZIONE IN UN MOMENTO IN CUI MOLTE AZIENDE ABBANDONANO IL MONDO ASSOCIATIVO?

La risposta è nei fenomeni che hanno determinato la nostra stessa nascita. I membri fondatori si trovavano nelle identiche condizioni di tutte le altre imprese italiane e hanno deciso di dare risposte concrete per la sopravvivenza stessa delle loro aziende: credito, assistenza pratica, internazionalizzazione, sostegno interno ( visto che molte aziende hanno come mercato primario quello domestico ) secondo due direttrici primarie: 1 ^ fare gruppo, conoscendosi e fornendo un approccio di maggiore convenienza alle aziende del network; 2 ^ unire gli sforzi per il bene comune. Abbiamo scelto una organizzazione iniziale molto spartana, con un direttivo di titolari di imprese focalizzato sugli interessi comuni. Gli stessi imprenditori sono stati "funzionari" della macchina organizzativa. Il tam tam seguente alla fondazione ha generato un corto circuito virtuoso che ha portato via via ad allargare giorno dopo giorno il numero degli associati.

---

## 1 PRESIDENT, HOW DO YOU EXPLAIN THE SUCCESS OF YOUR AGGREGATION IN A TIME WHEN MANY COMPANIES ABANDON THE ASSOCIATIVE WORLD?

*The answer is in the phenomena that led to our own birth. The founding members were in the same conditions of all the other Italian companies and decided to give concrete answers for the survival of their companies: credit, practical support, internationalization, internal support (considering that a lot of companies has a priority in the domestic market) following two ways: 1st doing group, knowing and providing an approach of higher convenience to the companies in the network; 2nd joining efforts for the common good. We chose a very basic initial organization, with a board of business owners focused on common interests. The entrepreneurs themselves were "officials" of the organizational machine. The next tam tam after the foundation created a virtuous circuit that led gradually to expand day by day the number of members.*

---

## 2 VOI SIETE NATI COME ASSOCIAZIONE TERRITORIALE (NDR, AISOM STAVA INFATTI PER ASSOCIAZIONE DELLE IMPRESE DEL SUD OVEST MILANESE), COME SI È SVILUPPATA POI L'EVOLUZIONE AD ASSOCIAZIONE A CARATTERE NAZIONALE?

Quando abbiamo fondato AISOM ritenevamo di poter completare un mosaico

di associazioni territoriali afferenti all'attuale città metropolitana di Milano con l'obiettivo di unirli ad un progetto comune di federazione di associazioni, ma poi, dopo diversi contatti, abbiamo notato come altre associazioni mostrassero disallineamenti operativi rispetto alle intenzioni ed una scarsa effettiva voglia di creare un modello federativo basato su diritti egualitari. Quindi è stato gioco forza pensare diversamente. L'occasione ce l'hanno data decine e decine di imprese, clienti o fornitori o amici di imprese già associate, che, avendo rilevato l'efficacia del modello, hanno chiesto di entrare nel network anche se si trovavano ad Udine, Novara, Piacenza, Bologna, Firenze, Roma, Genova, Ancona, Bari. Insomma, la notorietà ha contribuito ad accrescere l'adesione.

---

## 2 YOU WERE BORN AS A TERRITORIAL ASSOCIATION (EDITOR'S NOTE, AISOM WAS IN FACT THE ASSOCIATION OF COMPANIES IN THE SOUTH WEST OF MILAN), HOW DID THE EVOLUTION DEVELOP INTO A NATIONAL ASSOCIATION?

*When we founded AISOM we believed to be able to complete a mosaic of local associations related to the current metropolitan city of Milan with the aim to join a common project of federation of associations, but then, after several contacts, we noted that other associations showed operating mismatches in comparison with the intentions and a little real desire to create a federal model based on egalitarian rights. So we were forced to think differently. The occasion was given us by a lot of companies, customers or suppliers or friends already associated which, noted the effectiveness of the model, have asked to join the network even if they were in Udine, Novara, Piacenza, Bologna, Florence, Rome, Genoa, Ancona, Bari. The reputation helped us to increase the membership.*

---

## 3 COME AVETE RISPOSTO ALLE NECESSITÀ CRITICHE DEL CREDIT CRUNCH?

Una prima risposta è stata quella di presentarci al sistema bancario come un gruppo coeso e numericamente ampio. Infatti, se una azienda si presenta da sola alle banche, soprattutto a quelle italiane, viene spesso poco ascoltata. Quando però i numeri crescono, allora le banche sono più disposte ad ascoltare e a sostenere. Di certo però l'attuale condizione e gestione del comparto bancario italiano non ha ancora un posizionamento per noi ideale. Purtroppo, coloro che guidano le banche in Italia preferiscono rischiare ancora nel finanziare imprese di grandi dimensioni per motivi di amicizie, di opportunità, di reciproci interessi, piuttosto che spaccettare il rischio su un numero più ampio di imprese, ma con una diversificazione del rischio stesso. E questo è ancora uno dei grandi mali e difetti delle banche italiane. Fortunatamente però, all'orizzonte si stanno profilando partner stranieri che invece hanno modelli finanziari diversi, meno legati alle prassi bancarie che ben conosciamo. Per questo stiamo lavorando da mesi ad uno dei nostri prossimi progetti strategici.

---

### 3 HOW DID YOU REPLY TO THE CRITICAL NEEDS OF THE CREDIT CRUNCH?

*An initial action was to introduce us to the banking system as a cohesive and numerically large group. In fact, if a company presents itself to the banks, especially Italian ones, it is often little heeded. But when the numbers grow up, then the banks are more inclined to listen and support you. Certainly, however, the current condition and management of the Italian banking sector has not an ideal positioning for us. Unfortunately, those who lead the banks in Italy still prefer to risk in financing large-scale enterprises for reasons of friendship, opportunity and mutual interests, rather than unpack the risk on a larger number of companies, but with a diversification of the risk itself. And this is still one of the great evils and defect of the Italian banks. Fortunately, however, on the horizon we see new foreign partners that practice different financial models, not linked to the banking habits that we know well. This is why we are working for months at one of our next strategic project.*

---

### 4 E PER L'ESTERO?

All'estero abbiamo consolidato diversi contatti diretti con le imprese o con loro associazioni. Molte imprese che si sono rivolte a noi avevano speso in passato molto denaro per ottenere zero risultati utilizzando canali governativi ufficiali o società esperte o presunte esperte di internazionalizzazione. Con AISOM è possibile ormai ottenere contatti e sviluppi in ogni parte del globo, spesso perché gli operatori di quelle aree geografiche sono essi stessi associati con un rapporto di attenzione e costi contenuti legati all'ottenimento di risultati effettivi.

---

### 4 WHAT ABOUT FOREIGN AFFAIRS?

*Abroad, we have established several contacts with local enterprises or their associations. Many companies, now approaching us, spent much money in the past to get zero results using official government channels or supposed experts of internationalization. With AISOM you can now get contacts and business all over the world, because the operators of those geographic areas are themselves associated with a relationship of care and low costs related to obtain effective results*

---

### 5 PRESIDENTE, LE AZIONI CHE STATE PORTANDO AVANTI DIMOSTRANO VISIONE E PROSPETTIVA. MA C'È ANCORA MOLTA STRADA DA FARE?

In effetti gli imprenditori possono fare molto, anche più di quello che pensano sia nelle loro possibilità. Di certo, e questo tema rientra nel prossimo progetto, la forza del gruppo si scontra inevitabilmente con l'imposizione delle leggi e delle burocrazie. Tra queste le ataviche difficoltà dello Stato italiano, retto per 40 anni da persone incapaci che hanno portato il Paese nello stato in cui si trova. Le imprese si scontrano con un sistema del lavoro lento e antico, da rendere più dinamico e al passo con i tempi. Di certo l'aumento della tassazione sulle imprese blocca lo sviluppo economico ed è purtroppo una spinta all'evasione fiscale, anche se è falso dire che le imprese non vogliono pagare le tasse o pensano solo al profitto. Nel nostro network abbiamo imprenditori che hanno venduto tutto quello che avevano messo da parte nei 25 anni prima pur di tenere aperte le aziende e mantenere i posti di lavoro. Cosa possono fare le imprese? Oltre a pensare al business, devono contribuire a creare un movimento di opinioni e di persone preparate che si impegnino poi direttamente, anche in politica, per invertire la rotta di un sistema che ha fallito sin qui.

---

### 5 MR. VERGANI, THE ACTIONS YOU CARRY OUT DEMONSTRATE VISION AND PERSPECTIVE. BUT IS THERE STILL SOMETHING TO DO?

*In fact, entrepreneurs can do a lot, even more than they think. Of course, and this issue is part of the next project, the strength of the group inevitably collides with the imposition of laws and bureaucracies. Among these are the ancestral difficulties of the Italian state, ruled for 40 years by incapable people that have led the country in the state in which it resides. Companies still struggle with a slow and old system of work in order to make it more dynamic and in line with the times. Surely the growth of corporate taxation blocks economic development and it is unfortunately a boost to tax evasion, even if it is false to say that companies do not want to pay taxes or they think only to profit. In our network we have entrepreneurs who sold everything they had in order to keep businesses open and keep jobs. What can companies do? In addition to think about business, they should create a movement of opinion and people prepared to commit themselves directly, especially in politics, for turn the tide of a system that has failed.*

## 6 QUINDI UN SECONDO PASSO PER LE PMI ITALIANE SARÀ QUELLO DI AVERE ANCHE UNA COSCIENZA POLITICA?

Di certo non potranno più sopassedere di fronte ai legami forti tra politica e grandi aziende che vanno a discapito delle PMI. Fortunatamente, tra i nostri associati questa coscienza politica c'è e sta crescendo. Anche grazie alle nuove generazioni ed anche grazie alla crisi, si rendono conto che la vita dell'azienda si sostiene con la strategie e l'operatività aziendale quotidiana, ma anche con un occhio ad avere una propria sana rappresentatività. Di questo se ne stanno accorgendo anche i lavoratori delle piccole realtà aziendali, i famosi " sotto i 15 dipendenti", che hanno diritto anch'essi alle tutele di cui beneficiano i colleghi che operano in aziende da centinaia di persone

## 6 IS A POLITICAL CONSCIOUSNESS THE SECOND STEP FOR ITALIAN SMES?

*Certainly they can no longer postpone facing the strong links between politics and big companies that are to the detriment of SMEs. Fortunately, among our associates this political consciousness is growing. Thanks to the new generations and also thanks to the crisis, they realize that the life of the company is supported everyday by strategies and work, but also having their own representativeness. Even the employees of small companies are noticing that, the famous "under 15 employees", who have the same right offered to colleagues working in large companies.*

## 7 QUALI SONO I PROSSIMI PASSI PER LO SVILUPPO DELL'AISOM NAZIONALE?

Abbiamo aperto le prime 19 delegazioni provinciali, ma non abbiamo ancora coperto tutto il territorio nazionale. Il prossimo passo sarà quello di vedere associate aziende nelle province dove ancora non esiste una rappresentatività e consolidarla. Le delegazioni provinciali hanno grande autonomia, ma il tutto avviene secondo precisi schemi di democrazia e rappresentatività.

## 7 WHAT ARE THE NEXT STEPS FOR THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL AISOM?

*We opened the first 19 provincial delegations, but we have not covered all the national territory yet. The next step will be to associate companies in the provinces where there is not a representation. The provincial delegations have great autonomy, but everything is done according to precise patterns of democracy and representativeness.*

## 8 MA NON AVETE AVUTO ANCHE VOI DEFEZIONI O RINUNCE? O AZIENDE CHE NON HANNO POI RINNOVATO NEGLI ANNI SUCCESSIVI?

Certo, la nostra organizzazione è un corpo vivente, con la propria fisiologia di aziende che entrano ed aziende che escono, ma, fortunatamente, il saldo è sempre positivo. Su coloro che abbiamo perso per strada possiamo dare diverse interpretazioni, di certo forse avevano capito non correttamente i vantaggi ( ma anche oneri ed onori ) che derivano dal far parte di AISOM, di certo alcune aziende hanno cercato di utilizzare AISOM come canale di veicolazione dei propri prodotti/servizi più che condividerne lo spirito. Ci sono poi titolari di imprese che pensano che un ruolo importante nell'AISOM sia un nuovo fregio nel proprio CV per vantaggi paralleli personali. Le aziende che abbiamo perso per strada con i loro atteggiamenti o cognizioni si sono autoescluse dal restante gruppo. Posso dire con orgoglio che la forza di coesione del gruppo tiene e le imprese ci sostengono.

## 8 BUT HAVE YOU EVER HAD DEFECTIONS OR RENUNCIATIONS? OR COMPANIES THAT HAVEN'T RENEWED IN THE YEARS?

*Certainly, our organization is a living body, with its own physiology of entering and exiting companies, but, fortunately, the balance is always positive. About those we lost on the road we can give different interpretations, maybe they didn't understand the benefits (but also charges and honors) that come from being part of AISOM. Certainly some companies have tried to use AISOM as a channel for conveying their products/services more than to share its spirit. There are entrepreneurs who think that an important role in AISOM is a new frieze in their CV for personal benefits only. The companies that we have lost along the way with their bad attitudes excluded themselves from the remaining group. I can proudly say that the force of cohesion of the group holds on and the companies support us.*

