

Focus

Dasvidania VARESE

20 imprese, 300 incontri con altrettanti imprenditori russi, gli interventi del presidente dell'Unione Industriali, Michele Graglia e del rettore dell'Università LIUC, Andrea Taroni: la partecipazione del sistema economico varesino alla Missione in Russia di Governo e Confindustria, che ha suggellato l'impegno dell'industria locale sul fronte dell'Europa Orientale. Una conquista partita nel 2005 quando venne aperto a Mosca PuntoRussia e che tocca ormai anche il mondo accademico.

"Mio padre? È ancora in Russia, lo troverà in azienda solo dopo le festività". Dieci giorni di trasferta non stop. Andando oltre il programma ufficiale. Qualche imprenditore varesino è rimasto all'ombra degli Urali a missione terminata, per stringere delle mani in più, per rinsaldare rapporti di vecchia o nuova data anche nei giorni di Pasqua. È successo anche questo. Segno di quanto sia stata proficua la trasferta di sistema organizzata dal 5 al 9 aprile da Governo, Confindustria, Ice e Abi. Iniziativa che ha coinvolto 500 aziende italiane e 900 imprenditori che hanno avuto la possibilità di conoscere 283 imprese russe dando vita a 6.500 incontri di business faccia a faccia. Un bilancio al quale si aggiunge la presenza di 15 istituti bancari e 39 tra enti e associazioni industriali. Tra queste c'era anche

L'iniziativa ha coinvolto in totale 500 aziende italiane e 900 imprenditori che hanno avuto 6.500 incontri con 283 imprese russe.

l'Unione degli Industriali della Provincia di Varese che con la Russia ha un rapporto privilegiato. Da tempo. Dal 2005, almeno.

Ad usufruire dei servizi offerti da PuntoRussia sono stati in questi anni 30 imprese di vari settori produttivi.

Non fosse altro perché proprio in quell'anno è stato inaugurato a Mosca il PuntoRussia, la testa di ponte, la base logistica che le imprese varesine possono vantare grazie al supporto operativo del Consorzio export-import

Provex e il sostegno economico del Gruppo Intesa Sanpaolo.

Anche per questo la partecipazione alla missione del sistema industriale locale è stata tra le più importanti come numeri, contributo e in termini di risultati concreti. Le imprese varesine, presenti attraverso i propri titolari e del Provex, erano in totale una ventina. Con una media di 15 incontri ad azienda, i colloqui faccia a faccia che il sistema manifatturiero varesino ha avuto con imprese russe sono stati almeno 300. Incontri, non contratti, è bene precisarlo. Ordini e commesse, però, arriveranno. I presupposti emersi dalla cinque giorni a Mosca e nelle città di Ekaterinburg, San Pietroburgo, Krasnodar e Novosibirsk, ci sono tutti.

Per il momento, dunque, missione è compiuta. Sulla scia di un'attività che l'Unione Industriali ha impostata da tempo e volta, come spiega il presidente Michele Graglia, a "cercare nuove opportunità di sviluppo, anche internazionale, per le imprese associate e nuovi spazi di mercato verso cui espandere le diverse attività". Con l'identificazione della Federazione Russa "quale obiettivo primario per le nostre azioni di internazionalizzazione". Proprio per questo, cinque anni fa, è stato inaugurato PuntoRussia. Una sede di rappresentanza che le imprese varesine intenzionate a sbarcare sul mercato, continua nella spiegazione Graglia, "possono utilizzare per attività di presentazione e promozione dei propri prodotti, per la ricerca di partner commerciali, per l'organizzazione di eventi su singoli prodotti, per la partecipazione a rassegne espositive in loco, per la consulenza anche con il supporto di esperti russi del settore". Per chi, invece, sul mercato è già presente, PuntoRussia diventa "un luogo di incontro stabile con la clientela ed una sede di appoggio per incrementare i contatti, per programmare attività di pubblicità e organizzare eventi o servizi personalizzati". Con un bilancio più che positivo, sottolinea il presidente dell'Unione Industriali: "Ad oggi la struttura ha coinvolto a vario titolo 30 imprese di vari settori produttivi. Quelle che operano, invece, in modo sistematico e continuativo sono 12, tutte del tessile-abbigliamento". Piccole e medie imprese "con un totale di 250 dipendenti, che operano abitualmente con i mercati esteri e che esportano il 40% del fatturato totale". Tutte informazioni che Michele Graglia ha snocciolato durante l'intervento tenuto al World Trade Center di Mosca, quartier generale della Missione, di fronte ad una platea di quasi 600 persone tra imprenditori italiani, russi e autorità.

"La Missione - commenta ancora Michele Graglia - è stata del tutto positiva. Vi hanno partecipato i massimi esponenti del governo italiano e russo. E a questo proposito va sottolineata la presenza del Primo Ministro Vladimir Putin che non ha voluto mancare all'appuntamento, nonostante l'assenza dell'ultimo minuto del presidente del Consiglio Silvio Berlusconi, che ha dovuto annullare la visita ufficiale a causa del tragico terremoto in Abruzzo. L'atteggiamento del Premier russo, non dovuto dal punto di vista dell'etichetta

Per concretezza e numeri il contributo varesino alla missione è stato tra i più importanti.

diplomatica, dimostra quanto la Russia consideri l'Italia un partner commerciale strategico e privilegiato, oltre che un Paese amico al quale stare al fianco nel momento del bisogno".

L'altro intervento del sistema varesino inserito nel programma ufficiale della missione è stato quello che il rettore dell'Università Carlo Cattaneo - LIUC, Andrea Taroni, ha tenuto a San Pietroburgo. Una relazione per presentare agli imprenditori italiani e russi e alle autorità della regione l'accordo stretto di recente dall'Università di Castellanza con la St. Petersburg State Economics and Finance University. "Anche grazie al lavoro svolto dal PuntoRussia - spiega Andrea Taroni - nel corso del 2008 sono stati avviati i primi contatti con quello che è ritenuto uno dei più importanti poli di ricerca della Federazione Russa. Siamo così giunti all'inizio del 2009 alla conclusione di un accordo di collaborazione nell'ambito dell'insegnamento e della ricerca". Il cui scopo è quello di avviare vari progetti, tra cui: attività di ricerca comune e di pubblicazione, sviluppate attraverso la collaborazione tra docenti; scambio di studenti universitari che stanno seguendo un dottorato di ricerca; scambio di informazioni e materiali accademici di

Michele Graglia: "Tra le nostre azioni di internazionalizzazione delle imprese, la Russia è un obiettivo primario".



Michele Graglia (secondo da sinistra) illustra l'esperienza di PuntoRussia



Uno dei numerosi incontri BtoB

interesse comune; scambio di studenti per lezioni, seminari, conferenze, simposi, condivisioni di idee e progetti; master per la formazione di manager da inserire nelle imprese. "In particolare - continua il rettore dell'Università LIUC - è in corso di definizione tra le due Università l'avvio di un Master internazionale nell'ambito di un Progetto Europeo, in cui verranno approfondite e implementate tematiche relative all'ingegneria economica e che sarà destinato alla formazione sia dei manager che già lavorano in

Andrea Taroni:
"All'inizio di quest'anno l'Università LIUC ha stretto un accordo di collaborazione con l'Università di San Pietroburgo".

azienda, sia di neo laureati che cercano un percorso di alto livello per essere inseriti all'interno del mondo imprenditoriale".

Positivo, sull'esperienza che si è appena conclusa, anche il commento di Carlo Gallazzi, presidente del Consorzio export-import Provox, legato all'Unione Industriali: "La grande partecipazione del nostro sistema produttivo e l'interesse dimostrato nei nostri confronti da parte delle imprese russe sono ora elementi che devono essere tradotti in benefici concreti anche per le piccole e medie imprese del territorio.

Realtà che per trovare visibilità in un mercato così vasto come quello russo non possono che puntare sull'aggregazione". È questa la sfida che si apre per Carlo Gallazzi: "Le aziende della provincia di Varese devono riuscire ad aggregarsi e a fare squadra su obiettivi comuni, solo così si potranno raggiungere importanti risultati in un Paese per noi, sì promettente, ma anche lontano per la taglia media del tessuto produttivo locale. Un obiettivo comunque raggiungibile, che sta nell'essenza stessa e nella storia di un consorzio come Provox".

Davide Cionfrini

Carlo Gallazzi,
presidente Provox:
"Per trovare visibilità in un mercato così vasto come quello russo le imprese devono puntare sull'aggregazione".



Uno dei meeting all'interno della missione commerciale in Russia

Focus

LE VOCI DEI PROTAGONISTI: GLI IMPRENDITORI



Alberto Ribolla - Coordinatore del "Club dei 15" (raggruppamento delle Associazioni Industriali delle 15 province italiane a maggiore incidenza del Manifatturiero nella formazione del Pil locale)

"La Missione economica in Russia si è svolta in un clima molto positivo di amicizia dichiarata e, probabilmente, vera, tra i due

Paesi. Significativa, a tale proposito, è stata la partecipazione dei più alti vertici governativi ai lavori della Missione e, in tale occasione, il dichiarato interesse mostrato dal Premier Vladimir Putin per il modello italiano della piccola e media impresa. Quello della Federazione Russa è un mercato molto vasto, di circa 140 milioni di consumatori e, per il nostro Paese, è un mercato strategico per diversi motivi. Il primo è che Russia e Italia producono beni che sono di reciproco interesse. Noi siamo interessati ai loro beni energetici, i russi ai nostri manufatti e, in particolare, per l'industria della provincia di Varese, l'interesse è rivolto, da un lato, al tessile-abbigliamento di alta gamma (in Russia cresce il mercato del lusso) e, dall'altro, a tutti quei macchinari per l'industria di cui la Russia ha in questo momento necessità perché si vuol far crescere un'infrastrutturazione industriale in grado di diversificare l'economia locale, fino ad ora fin troppo incentrata sullo sfruttamento delle materie prime. Il secondo motivo è che si tratta di un Paese relativamente vicino al nostro: a Mosca si arriva in sole tre ore.

Il terzo motivo è che l'interesse che si sta riscontrando per lo sviluppo di un interscambio che coinvolge e coinvolgerà sempre più le piccole e medie imprese italiane è incardinato in un rapporto privilegiato dal punto di vista sia delle relazioni politiche, sia dei grandi accordi che le rispettive grandi imprese dei settori petrolifero e aeronautico hanno in corso, da tempo".



O. V. S. Vilella Srl (Sesto Calende) - Azienda meccanica specializzata nell'aeronautica

"Per noi si è trattato di un'esperienza molto positiva, che ci

ha permesso di aprire nuovi contatti e di capire quali spazi ci siano sul mercato russo per una piccola e media impresa come la nostra. Ne usciamo con la convinzione che di opportunità se ne possano cogliere. L'industria aeronautica, nella quale siamo specializzati, in Russia è in forte crescita e questo permette di inserirsi in progetti importanti. È nostra intenzione proseguire su questo terreno, dunque. Un terreno, quello russo, sul quale per il momento non siamo ancora presenti".

Antonio Vilella, responsabile commerciale



Tessitura Giannoni Spa (Magnago) - Azienda tessile specializzata nei tendaggi per arredo interno

"Quella di Confindustria e del Governo è stata un'iniziativa positiva, all'interno della quale ha brillato per operatività e concretezza la partecipazione dell'Unione degli Industriali della Provincia di Varese e del Consorzio

Provex. La nostra esperienza col mercato russo è recentissima, il nostro approdo risale a settembre 2008. Uno sbarco che è stato reso possibile grazie al supporto di PuntoRussia che rappresenta per noi una presenza e un appoggio strategico. Perché? Un imprenditore non

Da sinistra: Michele Graglia, Carlo Gallazzi, Alberto Ribolla, Vittorio Gandini



può avere la pretesa che un cliente russo venga in Italia per vedere il proprio campionario. Devi essere tu ad andare lì alla ricerca di contatti, di accordi. Da qui l'enorme potenzialità di avere una base fissa, uno showroom a disposizione per accogliere potenziali clienti e per mostrare loro il nostro campionario che consiste in materiali da un peso complessivo di 130 chili. Con un risparmio notevole anche solo in termini di costo di trasporto dei campioni, che non siamo più costretti a portare avanti indietro dall'Italia".

Luciano Giannoni, presidente



Meccanica Merletti Srl (Arsago Seprio) - Azienda meccanica specializzata nell'aeronautica

"La Missione per noi ha rappresentato un primo importante approccio al mercato russo, di cui siamo interessati a capire le potenzialità per il nostro business concentrato nel comparto aeronautico. Un'esperienza dalla

quale torniamo soddisfatti, convinti che in futuro potremo approfittare dello spazio infinito che il nostro settore si sta aprendo in Russia. Anche grazie all'importante accordo stretto proprio durante la Missione tra Finmeccanica e la controparte russa Sukhoi. La Russia, da sempre fortemente specializzata nell'aeronautica militare, ora punta con grande decisione anche sullo sviluppo dell'aviazione civile. Da qui le opportunità per le imprese di un settore così fortemente radicato sul nostro territorio".

Sabrina Merletti, responsabile commerciale



Enrico Marelli Srl (Busto Arsizio) - Azienda tessile specializzata in tessitura, spugna e confezione

"Per noi è stata una missione molto positiva, anche solo per il notevole impatto che il "Sistema Italia" è riuscito a dare con l'organizzazione di una macchina imponente e perfetta. Anche questo serve alle imprese per presentarsi

con un'immagine forte alle proprie controparti straniere. Il sistema produttivo italiano è riuscito a dimostrare le proprie potenzialità spendibili su un mercato in forte crescita. Da settembre la nostra azienda è presente sui mercati russo, ucraino e kazako. Una presenza che ora possiamo rafforzare grazie ai nuovi contatti che abbiamo stretto durante la missione, che si vanno ad aggiungere a quelli che già avevamo. Questo a conferma di quanto la Russia e i suoi consumatori siano interessati ai nostri prodotti".

Alessandro Marelli, Consigliere Delegato

Forgiatura Marcora (Olgiate Olona) - Azienda specializzata nella fucinatura acciai al carbonio legati inox

"La parte istituzionale della missione è stata utile perché ci ha dato modo di capire su quali terreni si stiano muovendo i due Paesi per

rafforzare i loro

rapporti commerciali. Dagli incontri che abbiamo avuto con gli operatori russi, però, è emerso con evidenza quanta strada ancora ci sia da fare per una piccola e media impresa del nostro settore per trovare spazi in un mercato che nella meccanica predilige lavorare con le grandi imprese.

Nonostante questo continueremo ad operare per cercare interlocutori di più alta qualità, più vicini alle nostre esigenze, che si possano interfacciare con noi. Questo il nostro obiettivo".

Michele Marcora, Presidente



Un altro degli incontri "vis a vis" tra operatori economici

LE TAPPE DI AVVICINAMENTO

2003

L'Unione Industriali svolge una prima missione esplorativa sul mercato russo che coinvolge 11 imprese del tessile-abbigliamento.

Fine 2003

Le esportazioni varesine in Russia ammontano a 61,3 milioni di euro.

2004

Prosegue la partecipazione a fiere, soprattutto legate al tessile-abbigliamento. L'Unione Industriali si concentra su questo settore perché è in grado di garantire un più facile approccio diretto verso il consumatore finale.

Fine 2004

Le esportazioni varesine in Russia raggiungono gli 88,2 milioni di euro.

Ottobre 2005

Con il supporto operativo del Consorzio Provex e il sostegno economico di Banca Intesa, l'Unione Industriali inaugura, a Mosca, una struttura operativa fissa, a disposizione delle imprese, denominata PuntoRussia.

Fine 2005

Le esportazioni varesine in Russia salgono a 99,2 milioni di euro.

2006

La sede di PuntoRussia viene trasferita in una zona centrale di Mosca: Mayakowskaya, a circa 20 minuti a piedi dalla Piazza Rossa.

Fine 2006

Le esportazioni varesine in Russia crescono fino a 114 milioni di euro.

Fine 2007

Le esportazioni varesine in Russia toccano i 139,4 milioni di euro.

Nel corso del 2008

L'Università Carlo Cattaneo - LIUC avvia i primi contatti con un'Università di San Pietroburgo: la St. Petersburg State of Economics and Finance University, uno dei più prestigiosi atenei russi.

Maggio 2008

Una delegazione di massimi esponenti politici e istituzionali dell'Assemblea Legislativa della Città di San Pietroburgo visita l'Università Carlo Cattaneo - LIUC, incontrando anche i vertici dell'Unione Industriali.

Dicembre 2008

Le esportazioni varesine in Russia arrivano a 196,5 milioni di euro. L'interscambio con il Paese ha una crescita promettente. L'export italiano con destinazione il mercato russo era aumentato nel 2007 del 25%. Nel 2008 il balzo in avanti è stato più moderato: +11% a causa della recessione. In questo contesto, però, le esportazioni in Russia da parte delle imprese della provincia di Varese sono cresciute nel 2008 di quasi il 41% rispetto ai livelli del 2007.

Inizio 2009

L'Università Carlo Cattaneo LIUC stringe un accordo di collaborazione con la St. Petersburg State of Economics and Finance University.

5-9 aprile 2009

L'Unione Industriali, insieme a una ventina di imprese, il Consorzio Provex e l'Università Carlo Cattaneo - LIUC, partecipa alla Missione in Russia organizzata da Governo, Confindustria, Ice e Abi.



DASVIDANIA VARESE

At the beginning of April the Government, Confindustria (The General Confederation of Italian Industry), Ice (The National Institute for Foreign Trade) and Abi (The Italian Bankers' Association) organised a Mission in Russia. The event was well attended by Varese's economic system with 20 participating companies and 300 meetings with at least as many Russian entrepreneurs. This event confirmed the commitment of local industry towards Eastern Europe. Indeed, if facts and figures are taken into consideration, the importance of Varese's contribution to this institutional journey is undeniable. Michele Graglia, the president of the Industrialist Union in the Province of Varese and Andrea Taroni, the rector of the Carlo Cattaneo-LIUC University, were allocated important slots in the official programme and their speeches further demonstrate Varese's contribution. In 2005 PuntoRussia opened in Moscow. This is a permanent office which has offered its services to 30 companies in the production sector over the last few years and it represents a real achievement for Varese in the Russian market. All of these companies are small to medium sized and thanks to this organization, which is run by the Industrialist Union with the operative support of the import-export group Provex, they have managed to tap into one of the most promising markets in the world as far as growth rates are concerned. Michele Graglia, the president of the Industrialist Union explains that this is the very reason why "Russia is one of the main objectives for the internationalization of companies".