

Costruzioni e impianti Sguardo ai Balcani per rafforzare l'export

L'iniziativa. Undici le aziende che hanno incontrato i buyer stranieri invitati da **Promos Italia** a Bergamo «Cerchiamo prodotti innovativi, competenze e qualità»

ASTRID SERUGHETTI

I Balcani sono un terreno ancora inesplorato per l'export orobico, almeno per ciò che riguarda il settore delle costruzioni. Lo ribadisce Tatjana Ackoska, direttore finanziario di Beton, compagnia macedone di costruzioni civili: «Noi cerchiamo tutto dall'estero, Italia compresa. Piccole aziende con cui collaborare, ingegneri, prodotti innovativi e di qualità».

Per questo, nelle scorse settimane si è svolto presso il Winter garden Hotel di Grassobbio un incontro organizzato da **Promos Italia**, l'agenzia per l'internazionalizzazione del sistema delle Camere di commercio, che ha coinvolto nove buyer provenienti da Macedonia, Albania, Serbia, Turchia e Romania e undici aziende lombarde, di cui sei bergamasche. Tra queste la Marini Marmi e la Marmi Zandobbio visitate direttamente dai buyer per testare con mano la qualità della produzione.

Per Enri Hazizaj, albanese,

della Finding Other Solution, per esempio, l'Italia può rappresentare un partner importante per espandersi in Europa. «La mia azienda ha sedi in Australia, Cina, Usa e siamo già molto forti sul mercato asiatico. Sappiamo che l'Italia ha prodotti di migliore qualità rispetto ad altre nazioni, inoltre ci agevola nel trasporto delle merci sul mercato europeo perché è un Paese facile con cui confrontarsi per i buoni rapporti che ci sono tra i due Stati». A caccia di partnership di qualità anche Hera Grup Turk che ha in cantiere la realizzazione di un resort nelle Maldive e 20 mila abitazioni nell'arcipelago indiano.

L'interesse ad allargare il business da parte dei bergamaschi lo conferma Giulia Atturo della Icaro Machinery di Lallio, specializzata nella costruzione di macchine per la realizzazione di tondini in ferro: «Il 90% del nostro fatturato viene dall'estero, Messico e Medio Oriente in particolare, ma con i paesi presenti

all'incontro non solo non stiamo lavorando, ma non abbiamo nemmeno distributori». Una sezione geografica da aprire, dunque, per la piccola impresa bergamasca, con 15 dipendenti e piccole commesse già presenti in Albania e Romania che potrebbero essere un trampolino di lancio per espandersi nell'area. Su cosa cercano gli stranieri a Bergamo Giulia Atturo non ha dubbi: «Vogliono i nostri macchinari perché sanno che durano di più. Noi forniamo ancora i ricambi di macchine vendute più di vent'anni fa».

Stesse motivazioni anche per Alberto Sottocornola della Granulati Zandobbio, 70 dipendenti e 43 milioni di fatturato, che ha già realizzato progetti in Cina, Corea del sud, Messico, Arabia, Taiwan, Malta, Stati Uniti e buona parte dell'Europa. «Sono paesi potenzialmente forti, sia per possibilità economica, sia per la qualità delle costruzioni che propongono. Gli manca però la conoscenza del prodotto». Con-

corda Marco Crippa, responsabile export di Marlegno, azienda di Bolgare con 50 dipendenti e 18 milioni di fatturato che fornisce progettazione e assistenza nella realizzazione di case in legno: «Abbiamo da poco realizzato il primo eco-resort alle Maldive e cerchiamo collaborazioni in altre aree a forte trazione turistica o interessate a questo tipo di mercato».



L'incontro tra i buyer stranieri e le aziende lombarde organizzato da Promos



Peso: 36%