

# LA MISSIONE Con gli imprenditori veneti a caccia di affari in Cina A tu per tu col boom: "Chance e rischi"

Forse qualcuno pensava che fosse più facile, immaginando la Cina del grande boom come terra delle facili opportunità. Forse qualcuno sperava di tornarsene a casa già con una firma in calce a un contratto. Non è successo, ma nessuno degli imprenditori veneti al seguito della missione economico istituzionale della Regione Veneto ha lasciato la Cina a mani vuote. Una settimana di visite e incontri bilaterali con potenziali partner cinesi, da Nanchino a Shanghai passando per Suzhou, apre una finestra su un mondo in larga parte ancora sconosciuto. Rafforza o smantella convinzioni, accende o spegne la voglia di sondare il mercato, insinua dubbi, stimola curiosità. Alla fine, ognuno dà una sua propria interpretazione e trova una sua propria risposta. Giuliano Luvisotto che produce strutture in alluminio per palchi e scenografie con la sua Litec, a Mogliano Veneto (Tv) alla Cina ci pensa, eccome. "Ci può essere spazio per un'azienda come la mia - riflette - Il mercato cinese non è in grado di gestire autonomamente settori di nicchia poco attrattivi dal punto di vista delle dimensioni. Ma prima di aprire uno stabilimento qui, vorrei rilevare un'azienda che già opera nel settore, per non partire da zero". Vedere il miracolo cinese dal vivo può anche spaventare. "Non pensavo che fossero così avanti - sospira Pierluigi Cortese, che con il figlio Giuseppe guida la Forgialluminio di Pedavena (BI) - hanno tecnologie e strutture incredibili. In più qui gli operai, una volta fatta esperienza, si mettono insieme e ti copiano il prodotto e lo vendono alla metà del prezzo". Giuseppe Bisazza, a capo della Trend di Vicenza, colosso del mosaico artistico con più di cento milioni di

euro di fatturato, guarda alla Cina con sospetto. "Qui ci sono tanti rischi: loro copiano tutto, e in ogni caso sono capaci di farlo costare sempre meno di te - riflette l'imprenditore che ha già aperto uno

stabilimento in India e vede la Cina solo come mercato - potrei avere delle chance, ma l'impegno da profondere è importante, in termini non tanto di investimento, quanto di risorse umane e marketing".

Diverso il discorso per il trevigiano Enrico Anzanello, che a Oderzo opera nella vetreria con la sua Henry Glass. "Sono venuto qui per offrire collaborazioni e vendere know-how - spiega - E' un mercato

difficile da affrontare per me, anche se potrei anche farci un pensierino. In ogni caso, per molte aziende che vogliono partire da zero, la Cina può essere un grande bluff". Per alcune, tuttavia, può essere anche

una grande opportunità. Il vicentino Angelo Forestan, che con la sua Fortom Chimica recupera solventi industriali, ha scoperto che in Cina ne sanno ancora poco di ciclo del rifiuto. Venuto qui per comprare, ha scoperto che i suoi prodotti hanno prezzi addirittura concorrenziali. Anche Lorenzo Scarnello, che ha una fonderia a Borsea, nel Polesine, era venuto per comprare. "Ma i contatti non sono stati soddisfacenti, i loro prodotti non hanno la qualità che cerchiamo", spiega. Ma anche da incontri che vanno a vuoto si può imparare. Luigi Bevilaqua, che in quel di Venezia produce tessuti pregiati, è stato scambiato per un produttore di carta da parati. Nonostante il chiarimento, l'imprenditore cinese non si è scoraggiato: "Voi in ogni caso di cosa avete bisogno?", ha chiesto. Serva questo da avvertimento: noi vogliamo vendere a loro, ma loro pensano costantemente a quello che possono vendere a noi.



## IL CENTRO ESTERO Organizzazione e assistenza con il China Desk "250 pratiche ogni anno"

Il Centro Estero Veneto, agenzia di promozione economica costituita dalle Camere di Commercio del Veneto, nel suo obiettivo di favorire la diffusione dell'impresa veneta in tutto il mondo adotta formule varie di approccio verso mercati strategici. Tra le attività promozionali è prevista la realizzazione di missioni imprenditoriali, occasione concreta di conoscenza di nuovi mercati o di approfondimento di rapporti già esistenti. "Nella consapevolezza che gli imprenditori ci affidano il loro tempo prezioso - dice il Presidente del Centro Estero Federico Tessari - viene prestata estrema attenzione nella preparazione degli even-

ti: dalla puntuale interazione con i referenti in loco alla minuziosa verifica delle progettualità dell'azienda, per approdare infine alla costruzione di programmi personalizzati arricchiti da spunti di riflessione per offrire un quadro esaustivo del mercato obiettivo". Il Centro Estero cura anche il fronte istituzionale locale ed estero al fine di creare una cornice che valorizzi e supporti adeguatamente gli scambi economici. "Queste le modalità adottate anche nell'organizzazione del recente evento di promozione regionale in Cina, realizzato per conto della Regione Veneto e di Confindustria Veneto, che - afferma il

VicePresidente dell'Unioncamere del Veneto Dino Menarin, che ha rappresentato le Camere di Commercio nell'occasione - si è avvalso della professionalità acquisita per quel mercato, e di una consolidata rete di partner in loco, puntualmente coinvolta e attivata per le singole iniziative". La Cina è infatti oggetto da molti anni dell'attenzione costante del Centro Estero. Oltre alla promozione del Made in Veneto, viene dedicato grande impegno nel supporto alle aziende: lo sportello informativo China Desk, che nell'anno in corso ha già all'attivo oltre



250 pratiche evase, l'assistenza alle imprese per registrare in Cina i propri marchi, a protezione della nostra tecnologia e qualità.

L'Internazionalizzazione

## finleasing

Più Energia alle Imprese

NON SOLO LEASING!

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
delle IMPRESE in PARTNERSHIP  
con

CONSULMARC

SVILUPPO

www.consulmarc.it

CHIAMACI allo 0438 360 450

www.finleasing.it