

Fare impresa oggi per una nuova sfida globale: sinergia e internalizzazione

6 LUGLIO 2017 - MAROSTICA BUSINESS DAY

Palazzo Baggio Conventional Center – Marostica

Mercati esteri come futuro dell'economia italiana, in particolare del made in Italy e delle aziende medio piccole che trainano in molti casi l'economia di alcuni territori. E' il caso del Nordest e in particolare del vicentino dove il richiamo dell'internazionalizzazione ha portato ben 150 imprenditori a partecipare al Marostica Business evento dedicato proprio alle piccole e medie imprese, il fulcro dell'economia in particolare del Veneto, quelle che hanno reso possibile il cosiddetto "miracolo del Nordest". Ad organizzare l'evento Peppino Marchese Presidente della società **IANG International Advising Network Group** da vent'anni consulente delle pmi all'estero che ha ottenuto anche il patrocinio del Ministero dell'Agricoltura.

Dopo i saluti del Sindaco di Marostica Marica Dalla Valle, del consigliere Francesco Gonzo della provincia di Vicenza, ha preso la parola il vice presidente di Confindustria Remo Pedron con delega all'internalizzazione che ha sottolineato la positività dei numeri dell'attuale export italiano con un + 1,1% rispetto all'anno scorso. "All'interno di questo quadro – ha commentato Pedon - il Veneto fa segnalare un 1.3% quindi il meglio della media Italiana e anche dalla Germania che segna un +1.2%. Il Veneto nel 2016 ha esportato 58 miliardi, attestandosi come seconda regione italiana dopo la Lombardia e prima dell'Emilia Romagna. Eppure non ha ancora il peso politico che si meriterebbe. Speriamo che presto riesca ad ottenerlo"

Ha parlato di un cambio di pelle positivo il segretario della delegazione Ascom Confcommercio di Marostica Filippo Zampieri, con un cambio di direzione delle aziende locali verso i mercati esteri. "E' fondamentale – ha spiegato Zampieri - che le piccole e medie imprese creino rete per essere più forti e competere nel mercato globale e questo riguarda anche le imprese che si affacciano per la prima volta all'estero." La conferma arriva dai dati relativi all'export del primo trimestre 2017 un +7.1%, con un +10,4% rispetto all'area agroalimentare a Vicenza che si attesta dunque terza città italiana per export dopo Milano e Torino.

Eppure internazionalizzare si può ma con cervello e soprattutto con consiglieri preparati che conoscono i mercati verso i quali ci si affaccia. “La consulenza in questo ambito – ha spiegato Giovanni Benedetto Direttore Generale di Assoconsult Confindustria è un investimento , se ovviamente fatta bene e con professionalità. Un esempio? Su 100 mila euro di consulenza la marginalità può essere di 2-300 mila euro”

Ha parlato infatti di consulenti di internazionalizzazione come di cercatori di futuro, “venditori di succo di cervello” Rita Bonucchi dello Studio Bonucchi e Associati.

Dai consulenti ai mercati appetibili e attrattivi per le pmi del Nordest quali la Germania e gli Stati Uniti. Nell'occasione ha presentato lo stato federale del **Sachsen-Anhalt** c'era Oliver Kohn della Sachsen Anhalt Germany *Investitions- u. Marketinggesellschaft mbh* (IMG), l'agenzia di sviluppo e marketing dello stato federale tedesco Sassonia-Anhalt, di proprietà statale al 100% e governata dal Ministro dell'Economia e della Scienza. “La Sassonia ha un'enorme potenziale di crescita proprio per la sua posizione strategica – ha spiegato il rappresentante tedesco – centrale in Europa con una porta aperta verso l'Est. A sostenerci c'è anche una rete di infrastrutture eccezionali che dà ossigeno alle aziende, le più diverse, che collaborano molto tra loro. Grazie anche agli incentivi statali sono già oltre 800 le società internazionali che hanno scelto questo territorio per insediare la loro attività.”

La parte relativa agli Stati Uniti ha riguardato in particolare lo stato del **New Jersey**. Eric Perkins della Choose New Jersey un istituto che incoraggia e alimenta la crescita economica dello stato, con particolare attenzione ai centri urbani, per stimolare la creazione di posti di lavoro e investimenti di capitale e che collabora con le State's Universities per incoraggiare la ricerca, la scoperta e l'innovazione.

“Il nostro ente – ha spiegato Perkins - facilita le aziende a stabilirsi in New Jersey soprattutto nella burocrazia, nello snellimento delle pratiche, nel finanziamento e agevolazioni fiscali. E' un ente finanziato da soci, sono proprio le aziende che vogliono far aumentare l'economia del New Jersey ad investire in Choose New Jersey.

Perchè il New Jersey? Si trova al centro del nordest degli Usa, uno stato piccolo ma con un mercato molto importante. Un fiume lo separa dallo stato di New York, sicuramente più costoso e meno accessibili. Ecco perchè tutti quelli che vogliono intraprendere un rapporto con la grande mela, hanno facilità a fermarsi da noi.”

Infine le chase history del terrorio quali la **Pedon Spa e la Nardini Spa**, dalla lavorazione, il confezionamento e la distribuzione di cereali, legumi e semi secchi ai distillati e alle grappe.

“Noi da anni internazionalizziamo – ha raccontato Paolo Pedon della Pedon spa – in particolare per approvvigionarci di materie prime e in un secondo momento per vedere i prodotti finiti . Solo il 30% del nostro fatturato riguarda l'export e i mercati di riferimento per ora sono l'Europa

tutta e gli Stati Uniti”

Per quanto riguarda la Nardini marchio storico del territorio Antonio Guarda Nardini ha dato alcuni numeri relativi all'export dei suoi prodotti.

“Avendo un prodotto molto specifico - ha dichiarato – esportiamo solo il 18 % della nostra produzione e i 2/3 di questo export vanno a finire in Germania. Esportare però per noi significa opportunità e uno sguardo verso il futuro.”

Non è mancata la finalità sociale dell'evento con la presentazione dell'associazione I bambini delle fate. A chiusura del pomeriggio aperitivo offerto dalla Fondazione Banca Popolare di Marostica – Volksbank a Palazzo dei Doglioni e presentazione del libro “Impavidi veneti – imprese di coraggio e di successo a Nord est” di Giampaolo Pezzato e Giampietro Bizzotto, pubblicazione che raccoglie 14 storie di imprenditori veneti con alle spalle storie diverse di coraggio, ambizione, difficoltà e visione del futuro.

L'evento è stato patrocinato da numerosi enti ed associazioni quali: Assoconsult, Confindustria; Confindustria Vicenza, Confcommercio Vicenza, Esac Formazione, Università del Gusto di Vicenza, Città di Marostica, Provincia di Vicenza, Promarostica, Consorzio di tutela della ciliegia di Marostica IGP, Consorzio di tutela del radicchio rosso di Treviso IGP e variegato di Castelfranco IGP.

Le aziende e i manager che hanno partecipato all'evento ora avranno la possibilità di ricevere una visita B2B gratuita in azienda con i referenti di Sachsen-Anhalt e New Jersey per verificare la fattibilità di un potenziamento dell'export e il migliore progetto di internazionalizzazione.