

Varese - Aperto oggi il meeting internazionale della subfornitura per questi settori: 130 aziende internazionali in incontri personalizzati organizzati da ICE e Api Varese

Al Palace per trovare il business nella plastica e nella meccanica



L'anima del commercio, o meglio del business, è l'incontro: i contatti tra aziende, i rapporti tra amici, quell'"occhio lungo" dell'imprenditore che vede in ogni conversazione un potenziale modo per sviluppare la propria impresa. A volte questo riesce facile, a volte invece è necessario avere "un aiutino" da parte di chi conosce la realtà vicina e lontana dell'industria, ed è in grado di coniugare esigenze simili in posti diversi: per questo hanno sempre un buon successo i

workshop che organizzano incontro tra imprese internazionali.

Se poi si svolgono in un contesto suggestivo come quello dell'hotel palace, meglio ancora: per questo, e non solo per questo, era già folto questa mattina il parterre del meeting internazionale organizzato da ICE e Api Varese per favorire l'incontro fra le piccole e medie industrie nazionali del settore metalmeccanico e delle materie plastiche: tra 26 prestigiosi rappresentanti della committenza europea provenienti da Francia, Belgio, Germania, Danimarca, Inghilterra, Svezia, Austria, Paesi Bassi e 100 aziende provenienti da tutta Italia. Un numero alto, che vede fare la parte del leone le aziende lombarde ma che annovera anche aziende provenienti fin dall'estremo sud d'Italia.

Come ad esempio la Solmet di Vibo Valentia, azienda che lavora da oltre dieci anni nel settore metalmeccanico e che conta circa 20 dipendenti, «Mi aspetto solo contatti da questo tipo di incontri: non tutti saranno buoni ma poi si vedrà come scremarli – spiega Renato Cristiani, consulente del titolare della Solmet, Domenico Vallone - Lo scopo finale però è cercare dei clienti diretti attraverso contatti diretti, che da noi sono difficili».

La Solmet è arrivata a Varese da Vibo Valentia attraverso la camera di commercio locale, che ha organizzato una "spedizione" con le piccole aziende del settore meccanico. «Nel Viverese c'è un "polo", anche se tale non si può chiamare perché non c'è un'organizzazione di sistema, nato dall'indotto della Nuovo Pignone e che ora ha incominciato ad avere una vita autonoma – spiega Maurizio Caruso Frezza, head officer dell'area programmazione territoriale dell'ente calabrese - In questa zona fabbricano per esempio impianti per industrie petrolchimiche, grandi strutture meccaniche per l'edilizia: componenti impegnativi e anche a volte difficili da trasportare ma per il quale siamo facilitati a causa del porto merci a 2 chilometri da noi. Abbiamo organizzato la missione qui perché questo workshop si occupa di un settore ben preciso, che corrisponde alle loro esigenze, per cui le occasioni d'incontro non sono molto frequenti».

Naturalmente, non tutti arrivano da così lontano: Alberto Zorzi, titolare della Zorziplast di Tradate, un'azienda di componenti plastici che ha 45 anni, di strada non ne ha fatta poi molta. L'azienda lavora principalmente nel mercato nazionale, ma ha già fatto "puntate" internazionali, vendendo anche in Cina: «Non è la prima volta che veniamo in contesti simili – commenta - e a volte troviamo buoni contatti. Poi bisogna distinguere tra i veramente interessati e quelli che vogliono

»IN VARESENEWS

»IN RETE

»VARESENEWS

- Italia/Mondo
- Lombardia
- Insubria
- Varese Laghi
- Gallarate/Malpensa
- Busto Arsizio
- Saronno/Tradate



Taglierine per plastica

Costruzione di macchinari per il taglio di materiale plastico.

www.omt-biella.com

Tappi Per Tubi Acciaio

Tappi per Tubi e Pali: Disponibili Tutte le Dimensioni e Forme!

BMP-Tappi.it/Tappi_per_

Stampaggio conto terzi

Per i vostri stampaggi industriali affidatevi a degli esperti dal 1962

www.NuovaSaimpa.it

Festival del Prosciutto

Offerte week end per il Festival a Parma dal 18 al 20 settembre

winefoodfestivalamilianon

solo conoscere, naturalmente».

Dimestichezza per il mezzo ce l'ha anche Gianfranco Valsecchi, responsabile della Metalplast di Lecco: la sua azienda già esporta l'80% del suo prodotto, ma non ha perso questa occasione per un motivo ben preciso «Siamo venuti perché abbiamo già tre incontri prenotati con alcune aziende internazionali che sono venute qui: una belga, una inglese e una francese. Non so come andrà, ma questi incontri sono sempre fondamentali per le piccole imprese: permettono dei contatti che sarebbero altrimenti impossibili».

Per habituè e “primini” del workshop della subfornitura scorreranno sicuramente in fretta i tre giorni organizzati da Ice con la collaborazione operativa, per il terzo anno consecutivo, di Api Varese: «questo workshop è un messaggio concreto – Commenta soddisfatto il presidente di Api Varese, Franco Colombo - vogliamo continuare a fere impresa in Italia. Non dobbiamo pensare solo alla delocalizzazione “selvaggia” delle imprese: si possono continuare a fare prodotti al 100% italiani, il mercato c'è bisogna solo farlo incontrare. C'è ancora molto da fare qui»

Lunedì 18 Ottobre 2004
Stefania Radman
stefania.radman@varesenews.it

[MANDA QUESTO ARTICOLO](#)

[STAMPA QUESTO ARTICOLO](#)

Copyright © 2000 - 2008 varesenews.it. Tutti i diritti riservati
VareseNews è un marchio di Varese web srl P.IVA 02588310124, Via Gallarate 58 - 21045 Gazzada Schianno (VA)
Tel. 0332 873094 - 873168 - Fax 0332 461378 - Cellulare MMS: 349 8334264 (Attivo 24 ore su 24 anche nei festivi)