

L'«artigiano glocal» va a caccia di russi

A Desenzano si chiude oggi la due giorni di incontri «BtoB» con 22 buyers russi e ucraini. All'iniziativa promossa da Unicredit hanno aderito 130 pmi lombarde, di cui 14 bresciane

DESENZANO DEL GARDA

Le piccole imprese artigiane del settore arredo stanno cambiando pelle. Una mutazione genetica silenziosa, lontana dai clamori mediatici dei grandi numeri, e imposta dalla stagnazione italiana dei consumi e dalla peggior crisi del comparto edile dal Dopoguerra ad oggi. Ce ne siamo

accorti ieri, nella prima delle due giornate di incontri «business to business» con buyers russi e ucraini organizzate da UniCredit a Desenzano. Oltre 130 gli artigiani che hanno partecipato all'evento realizzato in collaborazione con Federlegno, Ice e Promos; 14 le aziende della nostra provincia. Stiamo parlando di una filiera vastissima, realtà economiche - spesso a conduzione familiare - altamente specializzate nella produzione di serramenti, componenti d'arredo e per l'illuminazione, rubinetti, rivestimenti, finiture e arredo urbano.

Artigiani che puntano sull'eccellenza, che hanno fatto del know how, della tradizione e dell'esperienza un asset fondamentale, ma che ora - complice la crisi dei consumi - si devono rimboccare le maniche e cercare di guardare a nuovi mercati. In poche parole sono diventati «artigiani glocali», con radici ben piantate nel locale, ma dal respiro globale.

«Gli indicatori che abbiamo a disposizione evidenziano come le esportazioni d'arredamento abbiano tenuto il passo nella crisi solo grazie al

l'export - spiega Monica Cellerino, regional manager per la Lombardia di UniCredit -. In questi anni, solo le aziende che hanno avuto la capacità di cogliere i nuovi flussi di domanda provenienti dai Paesi emergenti sono riuscite a contenere gli effetti della crisi. La Russia e l'Ucraina sono sicuramente mercati di sbocco in-

teressanti: la Russia ha un bacino di utenza di 142 milioni di abitanti, l'Ucraina ne ha 44 milioni; si tratta di Paesi con una classe media in forte crescita, sono importanti mercati di consumo per gli imprenditori che vogliono ricercare nuove opportunità di business. Per questa ragione negli ultimi 20 mesi UniCredit ha accompagnato all'estero 2.800 imprese lombarde». Nella «due giorni» dell'Hotel Acquaviva di Desenzano sono programmati almeno 700 incontri individuali «business to business»; 22 i buyers provenienti dalla Federazione Russa e dall'Ucraina. Si tratta di importatori, grandi distributori, rivenditori, studi di architettura e general contractor con i quali le nostre 14 imprese bresciane si confronteranno e presenteranno le loro «referenze».

Tra i bresciani che oggi parteciperanno agli incontri «BtoB» c'è anche la Serramenti Marella di Montichiari, una piccola azienda (solo otto dipendenti) guidata dai coniugi Stefano Marella e Clara Broglia. Una «snc» nata 25 anni fa e specializzata nella produzione di serramenti in alluminio, alluminio-legno, acciaio e cor-ten. «Per noi l'evento di

«BtoB» c'è anche la Serramenti Marella di Montichiari, una piccola azienda (solo otto dipendenti) guidata dai coniugi Stefano Marella e Clara Broglia. Una «snc» nata 25 anni fa e specializzata nella produzione di serramenti in alluminio, alluminio-legno, acciaio e cor-ten. «Per noi l'evento di



Armati di tanto coraggio

«Una piccola impresa come la nostra deve armarsi di tanto coraggio per andare all'estero», ha risposto così l'imprenditrice Clara Broglia della Serramenti Marella alle nostre sollecitazioni sui motivi della partecipazione all'incontro «BtoB» di UniCredit con i buyers russi e ucraini. Ieri a Desenzano erano presenti più di 130 imprenditori, di questi 14 bresciani: artigiani che puntano sull'eccellenza, che hanno fatto del know how, della tradizione e dell'esperienza un asset

UniCredit rappresenta un debutto con i mercati esteri - spiega Clara Broglia -. Siamo stati incoraggiati ad esplorare i mercati internazionali da nostro figlio Matteo. È una sfida, per noi piccoli ancora più coraggiosa, per questo confidiamo sul sostegno della banca».

La Effepi di Cogozzo di Villa Carcina produce dal 1949 (quando venne fondata da Ottorino e Renato Pintossi) rubinetti per bagni e cucine. Si tratta di prodotti di gamma medio-alta, che avrebbero un naturale sbocco nel ricco mercato russo. Oggi la società occupa 20 dipendenti ed è guidata dai fratelli Fausto e Giovanni Pintossi. «Esportiamo circa il 30% della nostra produzione - spiegano -, vogliamo portare questa quota al 50% entro un anno, e Rus-

sia ed Ucraina potrebbero essere strategiche per centrare l'obiettivo».

Serramenti Tognazzi di Rezzato presenterà oggi ai buyer russi un serramento di altissima gamma, in alluminio e legno. La società (una decina di dipendenti) è stata rilevata nel 1995 da Massimo Bilancini, imprenditore di origine pugliese, oggi affiancato dai figli Roberta e Riccardo. Tra i bresciani al meeting di Desenzano c'è anche la Fast di Vestone (30 dipendenti), azienda fondata da Stefano Levrangi a fine anni '60 che produce sedie e tavoli in alluminio pressofuso, trattati con tinture ad alta resistenza per esterni. «Nel 2013 siamo cresciuti del 20%, abbiamo battuto la crisi diversificando la produzione, ristrutturando la rete vendita, facendo investimen-

ti in produttività e aumentando la nostra quota export - spiega il manager Mauro Rinchetti -. Oggi il 75% del nostro fatturato arriva dall'estero. La Russia è un mercato che abbiamo iniziato ad avvicinare già tre anni fa, con buoni risultati».

Wekendo è un «general contractor» specializzato nella progettazione di interni per uffici, banche, hotel, grandi aziende. La società è stata creata da Patrizia Gasparini e Paolo Coltura. «Il mercato russo è molto complesso - spiega Coltura -, ci sono mediatori e faccendieri, a volte improvvisati, che rischiano di lievitare i costi dell'export. Anche per questa ragione è importante il grande lavoro di selezione fatto da UniCredit».

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it

Leali Odolo Dal Tribunale arriva l'omologa del concordato

BRESCIA I giudici del Tribunale di Brescia hanno omologato la procedura di concordato preventivo proposta dalla Leali di Odolo (siderurgia) lo scorso maggio.

Il decreto del Tribunale arriva dopo che la stessa proposta di concordato era già stata approvata, a larga maggioranza, dai creditori della società valsabbina. I giudici bresciani hanno inoltre respinto l'opposizione avanzata dalla Ferreria Siderscal, giudicandola «infondata».

A questo punto, il liquidatore nominato dal Tribunale (il professionista Giorgio Salvignelli) potrà dunque procedere alla vendita di tutti i beni aziendali; operazione che secondo le stime approntate dal commissario giudiziale della procedura, consentirà alla Leali (da tempo in liquidazione) di coprire le pendenze verso il ceto chirografario nella misura del 9,08%.

Per completezza di informazione si ricorda che da giugno, la Leali è stata data in affitto a una newco nell'orbita del gruppo svizzero Klesch che con corposo investimento si è impegnato a rilanciare il sito siderurgico valsabbino.

Innovazione e brevetti: a Brescia 551 mila euro

BRESCIA È stato pubblicato il primo elenco dei soggetti finanziati sul bando «Voucher Ricerca e Innovazione e contributi per i processi di brevettazione 2013» cofinanziato da Regione Lombardia e Sistema Camerale.

Complessivamente in Lombardia sono stati assegnati circa 5 milioni per 560 progetti per un valore di investimenti pari a oltre 8,1 milioni di euro, mentre nella Provincia di Brescia le risorse assegnate ammontano a 551 mila euro (pari all'11% dei fondi regionali) per 72 progetti per un valore di investimenti pari a 890 mila euro.

L'intervento - spiega Gruppo Impresa, società bresciana specializzata nel campo della finanza agevolata - consente di finanziare le spese relative a servizi di consulenza e assistenza presso fornitori/centri di ricerca accreditati a livello regionale, nonché favorire l'inserimento di personale qualificato. Le imprese ammesse (le graduatorie saranno pubblicate oggi sul Bollettino della Regione) beneficeranno di un voucher, nominativo e non trasferibile, variabile da 2.500 a 15.000 euro.

Il «piano casa» di Intesa Sanpaolo

Sosterrà gli acquisti di abitazioni in 400 cantieri, 61 in Lombardia



Una delle filiali di Intesa Sanpaolo a Brescia

BRESCIA Intesa Sanpaolo lancia un piano per la casa. Due le modalità dell'intervento. C'è da Sass interverrà sia per supportare i propri clienti costruttori rilanciando gli acquisti di nuove abitazioni in cantieri selezionati (coinvolti circa 400 cantieri residenziali in tutte le regioni italiane, 61 in Lombardia ossia oltre il 10 per cento del totale), sia per alleggerire l'onere delle famiglie che stanno già regolarmente pagando un mutuo prima casa. In questo caso l'istituto offre la possibilità immediata di sospendere per un anno

il pagamento della quota capitale dei mutui. I destinatari sono gli intestatari di un mutuo della banca in regola con i pagamenti da almeno tre anni. «Intesa Sanpaolo intende stimolare e favorire l'incontro tra offerta e domanda di nuove abitazioni», spiega, in una nota, il ceo Carlo Messina che aggiunge: «Vogliamo dare un segnale di fiducia anche alle famiglie che stanno già pagando regolarmente il mutuo e che potranno chiedere di alleggerire la rata di rimborso per un anno, con impatti positivi sul bilancio familiare».

Grana Padano, a novembre 20mila forme alla Borsa Bmti

ROMA 1.600 contratti che hanno generato un controvalore totale di oltre 51 milioni di euro: questi i risultati delle contrattazioni concluse sulla Borsa Merci Telematica Italiana nel mese di novembre. L'ortofrutta si è confermata primo comparto per numero di contratti telematici conclusi, con 651 contratti (pari al 40,7% del totale), seguita dal comparto cerealicolo (445 contratti pari al 27,8% del totale) e dalle conserve vegetali

(254 contratti pari al 15,9% del totale).

Interessanti anche gli scambi telematici che si sono registrati nei comparti dei foraggi e mangimi, dei salumi e grasse, delle carni, dell'olio di oliva, dei prodotti lattiero-caseari e delle biomasse. Nel lattiero-caseario da segnalare le quasi 20mila forme di Grana Padano scambiate in questo mese che hanno rappresentato il miglior risultato dall'inizio del 2013.