RAPPRESENTANZA D'IMPRESA

Rappresentati da chi?

> Perché ho lasciato Confindustria Vicenza, e che cosa paghiamo davvero con la quota associativa.

LETTERA APERTA Ottobre 2026

Armando Donazzan
Presidente Orange1 Holding

Il 18 settembre ho inviato la disdetta di Orange1 Electric Motors da Confindustria Vicenza. Una PEC, poche righe, in serata. Non è stato uno scatto d'ira: è una decisione maturata nel tempo, e sento il dovere di spiegarla. Non per polemica, ma perché credo riguardi molti colleghi imprenditori che si fanno le stesse domande senza dirle ad alta voce.

Parto da una premessa semplice. Noi imprenditori, per la funzione stessa che abbiamo, decidiamo. Prendiamo posizione, creiamo, lottiamo. Ogni giorno scegliamo dove investire, chi assumere, quale rischio correre, e se sbagliamo paghiamo. Il nostro è un mestiere che sta tutto nel fare. Ed è proprio per questo che da chi ci rappresenta mi aspetto la stessa cosa: un supporto concreto, fatto di azioni reali e non di parole.

Un'associazione di industriali dovrebbe essere un luogo dove i bisogni delle imprese diventano proposte, le proposte diventano pressione e la pressione diventa risultati. Quello che vedo oggi è altro. È diventata un luogo di incontro, di dibattito, di politica.

Il secondo punto è una conseguenza diretta del primo. Negli incontri gli slogan non mancano mai. Competitività, sostenibilità, filiera, giovani, energia: parole giuste, che condivido e che sentiamo ripetere da anni. Mancano le azioni concrete che dovrebbero seguirle. E quando un'azione c'è, raramente viene raccontata agli iscritti in modo chiaro: cosa abbiamo chiesto, a chi, cosa abbiamo ottenuto, cosa non abbiamo ottenuto e perché. Un'impresa che rendicontasse così ai propri soci non durerebbe un esercizio. Noi rendiamo conto ogni anno a banche, clienti, collaboratori e territorio. Mi pare legittimo chiedere lo stesso a chi incassa la nostra quota per rappresentarci.

Viene allora spontanea una domanda, che ogni imprenditore dovrebbe porsi quando rinnova l'adesione: cosa porta, oggi, essere in associazione? Che valore aggiunto ci dà realmente? Sul sito i servizi sono elencati con cura: fisco, lavoro e previdenza, ambiente, sicurezza, credito, commercio estero, agevolazioni, finanziamenti europei, rapporti con le scuole. Ma quanti di noi li co-

noscono davvero? Quante volte l'associazione ci ha cercato per proporceli, per spiegarci come usarli, per incentivarci a farlo? Un servizio che nessuno conosce è un servizio che non esiste. Eppure sono servizi utili, soprattutto per le piccole imprese, e chi li eroga lo fa spesso con competenza. Ma sono anche servizi che un'impresa strutturata ha già in casa, o che trova sul mercato da professionisti che rispondono direttamente del risultato.

Il vero valore aggiunto di un'associazione, quello che nessun consulente può vendere, è un altro: il peso collettivo. La capacità di portare la voce di centinaia di imprese davanti alle istituzioni, di difendere un settore quando è in difficoltà, di trasformare il problema di molti nella battaglia di tutti. È per questo che paghiamo la quota. Ed è proprio questo che oggi manca.

Qui diventa decisivo il ruolo del Presidente di zona. Non è una carica onorifica né un trampolino: è la persona che deve farsi carico dei bisogni della propria industria. E per farlo deve conoscerla. Deve entrare nelle aziende, parlarne, ascoltare, confrontarsi, anche quando quello che sente non gli piace.

Ad aprile abbiamo fatto qualcosa che, per quanto ne so, non si era mai visto. Noi imprenditori abbiamo fermato le nostre fabbriche, insieme ai nostri collaboratori, per difendere un'industria fondamentale non solo per l'Europa, ma in particolare per il Veneto. Una scelta che ha avuto un costo, economico e personale, e che abbiamo fatto perché la situazione lo imponeva. Da lì è partita una battaglia che portiamo avanti ancora oggi, nelle sedi italiane ed europee.

Ecco: dall'associazione nessuno ci ha chiesto perché. Nessuno ha chiamato per capire. Nessuno ha detto «siamo con voi», ma nessuno ha detto nemmeno «non siamo d'accordo, e vi spieghiamo perché». Nulla di nulla. Un'opinione contraria l'avrei rispettata: il confronto, anche duro, è il sale della rappresentanza. Il silenzio no.

"Il silenzio dice una cosa sola: che chi dovrebbe rappresentarci non conosce, o non ritiene importante, quello che succede nelle nostre fabbriche."

E qui arrivo al punto più scomodo, che non rivolgo all'associazione ma a noi industriali. Perché è facile prendersela con chi ci rappresenta; è più difficile guardarsi allo specchio.

Partiamo da una domanda: perché restiamo? Per i servizi? Per la rappresentanza? Oppure perché, per molti di noi, essere associati è diventato uno status: la tessera, la sedia in prima fila all'assemblea, l'occasione per farsi vedere? Se è così, il problema non è solo di chi ci guida. È anche nostro. Un'associazione che vive di visibilità finisce per offrire visibilità, non risultati.

E allora: cosa stiamo facendo per mandare a casa i nostri Presidenti, il mio ex compreso, che nel tempo sono diventati politici? La risposta è: nulla. Lamentele da bar, sfoghi a fine riunione, qualche battuta tra colleghi. Niente di concreto. Ci lamentiamo dei politici che non decidono, che parlano e non fanno, che pensano alla prossima elezione invece che al prossimo decennio. E quando non funzionano chiediamo, giustamente, che vengano mandati a casa. Dovremmo avere la stessa coerenza con chi rappresenta noi. Dobbiamo dare l'esempio per primi: non possiamo pretendere dalla politica una serietà che non esigiamo dalle nostre stesse organizzazioni.

E abbiamo una leva molto più semplice di quanto pensiamo: la quota associativa. È quella cifra che tiene in piedi strutture, uffici, eventi. Allora togliamoci. Usciamo. Smettiamo di finanziare ciò che non ci rappresenta. Vedrete che, una volta venuti meno gli introiti, capiranno che siamo fondamentali. Non come elenco di iscritti da esibire, ma per la loro stessa sopravvivenza.

So che qualcuno giudicherà questa posizione troppo dura. Mi verrà detto che le cose si cambiano

da dentro, che uscire significa perdere voce. Per molto tempo l'ho pensato anch'io.

> **"La voce si perde quando si parla senza essere ascoltati, non quando si smette di pagare per farlo."**

E chi resta dentro aspettando che qualcosa cambi da solo, senza mai mettere in discussione chi guida, non sta cambiando nulla: sta solo finanziando lo status quo.

Voglio però essere chiaro su un punto. Questa non è una battaglia contro la rappresentanza. Credo profondamente che le imprese abbiano bisogno di stare insieme e di parlare con una voce sola: lo vedo ogni giorno nel lavoro che stiamo facendo in Europa per difendere la manifattura. Proprio per questo la rappresentanza deve tornare a fare ciò per cui è nata: stare dalla parte di chi produce, conoscere chi produce, battersi per chi produce. Con i fatti, non con gli slogan.

Fino a quando questo non accadrà, quelle risorse resteranno dove servono davvero: nelle nostre fabbriche, nei nostri collaboratori, nella battaglia che stiamo combattendo per l'industria europea.

Ai colleghi imprenditori lascio una domanda, la stessa che mi sono fatto io prima di firmare quella PEC: la vostra associazione vi rappresenta davvero? Se la risposta è no, avete già in mano lo strumento per cambiare le cose.

Armando Donazzan

Presidente Orange1 Holding