

Storie e visioni della nuova economia

# Skille

Lo sbarco sui mercati esteri di una piccola azienda non è semplice: gli ostacoli principali sono le dimensioni e la lingua. Ma ci si può far aiutare. E spesso ne vale la pena



info@skille.it

## Anche per l'artigiano la sfida diventa globale

ROBERTO CLEMENTE

### IL MERCATO ORA È IL MONDO

«Non possiamo non considerarci costantemente connessi con il mondo: servono competenze e cultura aziendale diffuse». Lorenzo Pinetti, delegato all'Internazionalizzazione di Confartigianato Bergamo non ha dubbi. La sfida, anche per gli artigiani, diventa globale: in un contesto di difficoltà dell'economia è sempre più importante anche per le piccole imprese, sia di produzione che di servizi, aprire una riflessione. Lo sbarco sui mercati esteri è un «must», un obbligo, una condizione irrinunciabile, oppure se ne può fare a meno?

Internazionalizzare può avere tanti significati: vendere prodotti o servizi all'estero, delocalizzare la produzione, o semplicemente tenere conto della presenza sul nostro territorio di tantissime persone provenienti da tutto il mondo.

Nella Bergamasca ci sono esempi di aziende che hanno già percorso questa strada, alcune con risultati

incredibili. Sono molti anche gli imprenditori che oggi si stanno ponendo domande. Quanto può costare? Da dove devo partire? Cosa devo rischiare?

### NON È FACILE ESPERTI A DISPOSIZIONE

L'operazione, va detto, non è semplice e tutt'altro che lineare: le aziende non sono dimensionate, c'è la difficoltà della lingua. Presuppone un cambiamento: imparare ad accogliere, capire e conoscere gli altri. Poiché sono trattative economiche complicate, che non possono basarsi su certezze assolute. Per questo da 20 anni Confartigianato Imprese Bergamo invita i suoi associati a riflettere su cosa è e cosa comporta il processo di internazionalizzazione, e su quali sono le opportunità che questo cambiamento può riservare. L'ufficio In-

ternazionalizzazione ha commesso sull'assistenza alle imprese che decidono di tentare un approccio con i mercati tradizionali e sulla consulenza agli associati che vogliono af-

frontare sfide più globali, che richiedono anche un cambiamento dei processi aziendali interni. I risultati stanno arrivando: abbiamo raccolto alcune storie di successo.



### L'ESTRO ITALIANO SBARCA SUL TABLET

Bisogna aiutare i ragazzi, che ormai vivono con cellulare o tablet sempre in mano, a sviluppare la loro manualità.

È partendo da questa idea che la Kronos di Palosco ha sviluppato il suo avveniristico compasso: si usa sulla carta e, semplicemente togliendo mina e ago, con un puntale di silicone e un pennino funziona sui tablet.

Brevettato nel luglio scorso, il compasso è ora in fase di lancio sui social.

Web  
kronoscompassi.it

Comune  
Palosco

Dipendenti  
8

Fatturato 2015  
1,030 milioni

## Compassi, cinque fratelli al lavoro Fatturato? Il 95% dall'estero

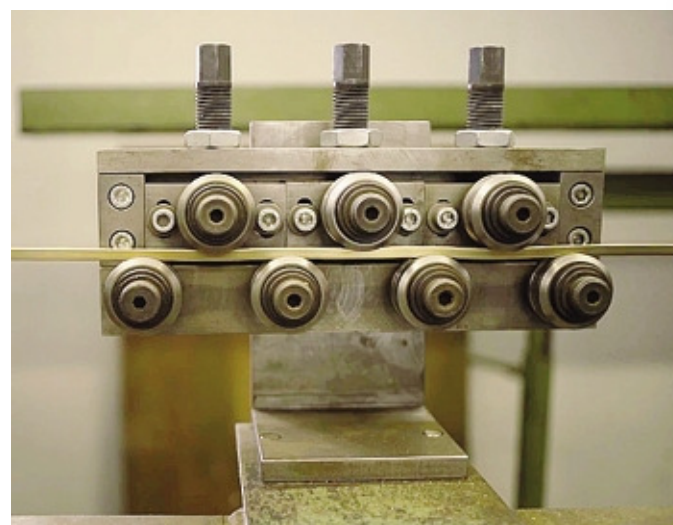
Cinque fratelli alla conquista del mondo. È la storia, più unica che rara, della Kronos di Palosco, azienda fondata negli Anni '50. Con 8 dipendenti, ha un fatturato di oltre un milione l'anno: vende il 95% di quello che produce all'estero. Dolores Leporati lavora in ufficio, Stefano e Luca alla produzione e manutenzione, Odilla al fissaggio e manutenzione, Giovanni è responsabile della qualità

finale. Tutto in famiglia insomma, con il papà che è ancora la mente: in famiglia senza chiudersi mai in se stessi, guardando sempre avanti, affrontando le sfide delle nuove tecnologie.

L'ultimo brevetto dell'azienda, datato luglio 2016, è assolutamente innovativo: un compasso che serve per disegnare archi e circonferenze direttamente sui tablet. E che, semplicemente cambiando

i due puntali, torna ad essere un normale strumento da disegno.

Si chiama Kronos Tek (kronosstek.eu): per utilizzarlo basta una app che l'azienda ha fatto appositamente sviluppare da una software house. La commercializzazione, anche all'estero grazie ai contatti sviluppati tramite il servizio internazionalizzazione di Confartigianato, è appena iniziata, con una campagna bastata sui



Una delle fasi della lavorazione dei metalli per produrre compassi

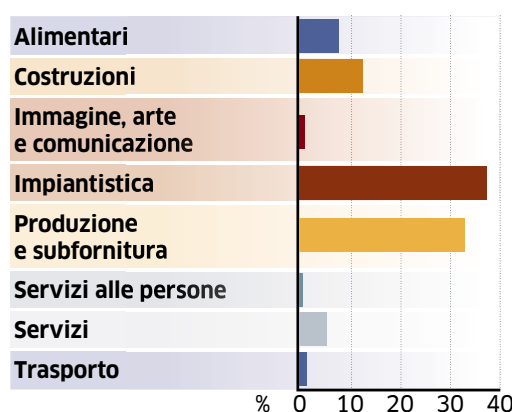
**Kronos**

social network e su Youtube: un video illustra come utilizzarlo.

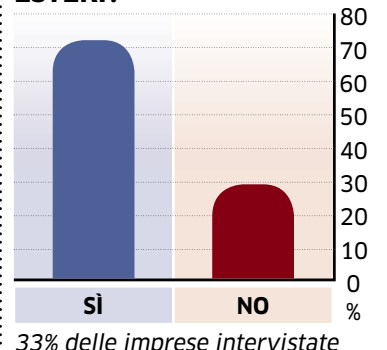
I mercati di Kronos sono un po' tutta Europa, Svizzera compresa, e gli Usa; la Russia ha perso terreno per problemi con le dogane. Andare all'estero, spiega Dolores, «è stata una scelta obbligata: c'è più attenzione alla qualità e i pagamenti sono puntuali. Investire sui mercati stranieri è un investimento che vale la pena fare».

## LA SFIDA DEI MERCATI ESTERI PER LE MICRO E PICCOLE IMPRESE ARTIGIANE DELLA BERGAMASCA

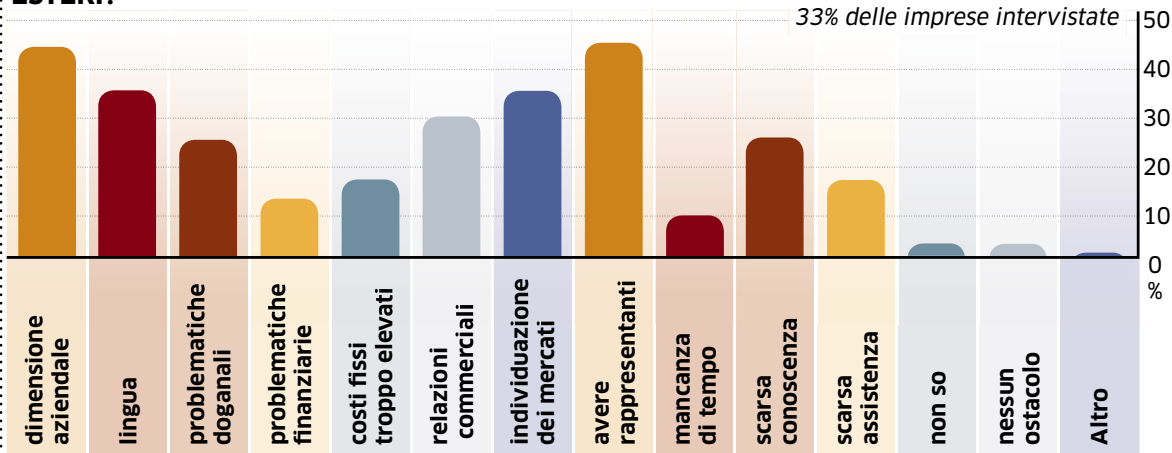
### IN QUALE SETTORE OPERA PREVALENTEMENTE?



### NELL'IMPRESA È PRESENTE PERSONALE CON LE ADEGUATE COMPETENZE PER OPERARE SUI MERCATI ESTERI?



### QUALI SONO SECONDO LEI LE MAGGIORI DIFFICOLTÀ NELL'APPROCCIO AI MERCATI ESTERI?





PAVIMENTAZIONE MADE IN **PALOSCO**  
NEL COMUNE DI **VILLE DE VINCENNES**,  
CITTADINA A SUD DI **PARIGI**. IL LAVORO  
È STATO **ULTIMATO** AD AGOSTO

Web  
fratuspavimentazioni.it

Comune  
Palosco

Dipendenti  
30

Fatturato 2015  
4,1 milioni

## Dalla carriola alle piazze francesi Posare porfido: arte made in Italy

Un martello, uno sgabello e una carriola caricate su una vecchia R4. È iniziata così, nel 1983, l'avventura della Fratus Pavimentazioni di Palosco.

L'azienda, fondata dai fratelli Gianluigi e Massimiliano, nel 2015 ha fatturato 4 milioni e 117 mila euro. Oggi ha 30 dipendenti, 10 dei quali appartengono alla famiglia, ed esporta progettualità, materiali e mano d'opera soprattutto in Francia, dall'Alsazia alla Costa Azzurra a Parigi (dove è stata pavimentata una piazza), ma anche in Svizzera, con clientela russa, in Romania e perfino in Qatar.

La crescita è stata continua e costante: nel 2000 è stata fondata anche Petra, un'azienda che si occupa di commercio all'ingrosso di pietre naturali. Si è

andati crescendo fino al 2011, anno chiuso con un fatturato di 4,6 milioni. Poi la crisi ha portato a un periodo di assestamento, ma è stata anche lo stimolo per un cambio di direzione.

Negli ultimi cinque anni in azienda sono entrati i nipoti, fra i quali Filippo e Sasha, portando nuova linfa e rinforzi all'area magazzino, all'amministrazione e sui cantieri.

Grazie ai corsi e approfondimenti mirati organizzati da Confartigianato Bergamo l'azienda ha cominciato a esplorare la possibilità di sbarcare sui mercati internazionali.

La partecipazione di uno dei nipoti, Aronne, alla fiera "Maison et Objet" di Parigi ha segnato la svolta. Grazie ai contatti con le Camere di commercio



La posa delle pietre naturali è un'arte: si fondono manualità e ingegno

**Fratus  
pavimentazioni**

talk



**Lorenzo Pinetti  
delegato all'Internazionalizzazione  
di Confartigianato**

**Internazionalizzazione: che consiglio darebbe a chi vuole percorrere la strada?**

Per aziende di piccole dimensioni come le nostre non è facile per limiti dimensionali, inesperienza, scarse risorse, assenza di una struttura e un team dedicati. Ritengo che la via più efficace sia di iniziare a collaborare con strutture che possano supportare e dirigere l'azienda in questa direzione. I punti strategici sono: formazione di un proprio team, sia chi sarà in prima linea sui mercati esteri ma anche tutti i componenti dell'azienda per creare una nuova cultura orientata all'export (conoscenza delle lingue, marketing, mediazione culturale, digitalizzazione, qualità del prodotto e del servizio etc); analisi interna di prodotto e di servizio; analisi degli strumenti di presentazione e vendita; analisi dei mercati potenziali; ricerca di clienti interessati; esposizione di prodotti o visita dei mercati più promettenti

**La digitalizzazione che evoluzione avrà, quanto peserà l'e-commerce?**

La digitalizzazione è un passaggio necessario. La velocità di cambiamento non permette più di gestire le nostre aziende senza capacità e supporti digitali. L'e-commerce per tante piccole nostre realtà può essere una vetrina realmente importante. Come Confartigianato stiamo seguendo il progetto handmade con Amazon. Una vetrina: supportiamo le aziende nel primo set up dello shop on line.

Web  
maxildisoleatore.it

Comune  
Mozzanica

Dipendenti  
9

Fatturato 2015  
400.000

## Il disoleatore alla conquista della Francia La macchina evoluta è made in Mozzanica

Ripensare e migliorare una macchina che il mercato già offriva fino a trasformarla in un prodotto nuovo, con marchio comunitario registrato, appetibile anche sui mercati esteri. È nato così "max il disoleatore" della Effe Ci di Mozzanica.

L'azienda ha iniziato il suo processo di internazionalizzazione nel 2007 dalla fiera di Basilea. Grazie alla consulenza di Confartigianato è riuscita a conquistare soprattutto il mercato francese, espandendosi poi nel Regno Unito e nella Repubblica Ceca. L'estero assorbe oggi il 19 per cento del fatturato del disoleatore (che rappresenta il 40% del totale dell'azienda): un mercato pratica-



mente raddoppiato rispetto al 2015, quando i disoleatori venduti all'estero erano il 10% del totale.

Nata nel 1977 con due soci, la Effe Ci fa ora capo alla famiglia Ferrari: Irene si occupa di gestione e commercializzazione, Aldo della produzione, Ernes anche alla progettazione. Nel 2004 alla lavorazione meccanica di precisione è stata affiancata la progettazione, produzione e commercializzazione di disoleatori.

Nelle macchine utensili a controllo numerico, che servono per tagliare e lavorare vari materiali, si utilizza una emulsione di acqua e olio allo scopo di evitare il surriscaldamento. Il disoleatore serve per recuperare l'olio di scar-

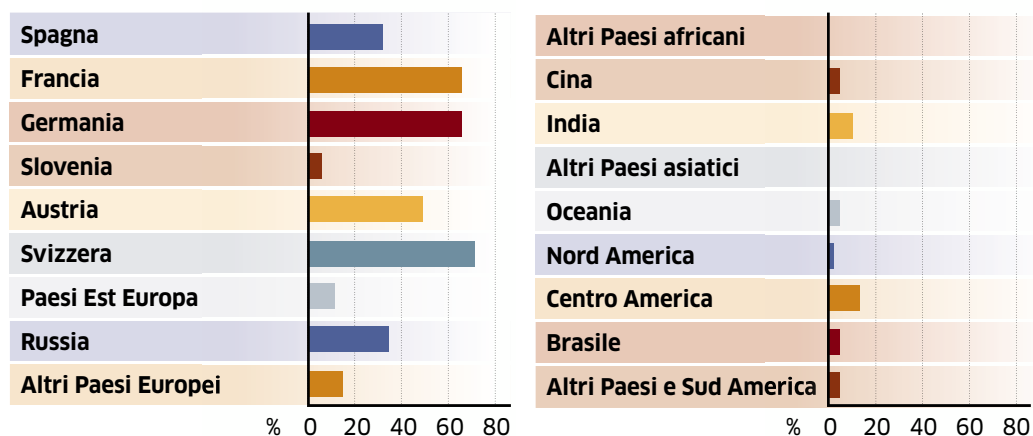
to, destinato allo smaltimento, separandolo dall'acqua. Con "max il disoleatore" è stato inserito nel processo anche un ossigenatore: l'aria compressa utilizzata evita tra l'altro la formazione di batteri e di cattivi odori e la pulizia della vasca di raccolta dell'emulsione olio-acqua è più efficace. Il risultato è un risparmio sui costi di smaltimento, perché una parte del materiale può essere recuperata.

«Non stiamo attualmente indagando altri mercati - dice Irene Ferrari - ma recentemente abbiamo dato un occhio verso l'Est Europa. Il primo risultato sembra essere arrivato proprio dalla Repubblica Ceca». Un passo alla volta si può arrivare lontano.

**Effe Ci**

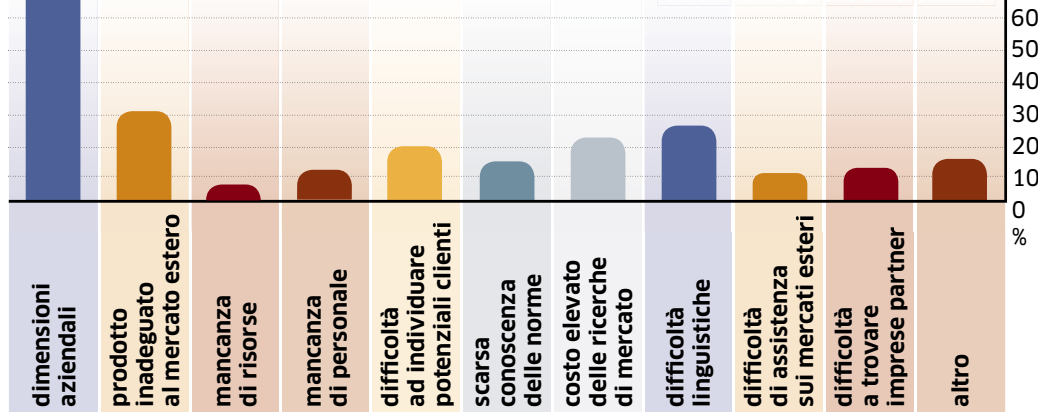
**IN QUALI DEI SEGUENTI PAESI PENSA DI INDIRIZZARE LA SUA PRESENZA NEL PROSSIMO FUTURO?**

33% delle imprese intervistate



**PER QUALE MOTIVO NON VUOLE ANDARE SUI MERCATI ESTERI?**

50% delle imprese intervistate



FONTE: sondaggio sull'internazionalizzazione di Confartigianato Bergamo