

LA CRISI EUROPEA DI “ELECTROLUX”

UNA PROPOSTA DI POLITICA INDUSTRIALE

PER GLI STABILIMENTI ITALIANI

UN CONTRIBUTO DI

**MARIO GRILLO (già Manager “Electrolux”)
WALTER ZOCCOLAN (delegato Sindacale “Electrolux” e componente del CAE)
GIANNINO PADOVAN (già Segretario Regionale CGIL)**

Pordenone – 16 Gennaio 2014

PREMESSA

Se solo dieci anni fa la decisione di “Electrolux” di aprire nuovi siti produttivi ad Est non poteva ancora essere considerata una minaccia per le fabbriche situate in Italia, ma un'opportunità di sviluppo all'interno di un mercato caratterizzato da una crescita esponenziale, oggi appare sempre più evidente che la delocalizzazione mira unicamente al guadagno ottenuto attraverso la diminuzione del costo del lavoro.

Non è solo la crisi economica che esige la delocalizzazione, ma essa è imposta da quel sistema perverso che premia in borsa le Aziende che licenziano.

Se così stanno le cose, tutto ciò che attualmente si produce nei nostri stabilimenti, non avendo “Electrolux” lavorato per un adeguato riposizionamento in alto delle produzioni occidentali, sta diventando semplicemente un'affannosa rincorsa ad interrompere le perdite nel settore elettrodomestici, cercando di concentrare la maggior parte delle produzioni ad Est, nel tentativo, ragionevolmente improbabile, di realizzare una riduzione dei costi generali tale da risolvere contemporaneamente i problemi di Bilancio e competitività produttiva.

Gli obiettivi annunciati il 25 ottobre scorso dal presidente di “Electrolux”, Keith McLoughlin, prevedono un programma di riduzione dei costi per l'anno in corso e per il 2015 di circa 3,4 miliardi di corone svedesi (circa 380 milioni di €), obiettivo da raggiungere prevalentemente attraverso la chiusura dello stabilimento “Orange” in Australia, spostandone la produzione in Thailandia e, in aggiunta, l'apertura di un'investigazione sugli stabilimenti italiani, anch'essi interessati alla riduzione dei costi, ovvero al taglio della produzione e dell'occupazione.

Questo “documento” rappresenta un contributo teso a fare il punto della situazione, da mettere a disposizione di tutte le parti interessate a livello amministrativo, sindacale e territoriale (Pordenone in primo luogo) e l'idea di predisporlo è sorta nel momento in cui la stampa ha reso noto che si terrà a Palazzo Chigi un incontro tra il ministro Flavio Zanonato, i rappresentanti delle quattro Regioni ove sono ubicati i siti di “Electrolux” e i rappresentanti italiani del Gruppo svedese, la cui data, inizialmente individuata per il 20 gennaio, è stata nuovamente spostata.

Considerazioni e proposte in vista del prossimo incontro con “Electrolux” Italia

Per corrispondere agli obiettivi imposti dal Gruppo, i suoi rappresentanti non avrebbero altra via che quella di richiedere una sensibile riduzione del costo del lavoro per gli stabilimenti italiani, per uniformarlo in termini significativi con quello degli stabilimenti in Polonia e Ungheria. In caso contrario, “Electrolux” si vedrebbe costretta ad attuare un programma biennale di trasferimento in altri paesi (Polonia e Ungheria per l'appunto) delle proprie produzioni, mentre si concentrerebbe alla sola Svezia il settore Ricerca e Sviluppo.

Eppure, originariamente, la grande ambizione di “Electrolux” è stata quella di diventare il primo produttore europeo di elettrodomestici,

Con l'acquisizione nel 1984 della “Zanussi”, primo produttore europeo di elettrodomestici, “Electrolux” si dimostrò consapevole che per allinearsi a quel livello era necessario contare sull'esperienza “Zanussi”, che aveva formato al proprio interno il più qualificato management; aveva a

disposizione maestranze altamente specializzate ed un contesto di fornitori operanti nel territorio qualitativamente elevato ed all'altezza delle sfide sul prodotto ed, infine, la possibilità di confrontarsi con un Sindacato moderno..

Tuttavia, se attualmente le imprese hanno imposto il modello della delocalizzazione quale mezzo più spiccio per massimizzare i propri profitti, per quanto riguarda "Electrolux", bisogna però sottolineare che, dal punto di vista strettamente commerciale, il risultato ottenuto sinora dal Gruppo perseguendo tale strategia che vede lo spostamento di significative quote di attività produttive in Polonia e Ungheria, è stato quello di una riduzione dal 24 al 12 per cento della quota europea di mercato (a partire dal 2003 ad oggi) e la perdita di circa il 50 per cento della quota italiana del mercato che aveva la "Zanussi", attualmente ridotto al 16 per cento.

Nel periodo considerato, "Electrolux" ha conseguito il "bel risultato" di permettere all'americana "Whirlpool", alla tedesca "Bosch" ed alla sud coreana "Samsung" di aggiudicarsi una parte significativa del mercato italiano.

Persino la tedesca "Miele" è stata capace, in pochi anni, di conquistarsi il 5 per cento del mercato nazionale con prodotti costosi e di alta gamma.

Sono dati, questi, che testimoniano un fallimento che, a quanto pare, non preoccupa per nulla il presidente Keith McLoughlin e gli azionisti di "Electrolux", sempre meno interessati ad investire nell'industria e nel prodotto se non nei Paesi ove il costo della manodopera consenta loro, sino a quando sarà possibile, di ottenere utili da destinare prevalentemente all'investimento finanziario.

Una fase, già chiusa, perché "Electrolux", perde anche nelle produzioni collocate in Polonia, Ungheria e Romania.

È sufficiente dare una scorsa ai Bilanci degli ultimi anni del Gruppo per constatare come il principale obiettivo del Consiglio di Amministrazione sia, prima di tutto, quello di garantire agli azionisti lauti dividendi a scapito degli investimenti sul prodotto, sulla ricerca ed a sostegno della rete commerciale. Senza, con questo, escludere che i Wallemberg – principale azionista di "Electrolux" – possano anche aver reinvestito la propria parte di utili in altre imprese industriali di famiglia.

È quindi difficile prevedere un esito positivo per la trattativa che riguarda gli attuali stabilimenti di produzione in Italia, dal momento che in "Electrolux" sembra prevalere un progressivo abbandono del nostro Paese.

Così come non va dimenticato che in quest'ultimo decennio c'è stato un generale atteggiamento regressivo rispetto ai problemi occupazionali da parte della multinazionale svedese, come si può constatare soprattutto esaminando e valutando le posizioni di estrema chiusura assunte dal Gruppo nei confronti del destino dei propri lavoratori, ma anche da parte delle istituzioni che in questi anni non hanno compreso che le condizioni della permanenza di "Electrolux" nei nostri territori andavano costruite e coltivate adottando scelte che fossero in grado di guardare al nostro futuro e di quello delle prossime generazioni.

Invece i lavoratori ed il Sindacato sono stati lasciati soli a sostenere uno scontro impari con "Electrolux".

Ecco perché riteniamo che la possibilità di una trattativa in grado di ottenere dei risultati potrà essere verificata solo quando ciascuna delle parti avrà esposto sullo stesso tavolo di confronto i contenuti delle rispettive posizioni.

È questo, a nostro parere, l'unico modo per capire se esistono o meno i termini di un possibile accordo che salvaguardi la nostra industria.

E sono proprio questi elementi di incertezza a far considerare l'opportunità di un coinvolgimento nella trattativa della famiglia Wallemberg che, oltre ad essere il principale azionista di "Electrolux", opera in Italia nella telefonia (Ericsson), nella farmaceutica (Zeneca) e nell'energia (ABB), e questo potrebbe allargare la possibilità di un'intesa.

Ne consegue che la piattaforma da proporre non può essere più solo sindacale, né tanto meno locale, ma riguarda semmai l'intero "sistema Paese".

In considerazione di una trattativa che si prospetta, in ogni caso, difficile, è necessario che soprattutto la parte italiana, individui una figura professionale di alto profilo, esperto di politiche industriali e conoscitore dei mercati internazionali. Tale figura avrà il compito di proporre al Governo scelte ed indirizzi in rapporto al confronto con "Electrolux" e/o per l'intero comparto degli elettrodomestici. Figura che, nel contempo, sappia creare le condizioni per una interlocuzione a livello di una così importante impresa multinazionale.

LINEE GUIDA PER UNA PROPOSTA SUL FUTURO DELLE FABBRICHE "ELECTROLUX" IN ITALIA.

Affinché l'investigazione avviata non sia solo un rituale, ma possa essere un reale momento di riflessione e di confronto, i punti che devono essere messi sul tappeto, sono:

- A.** Un'attenta verifica della disponibilità di "Electrolux" a permanere in Italia;
- B.** Una valutazione su quali siano le condizioni necessarie per assicurare il permanere di una presenza industriale "Electrolux" in Italia.;

Tenuto conto di queste due premesse, occorre innanzitutto partire da alcune considerazioni sulla situazione in cui in Gruppo "Electrolux" si presenta di fronte a questa crisi:

- 1.** Negli ultimi 5 anni s'è registrato un costante calo delle quote di mercato in tutti i settori, soprattutto se si considerano le quote dei marchi propri, escludendo quindi i volumi per "Ikea" e "Nobilia".
- 2.** Attualmente i guadagni "Electrolux" si registrano solo sul prodotto da incasso;
- 3.** Al contrario si registrano grosse perdite nei prodotti "free standing" ad eccezione degli asciugabiancheria (Dryer).

Questo significa che:

- a.** Le lavatrici in Polonia perdono;
 - b.** Il freddo in Ungheria perde;
 - c.** Le cucine "free standing" in Romania perdono;
 - d.** Le lavastoviglie in Polonia perdono;
 - e.** Le lavatrici a Porcia perdono.;
- 4.** I prodotti "built in" guadagnano a :
- a.** Rothemburg - Germania (cottura);
 - b.** Forlì - Italia (cottura);
 - c.** Susegana - Italia (frigoriferi);
 - d.** Schwanden - Svizzera (cottura).

QUALI SONO LE RAGIONI CHE HANNO PORTATO A QUESTA SITUAZIONE?

- A. Sicuramente il costo del lavoro è un elemento importante del quadro complessivo, ma l'eccessiva focalizzazione su di esso ha fatto perdere di vista l'evoluzione del mercato.
- B. Manca l'innovazione nella "pancia del mercato" per i frigoriferi "free standing" e per le lavatrici.
- C. Manca l'innovazione del freddo "built in" e delle lavastoviglie (l'ultimo progetto lavastoviglie è stato sbagliato), mentre la cottura registra, almeno per ora, posizionamenti positivi.
- D. Sono stati eliminati i marchi storici "Arthur Martin" (Francia), "Rex" e "Zoppas" (Italia), "Juno" (Repubblica Federale di Germania) per promuovere il marchio "Electrolux", ma ciò è avvenuto senza una parallela spinta all'innovazione con la conseguente perdita di quote di mercato.
- E. Management non sempre all'altezza e processo decisionale complicato.

Alla luce di tutte queste considerazioni è evidente che il confronto sulla situazione delle fabbriche italiane di "Electrolux", potrebbe rappresentare anche per lo stesso Gruppo, l'occasione per ripensare il modo di affrontare il mercato.

Occorre tuttavia che ci sia preliminarmente la volontà di condividere le informazioni in maniera trasparente.

PUNTI SU CUI COSTRUIRE UNA PROPOSTA

Gli elementi chiave su cui impostare, attraverso un lavoro congiunto tra Impresa, Istituzioni centrali (Governo) e periferiche (Regioni e Comuni interessati) ed il Sindacato, sono:

1. la possibilità di ridurre l'incidenza del costo del lavoro attraverso una manovra sulla tassazione;
2. avviare un progetto di innovazione sul prodotto, in particolare per il freddo "built in" e per il lavaggio, con il supporto degli istituti universitari e della rete dei fornitori del territorio;
3. realizzare uno studio per un piano finalizzato alla riduzione del costo dell'energia attraverso il ricorso a fonti rinnovabili;
4. avviare un serio supporto alla riduzione dei costi logistici.

Del resto bisogna essere consapevoli che le fabbriche italiane, nelle loro infrastrutture, sono ancora tra le migliori del Gruppo "Electrolux" e sono quindi in grado di accogliere e realizzare nuovi prodotti, ragion per cui si ritiene comunque che allo stato attuale le fabbriche italiane siano ancora in grado di reggere il mercato.

LA TRATTATIVA E LE RELAZIONI INDUSTRIALI

Partendo dal presupposto, già accennato in premessa, che la piattaforma da proporre non è solo sindacale né tanto meno locale ma riguarda semmai il "sistema Paese", ragion per cui il ruolo delle Amministrazioni Regionali dovrà essere costante ed incisivo sia nei confronti del Governo che nel coordinamento tra tutte le parti interessate.

Ne consegue che, in ragione della prevalente presenza di "Electrolux" in provincia di Pordenone, la Presidente della Giunta Regionale, Debora Serracchiani, ancor più ora grazie al ruolo di primo piano assunto a seguito della sua nomina nella Segreteria Nazionale del PD, potrebbe sicuramente poter svolgere un peso determinante nei confronti del Presidente del Consiglio Enrico Letta e del Ministro

dell'Industria per tutta la parte attinente un impegno attivo nella trattativa e nell'affrontare le possibili richieste di "Electrolux" sul versante dei costi di produzione nel nostro Paese.

Il Sindaco di Pordenone, Claudio Pedrotti, tenuto conto non solo del suo attuale ruolo istituzionale, ma anche del suo passato professionale di manager "Electrolux", è certamente la persona in grado di svolgere il ruolo di collettore di idee e proposte che non possono che venire dall'area pordenonese, e da mettere a disposizione di tutti i livelli istituzionali, sindacali ed imprenditoriali.

Altrettanto importante sarà l'affidamento all'Assessore competente, Sergio Bolzonello, del compito di gestione della trattativa, poiché è evidente che si tratterà di incarico quasi "a tempo pieno", dal momento che sarà necessario coordinare il rapporto tra i diversi protagonisti, la mediazione tra le diverse posizioni e, soprattutto, definire e successivamente vigilare sul rispetto dei tempi pattuiti per la sua realizzazione.

L'esperienza dimostra che quando si ha a che fare con Grandi gruppi industriali, tanto più se multinazionali, le vertenze rischiano di trascinarsi o di finire in un binario morto, anche a causa del cospicuo numero di soggetti necessariamente da coinvolgere.

Per quanto attiene all'incontro a Palazzo Chigi, la premessa che deve essere posta alla base dell'avvio di ogni valutazione e per verificare fin dall'inizio la reale disponibilità del Gruppo ad un confronto di merito che sia reale, è quella di richiedere (ed ottenere):

- la sospensione di ogni spostamento all'estero delle produzioni;
- la sospensione della messa in atto del dimezzamento della rete commerciale e del suo trasferimento a Milano;
- la sospensione dello spostamento in Svezia del settore Ricerca e Sviluppo.

L'ultimo punto da esplicitare riguarda la durata di un eventuale Accordo che, oltre al Sindacato, deve necessariamente vedere protagonisti il Governo e le Amministrazioni Regionali, prevedendo – come molto spesso avviene - verifiche periodiche sull'andamento della realizzazione degli impegni sottoscritti, come pure tempi di attuazione (vedi gli investimenti o gli interventi del Governo) di breve e di medio termine.

Per tale ragione riteniamo che i tempi di durata di un'intesa non dovrebbero essere inferiori ai 5-7 anni.

Infine, per quanto attiene le relazioni industriali, riteniamo sia necessario che questo problema rientri tra gli impegni dell'eventuale intesa.

Si tenga conto, peraltro, che a partire dagli anni '90 e fino al 2003, in "Electrolux" i rapporti sindacali (unico esempio in Italia) furono regolati dal sistema partecipativo che prevedeva una procedura sui tempi per il ricorso al conflitto da parte del Sindacato e che vincolava l'Azienda al rispetto degli accordi sottoscritti i cui contenuti non potevano essere disattesi attraverso un intervento del Consiglio di Amministrazione del Gruppo. Tale sistema di relazioni industriali fu abbandonato e affidato a dirigenti dimostratisi privi di autonomia rispetto agli obblighi che impegnavano l'Azienda nei confronti del Sindacato.

UNA VALUTAZIONE SUL "DIETRO LE SPALLE": DAL 2003 AD OGGI

La massima espansione di “Electrolux” in Italia s’è verificata in Italia tra il 1998 ed il 2004, grazie ad un piano della multinazionale, che concentrava nel nostro Paese la maggior parte delle sue attività.

Tale impegno fu il frutto d’un accordo tra le parti, siglato nel Dicembre 1997, che ha consentito un aumento della produttività (+9,2 % medio pro capite).

Il ritorno occupazionale consentì un aumento degli organici, al netto del turn over, di circa 2000 unità a cui vanno aggiunte, nel solo Gruppo “Electrolux” le opportunità nell’indotto e nella fornitura per circa altre 2000 unità e l’organico di Porcia crebbe di circa 600 unità.

Alla fine del 2004 ebbe inizio il piano di trasferimento verso Est che avrebbe interessato, nelle previsioni, circa metà delle produzioni realizzate nei paesi dell’Europa occidentale.

Nel 2008 “Electrolux” chiuse lo stabilimento di Firenze ritenuto inadeguato a garantire margini di profitto soddisfacenti per gli azionisti e, negli anni a seguire il disimpegno del Gruppo ha coinvolto tutti gli stabilimenti italiani, cui ha corrisposto una riduzione delle sue quote di mercato.

A Porcia il trend negativo è stato mitigato fino al 2007, anche grazie alla chiusura dello stabilimento tedesco di Norimberga.

Nello stabilimento di Porcia sono venute meno molte missioni produttive pensate, progettate e sviluppate dalle maestranze locali. Da Porcia sono state trasferite a San Pietroburgo le lavatrici a profondità ridotta vendute nel mercato russo.

Quelle quote di mercato sono state perse, a causa della miopia di “Electrolux”, che ha imposto la scelta di trasferire quelle produzioni nel proprio stabilimento in Ucraina, con il conseguente disimpegno del consumatore russo nei confronti dei prodotti “Electrolux”, così com’era avvenuto precedentemente in Germania a seguito della chiusura di Norimberga..

Da Porcia, nel 2003, si è trasferita in Polonia la produzione di “asciugabiancheria”, mentre un processo di riorganizzazione ha consentito di elevare il gettito produttivo da 75u/h per linea ad 85u/h., ed è stata anche delocalizzata la “piastra supporto comando” dopo il fallimento dei manager locali di produrla nell’area pordenonese.

La contrazione generale delle quote di mercato “Electrolux” non ha fatto che appesantire la situazione dello stabilimento di Porcia, determinando, dal 2008, la perdita di oltre 700 posti di lavoro.

Va detto che le Associazioni di consumatori operanti in vari Paesi dell’Europa occidentale, in situazioni di comportamento analoghe a quelle di “Electrolux” in Italia, hanno iniziato a ripensare le loro scelte di acquisto di prodotti, così da contestare i comportamenti delle multinazionali.

Merita segnalare che tali azioni, sostenute notevolmente dai media, anche verso i prodotti Electrolux ,si sono verificati in Germania, Russia e Francia.

CONCLUSIONI

Come si evince dall’esame di questo contributo di analisi e proposte, esso mira ad ottenere una trattativa volta a ridiscutere su basi nuove la presenza di “Electrolux” in Italia.

Non si può, però, escludere che la volontà del Gruppo sia quella di perseguire – in tempi più o meno lunghi – la “dismissione” degli stabilimenti presenti in Italia.

In tal caso si aprirebbe uno scenario del tutto imprevedibile ma che porrebbe in primo piano, ancor di più di oggi, il ruolo del Governo nazionale nell'affrontare una grave emergenza di tipo occupazionale ed industriale determinata da una multinazionale da lungo presente in Italia.

In tale prospettiva si vuole qui riportare alcune prime riflessioni avanzate dal dott. Maurizio Castro – responsabile fino al 2003 delle relazioni Industriali di “Electrolux” – e dell’Ing. Mario Grillo, già responsabile della qualità centrale della linea lavaggio e della linea refrigerazione europea del Gruppo, e di Walter Zoccolan componente del CAE (Comitato Sindacale del Gruppo).

Maurizio Castro – “Corriere della Sera” (27 ottobre 2013)

Dopo essersi soffermato sulla possibilità di un Accordo per la salvaguardia degli attuali stabilimenti, ha, dichiarato: *“...laddove, poi, “Electrolux” non recedesse [dalle posizioni espresse dal Presidente n.d.R] non resterebbe altro che incorporare in un veicolo societario di scopo, a partecipazione mista pubblico – privata che coinvolga dal fondo strategico della Cassa Depositi e Prestiti alle reti distrettuali dei fornitori e fondi pensione, dalle finanziarie regionali ai dipendenti ed ai consumatori, le fabbriche dimesse ed integrarle in un unico campione nazionale con INDESIT con il compito di razionalizzarne il presidio di mercato e l’assetto organizzativo entro l’orizzonte di un lustro...”*

Mario Grillo – “La Città” – Mensile di Pordenone (4.12.2013):

Partendo da quanto già affermato in precedenza, formula una seconda ipotesi che è quella: *“...di mettere in piedi un progetto alternativo che consenta di dare continuità ad un patrimonio di alto valore che è quello cui stiamo lavorando. Le competenze in Azienda ci sono; con un buon progetto possiamo trovare un finanziatore ed acquisire, a prezzo simbolico, fabbrica, macchinari che “Electrolux” considera obsoleti come “Rex” e “Zoppas”. Il primo periodo dovrebbe essere di transizione con “Electrolux” che acquista i nostri prodotti, dopo di che si potrebbe tentare di essere autonomi...”*

Walter Zoccolan – “...Si intende qui far rilevare, sempre nell’ipotesi d’una rottura con “Electrolux”, la possibilità e necessità di realizzare e mettere in atto azioni di contrasto sul mercato dell’elettrodomestico “Electrolux” prendendo in considerazione le esperienze in tal senso avvenute in Germania, Francia e Russia e, quasi di norma, nei Paesi anglosassoni...”