



Con CNA per entrare nei mercati esteri



Le consulenze dello Sportello CNA Estero

- ✓ Bandi e predisposizione domande di finanziamento
- ✓ Strumenti finanziari a favore dell'internazionalizzazione
- ✓ Contrattualistica internazionale
- ✓ Fiscalità internazionale
- ✓ Rimborso iva estera
- ✓ Marketing strategico
- ✓ Temporary export manager
- ✓ Analisi affidabilità commerciale
- ✓ Registrazione marchi
- ✓ Deposito brevetti
- ✓ Certificazioni di sistema e di prodotto per penetrazione mercati esteri
- ✓ Procedure doganali
- ✓ Management di rete d'impresa
- ✓ Management di consorzi
- ✓ Domiciliazione ufficio estero
- ✓ Consulenza ed assistenza per insediamento produttivo e commerciale all'estero
- ✓ Corsi di formazione export
- ✓ Interpretariato e traduzione

Richiedi una consulenza a: **Sportello CNA Estero**
CNA Bologna - Viale Aldo Moro 22 Bologna
 Tel. 051 299.324 sportellocnaestero@bo.cna.it www.bo.cna.it/sportellocnaestero

Per tutte le imprese

- Consulenza direzionale e strategica
- Consulenza Impresa 4.0
- Credito e finanziamenti
- Consulenza fiscale e contabilità
- Marchi e brevetti
- Mercati esteri
- Formazione
- Paghe e gestione del personale
- Contrattazione e relazioni sindacali
- Ambiente e sicurezza sul lavoro
- Contenzioso tributario
- Servizi informatici
- Mediazione civile e commerciale
- Adeguamento nuova normativa privacy

Per chi vuole fare impresa

- Servizi personalizzabili e a prezzo agevolato, per sviluppare un'idea in un'impresa attraverso l'esperienza di CNA Bologna.
- Pacchetti di servizi grazie ai quali l'aspirante imprenditore può ottenere i servizi di cui ha bisogno a prezzo agevolato: consulenza societaria per definizione del modello societario adeguato, pratiche inizio attività e formazione per la redazione del business plan.
- Inoltre servizi di gestione che vanno dalla contabilità aziendale al sistema paghe e contributi per i suoi dipendenti.

Tutte le informazioni su www.cnaeptobiz.it

Conosci queste e tutte le altre opportunità e vantaggi di CNA Bologna su www.bo.cna.it

In collaborazione con **Speed**

L'IMPRESA FA NOTIZIA

MERCATI ESTERI | EXPORT | INTERNAZIONALIZZAZIONE**L'INTERVISTA** LE NUOVE SFIDE DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

«Mercati esteri sempre più vicini»

*Claudio Mancini, vicepresidente Cna: «Business in crescita costante»***COME VA l'export bolognese?**

«Nel 2018 l'export bolognese è cresciuto del 6,2% – risponde Claudio Mancini, vicepresidente di Cna Bologna –. Una crescita costante: si passa dal +2,1% dei primi tre mesi, al +10,7% dell'ultimo trimestre. Nel report della Camera di Commercio si legge che 'le vendite estere del settore manifatturiero (il 98% delle merci

GLI SCOGLI

«Chi guarda a Paesi stranieri deve adeguare le strutture e proporre prodotti appetibili»

esportate) si attestano sul +5,8%. Rispetto a fine 2017, crescono le vendite di prodotti petroliferi (+200%) e medico-farmaceutici (+64%), al di sopra della media i mezzi di trasporto (+17,7%), meno dinamici macchinari e apparecchi (+3,3% nell'anno). In crescita poi le vendite nei Paesi dell'Unione Europea (+7,0%): +5,5% verso la Germania e +3,6% verso la Francia, principali interlocutori europei per le nostre imprese, ma stupisce il +22,4% delle vendite nel Regno Unito, data l'incertezza del mercato con il tema Brexit».

Un'impresa che decide di espandere il proprio business in mercati esteri, aumenta il proprio fatturato?

«Dipende. Spesso non subito, dato che l'azienda deve investire per



VERSO IL FUTURO
Il vicepresidente di Cna Bologna Claudio Mancini fa il bilancio dell'export bolognese nell'anno appena trascorso e le sfide che le piccole e medie imprese devono affrontare per fare affari con l'estero

fare arrivare clienti. E alcune tipologie di clienti esteri hanno bisogno di tempo per acquisire fiducia in nuovi fornitori: i tempi possono essere di due anni per Paesi vicini fino a cinque se parliamo di Paesi come l'India. Le previsioni di aumento del fatturato vanno fatte a medio termine almeno guardando ai tre anni. Ci sono notevoli vantaggi nel lavorare con l'estero, le nostre imprese lo sanno bene: la differenziazione della rosa dei clienti dell'azienda, meno soggetta agli alti e bassi del mercato italiano, e i clienti esteri fanno pagamenti a breve termine se non addirittura anticipati».

Quali sono i principali problemi per una pmi che vuole affacciarsi su mercati internazionali?

«I problemi sorgono quando l'azienda inizia a investire senza aver elaborato una strategia mirata che prenda in considerazione l'adeguatezza della propria struttura e l'appetibilità dei prodotti su cui si vuole puntare per i mercati esteri. Se non si analizzano i mercati, seleziona la giusta tipologia di clientela e scelgono i mezzi adeguati per intercettarla, è facile fare un buco nell'acqua. Le pmi stanno cominciando a capire che la pianificazione e gli strumenti del web sono ormai imprescindibili per uno sviluppo commerciale anche e soprattutto all'estero. Ma c'è ancora molto da fare, anche perché quando i contatti arrivano subentra la difficoltà di gestirli: l'estero vuole risposte in tempi brevi, spesso con la richiesta di organizzazione del trasporto, e le pmi non si fanno trovare pronte. Inoltre, lo scoglio linguistico rimane una difficoltà: è necessario inserire del personale giovane che parli almeno l'inglese per seguire i clienti esteri e che investa del tempo nel cercarne di nuovi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I DATI**Export in città**

Cresciuto del 6,2% nel 2018: si tratta di oltre 14,5 miliardi di euro, con una quota regionale che sfiora il 23% e un saldo a fine anno positivo per oltre sei miliardi

Le importazioni

Positive anche le importazioni, cresciute del +7,6%. Le vendite bolognesi all'estero nel 2018 passano dal +2,1% dei primi tre mesi, al +10,7% degli ultimi

Oltre l'Europa

Le vendite verso i Paesi extra UE crescono del 5% (+12% in Russia), +6,1% verso l'America (+10,3% agli Usa), +2,6% verso l'Asia, trainate da Cina (+9,6) e Giappone (+17,7)

**GEAR EXPERT SOLUTIONS****RESCA**

SINCE 1973

- RETTIFICHE INGRANAGGI
- RETTIFICHE VITI SENZA FINE
- RETTIFICHE SCANALATI
- COSTRUZIONE COMPLETA INGRANAGGI A DISEGNO

Via F.lli Rosselli, 1 - Lippo di Calderara (BO)

Tel. 051.6467013 - Fax 051.6467032

www.rettificheresca.it - info@rettificheresca.com



LE INTERVISTE

70

LE AZIENDE, GLOBALMENTE,
CHE HANNO PARTECIPATO
AD HANNOVER MESSE

«A fianco delle imprese nelle fiere»

Rubbi, direzione Cna Bologna: «Gli imprenditori fanno sistema»

NEL DETTAGLIO

Il progetto

Alla sua seconda edizione, Cna Mecworking in Hannover ha permesso alle aziende di abbattere i costi di partecipazione, approfittando dello scambio di conoscenze e di collaborazioni

Occasioni

«Le fiere settoriali rimangono una vetrina importante, appunto perché su internet ormai c'è di tutto. Il primo contatto di persona è ancora alla base del business»

MARIA LUISA RUBBI, con l'aiuto di Cna Bologna anche le Pmi riescono a partecipare a fiere importanti all'estero, quali sono i vantaggi?

«Si è appena conclusa Hannover Messe – spiega l'imprenditrice della Direzione Cna Bologna – la più importante fiera internazionale per il settore della subfornitura meccanica, a cui anche la mia azienda ha partecipato grazie a Cna Mecworking in Hannover, alla seconda edizione, progetto nato degli imprenditori e di Cna Bologna, Modena e Reggio Emilia e concretizzatosi grazie al lavoro di CNA Emilia-Romagna. Non è una semplice collettiva di stand in fiera».

Ci spieghi.

«Partito con sei mesi di anticipo, il progetto ha permesso alle 25 aziende che hanno partecipato (tra cui due reti e un consorzio che fanno salire il numero a una settantina) non solo di abbattere i costi poiché hanno goduto di un contributo regionale del 50%, ma anche di partecipare a un evento



Maria Luisa Rubbi, imprenditrice della direzione Cna Bologna

di quella portata con un investimento minuscolo, approfittando del networking, cioè scambi di conoscenze, di collaborazioni e idee. Noi imprenditori abbiamo compreso l'importanza di 'fare sistema' e di presentarci sotto un unico brand istituzionale».

Che dà un senso di fiducia.

«I potenziali clienti esteri hanno la sensazione di avere come inter-

locutore un'azienda di maggiori dimensioni: fuori dall'Italia si fa fatica a comprendere il nostro tessuto imprenditoriale fatto di micro e piccole imprese. Il progetto ha inoltre due preziosi plus. Il primo, il check up in azienda di un esperto del mercato tedesco per verificare la nostra produzione e l'adeguatezza della struttura aziendale interna e, in seguito,

l'opportunità di incontri di business con controparti estere in fiera. Gli incontri istituzionali sono stati la ciliegina sulla torta: offrono uno sguardo sul mondo. Per le aziende l'organizzazione fieristica è sempre un dispendio di tempo: Cna si è occupata di tutto».

Che ritorni ha un'impresa nel partecipare alle fiere internazionali? Ne ha davvero bisogno?

«È vero che in fiera non si fa più business come un tempo, ma non per questo è meno importante partecipare. Le fiere settoriali sono e rimangono una vetrina importante, appunto perché su internet ormai c'è di tutto. Altrimenti perché gli uffici acquisti continuano a frequentarle? Il primo contatto di persona è ancora alla base del business»

Altri consigli per le imprese?

«I tempi del business con l'estero sono più lunghi ed è necessario presentarsi a una fiera almeno per tre edizioni consecutive per ottenere un ritorno. Per terminare l'esposizione fieristica con dei contatti interessanti è necessario fare un accurato lavoro preventivo di selezione dei nominativi ed invio di inviti mirati a potenziali clienti. Se poi si vuole un ritorno concreto, non bisogna dimenticare del lavoro post fiera per cui è necessario ricontattare tutti i nominativi raccolti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PUNTO ELISA BIANCHINI, REFERENTE SPORTELLI CNA ESTERO: «INFORMIAMO I SOCI SUI BANDI E OFFRIAMO OPPORTUNITÀ DI BUSINESS»

«Tanti vantaggi per le aziende grazie all'Export manager»

CNA BOLOGNA ha aperto uno sportello, lo Sportello Cna Estero, per aiutare le Piccole medie imprese ad affrontare i mercati internazionali. La referente Elisa Bianchini (foto) spiega le opportunità.

«Lo Sportello Cna estero – racconta – è un punto di ascolto e orientamento, attraverso un unico interlocutore, per tutte le questioni legate alla materia export e internazionalizzazione d'impresa. Lo sportello (www.bo.cna.it/sportellocnaestero), è un punto di riferimento per le aziende che approcciano nuovi mercati».

In che modo?

«Oltre a informare e a orientare i nostri soci in merito a bandi export, offriamo opportunità concrete di sviluppo business sui mercati esteri attraverso fiere, incoming, incontri



Business to Business... Alcuni esempi: il progetto per il settore agroalimentare dello scorso anno che ha presentato alcune nostre aziende della produzione alimentare al Mercato Metropolitan di Londra, il progetto Mecworking in Hannover Messe dedicato alle imprese della subfornitura meccanica, gli incontri di business con controparti este-

re organizzati alle fiere *Mecspe, Tuttofood, Research to Business, Meet in Italy for life Science*, e durante l'anno si aggiungono sempre nuove opportunità di cui informiamo i soci. Lo Sportello Cna Estero è inoltre in grado di offrire tutti i servizi export, attraverso il nostro ufficio internazionalizzazione attivo da oltre 30 anni».

Quali servizi offre Cna alle imprese che cercano un supporto per affrontare un nuovo mercato?

«Cna offre tutti i servizi export. Partendo dai bandi regionali o camerali per la promozione delle Pmi sui mercati esteri, Cna affianca le aziende dalla predisposizione della domanda, alla rendicontazione del progetto, passando per l'erogazione dei servizi previsti dai bandi export.

Dal *Temporary Export Manager*, figura che affianca l'impresa nel percorso di espansione all'estero, alla registrazione del proprio marchio, alla consulenza in materia doganale, all'assistenza per la preparazione di una esposizione fieristica ai servizi di interpretariato e traduzione. Le aziende possono richiedere analisi di mercato e la verifica dell'affidabilità commerciale di partner esteri».

E' nata la nuova figura del Temporary Export Manager: quali vantaggi offre a una Pmi e di cosa si occupa?

«Il *Temporary Export Manager* (Tem) è un professionista della vendita all'estero, che lavora come consulente esterno per l'internazionalizzazione dell'impresa, per il tempo necessario. Cna ha elaborato due tipologie di servizio per le imprese: la prima affianca l'azienda con una fi-

gura di *Export Manager Senior* nella definizione di una strategia di sviluppo commerciale internazionale offline e online per la ricerca di nuovi contatti e la promozione aziendale. I vantaggi consistono nel poter usufruire delle competenze di un *Export Manager Senior* e di ottenere un servizio personalizzato. La seconda tipologia prevede invece che le conoscenze dell'*Export Manager* e del *Marketing Manager* messi a disposizione vengano trasferite all'azienda attraverso la formazione di una risorsa Junior, un giovane già presente in azienda, che sarà in grado di portare avanti nel futuro il percorso di sviluppo aziendale. Per quest'ultima tipologia abbiamo riscontrato grande interesse di imprenditori che stanno inserendo in azienda i loro figli per farli diventare gli imprenditori del futuro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LEADER NELLA PRODUZIONE
E FORNITURA DI MOZZI RUOTA ED ASSALI,
SUPPORTI MACCHINE AGRICOLE
E VOLANI PER MOTORI

Via Albert Sabin, 7 - Castel di Casio (BO) - Tel. 0534.30082 - Fax 0534.31059 - E-mail: info@borelli-tc.it - www.borelli-tc.it

Consorzi Export CNA, conosciamoli uno per uno:

Hanno portato centinaia di piccole e medie imprese sui mercati esteri, partecipando a più di un migliaio di fiere praticamente in tutto il mondo e sviluppando diverse centinaia di progetti di internazionalizzazione. Ma soprattutto hanno aiutato le piccole aziende bolognesi e dell'Emilia Romagna a guardare oltre il mercato locale e a conquistare clienti all'estero fin dal 1980, anni in cui si parlava e si ragionava ancora molto poco di internazionalizzazione. Sono i consorzi export Cna: **Caat** (Consorzio dell'artigianato artistico e tradizionale dell'Emilia-Romagna), **Camser** (Consorzio export di meccanica specializzata), **Cermac** (Consorzio Produttori di tecnologie e prodotti per Agricoltura, Agroindustria e Zootecnia), **Euroagri** (Consorzio macchine e tecnologie per l'agricoltura), **Moda in Italy** (Consorzio tra produttori del settore moda dell'Emilia-Romagna), **Bioexport** (Consorzio prodotti biologici certificati). Le loro attività

sono state possibili grazie al supporto del personale e dell'esperienza del sistema di Cna e al sostegno della Regione Emilia Romagna attraverso i bandi di incentivazione dedicati a queste realtà aggregate.

Per vincere le sfide dei mercati globali i sei Consorzi si pongono come strumento operativo a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese del nostro territorio, favorendo lo scambio e la collaborazione all'interno della base associata per lo sviluppo di nuovi progetti promozionali. Attraverso la condivisione di obiettivi comuni e la realizzazione di attività innovative si punta, da un lato, all'ottenimento di economie sul versante dei costi e, dall'altro, alla valorizzazione di offerte integrate di prodotti e lavorazioni che, per specifici settori e mercati target, conferiscano maggiore competitività e valore in risposta alle esigenze dei prospect esteri.

CONSORZIO EXPORT CAAT

CAAT è un consorzio artigiano costituitosi nel 1980. Associa piccole e medie imprese artigiane ed industriali che lavorano nel settore della produzione di complementi di arredo ed oggettistica da regalo in ceramica, porcellana, legno, resina, argento ed altri materiali.

Il settore dell'artigianato artistico - anche per la caratterizzazione tipicamente artigiana delle aziende che vi operano - trova nella forma consortile - un valido supporto per la promozione all'estero del design e della creatività espressa dalle imprese del nostro territorio.

La possibilità di poter suddividere costi e ottenere sinergie per la realizzazione di iniziative promozionali di interesse comune e l'opportunità di ottenere una maggiore visibilità internazionale, è il valore che CAAT esprime nei confronti delle proprie imprese associate. La creazione di progetti di comunicazione integrati e di valorizzazione delle capacità produttive in diversi ambiti artistici così come dei vari territori rappresenta una delle principali attività del Consorzio, oltre alla partecipazione ad eventi e manifestazioni fieristiche, l'organizzazione di incontri b2b specializzati di settore.

Grazie al supporto degli incentivi pubblici stanziati a favore di queste attività le pmi dell'artigianato artistico hanno potuto sperimentare nuove attività per l'apertura di nuovi sbocchi di mercato sui Paesi europei e su aree lontane come la Russia e altri paesi confinanti.



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
info@artcaat.it www.artcaat.it
+39 051.299532

CONSORZIO EXPORT CAMSER

CAMSER è un Consorzio per l'internazionalizzazione che associa aziende del settore della meccanica e dell'alta tecnologia localizzate nel territorio dell'Emilia Romagna interessate ad espandere i propri confini commerciali a livello internazionale.

Dal 1981, CAMSER supporta e affianca le proprie imprese nella realizzazione di progetti di sviluppo imprenditoriale all'estero, favorendo la condivisione di obiettivi comuni e la collaborazione in ambito commerciale, promozionale e produttivo, al fine di affrontare le sfide internazionali ed intercettare nuove opportunità di business. I mercati di interesse spaziano dall'Europa, ad altre aree extraeuropee come la Russia, la Cina e gli Stati Uniti.

Attraverso un articolato programma di azioni e iniziative che spaziano dalla consulenza di marketing internazionale, al web marketing, alla realizzazione di ricerche di mercato, organizzazione di fiere, missioni, incontri b2b, ecc.) CAMSER si pone l'obiettivo di promuovere e valorizzare sui mercati esteri le competenze e le distintività delle proprie imprese, amplificandone la visibilità e le potenzialità di business. All'interno di CAMSER si distinguono due principali macrocategorie produttive:

> **produzione di macchine, attrezzature e componenti;**

> **servizi di subfornitura relativi a tornitura, fresatura, carpenteria, elettromeccanica, ottica, stampaggio e tranciatura, automazioni di processo e prodotto, mecatronica.**

La gamma dei prodotti/servizi CAMSER si rivolge ad una moltitudine di settori industriali tra cui automazione e robotica, elettronica ed elettromeccanica, aerospaziale, energie rinnovabili, medicale, pneumatica, micromeccanica, edile, meccanica agricola, ecc. in tutto il mondo.



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
info@camser.com www.camser.com
+39 051-299512

CONSORZIO EXPORT CERMAC

Cermac è un Consorzio per l'Internazionalizzazione che associa aziende produttrici di macchine, accessori ed attrezzature per l'agricoltura, la zootecnia e l'agroindustria, tutte altamente specializzate nelle tecnologie per la coltivazione, selezione e conservazione di frutta, verdura e ortaggi freschi. Attivo dal 1980 con l'obiettivo primario di accompagnare e supportare le proprie aziende socie sulla scena internazionale, Cermac opera sui mercati avanzati mediante la partecipazione alle più importanti fiere del settore (Eima, Agrilevante, Macfrut, Fruit Logistica, Fieragricola, ecc.), ma soprattutto dedica un costante impegno al presidio e all'esplorazione dei mercati extraeuropei, emergenti e in via di sviluppo, in particolare Sud e Centro America, Paesi CSI, India, Asia e Africa dove organizza partecipazioni fieristiche collettive, missioni, workshop, B2B.

Le aziende Cermac rappresentano un eccellente campione di realtà produttiva che ha contribuito a posizionare l'Italia tra i primi produttori di frutta e verdura in Europa. A una domanda sempre più esigente in termini di qualità e quantità, le aziende Cermac possono rispondere con soluzioni e tecnologie che aumentano la resa produttiva in campo e consentono di raggiungere un'altissima qualità del prodotto fresco in tutte le fasi del processo di trasformazione dalla raccolta fino alla conservazione e packaging.

L'attuale gamma produttiva presente nel Cermac è piuttosto vasta e comprende prodotti, macchinari e attrezzature per la lavorazione del terreno (dalla semina alla raccolta della frutta), produzioni di piante da frutto, sementistica, accessori e parti di ricambio per macchine agricole, sistemi di irrigazione (per giardinaggio, serre e vaste aree), strumenti di misurazione, controllo e protezione, attrezzature zootecniche e, infine, tecnologie per il post raccolta (macchine selezione frutta, refrigerazione, packaging e trasformazione del prodotto fresco).



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
info@cermac.it www.cermac.it
+39 051-299500

CONSORZIO EXPORT EUROAGRI

EUROAGRI è un Consorzio per l'Internazionalizzazione costituitosi nel 1996. Deriva dalla collaborazione di imprese che già dagli anni 80 erano attive in forma aggregata in attività promozionali sui mercati esteri.

Le imprese consorziate a EUROAGRI producono macchine ed attrezzature per agricoltura, orticoltura, frutticoltura e giardinaggio, dalla lavorazione del terreno alla raccolta.

La forza del gruppo fa leva sulla complementarietà dell'offerta e sugli elevati standard di qualità ed innovazione delle tecnologie realizzate dalle imprese socie.

Per accompagnare e supportare le imprese socie in maniera qualificata nelle relazioni con il mercato internazionale, EUROAGRI, oltre a sviluppare programmi promozionali annuali sui mercati esteri, offre alle imprese socie un'ampia gamma di servizi di informazione, consulenza ed assistenza all'internazionalizzazione in partnership ed in convenzione con una rete di professionisti specializzati.

I mercati di interesse sono principalmente le aree europee.



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
www.euroagri.it coneuroagri@tiscalinet.it
+39 0512995

CONSORZIO EXPORT MODA IN ITALY

MODA IN ITALY - Consorzio tra Produttori del Settore Moda dell'Emilia Romagna è un Consorzio per l'Internazionalizzazione che associa aziende operanti nel settore moda.

Moda in Italy promuove dal 1981 sui mercati internazionali le imprese socie produttrici collezioni uomo, donna e bambino di confezione, maglieria, abbigliamento in pelle, accessori moda e pelletteria, calzature, moda mare, intimo, pellicceria, oltre a servizi specialistici rientranti nella filiera della moda. Dalla sua costituzione, la missione di MODA IN ITALY è aprire nuovi sbocchi di mercato su paesi esteri, offrendo alle imprese socie l'opportunità di far conoscere a potenziali compratori stranieri, interessati al "made in Italy", la creatività e lo stile di collezioni non griffate ma di elevata qualità e contenuto moda.

A questo scopo MODA IN ITALY realizza progetti promozionali sui mercati esteri per i quali fornisce servizi organizzativi e strategici ed organizza iniziative ed attività specifiche tra cui partecipazioni fieristiche, indagini di mercato, organizzazione di missioni e incontri B2B, realizzazione di progetti di comunicazione integrati per la promozione offline, sul web e sui social network, ecc.

I mercati esteri su cui MODA IN ITALY ha operato sono le aree dell'Estremo Oriente che già dagli anni 90 hanno offerto importanti opportunità di business alle imprese partecipanti e successivamente i mercati della Russia, Stati Uniti e i vicini Paesi europei. Di recente interesse per lo sviluppo di nuove iniziative promozionali sono i mercati del Canada e degli Emirati Arabi Uniti.



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
info@modainitaly.com www.modainitaly.com
+39 051.299506

CONSORZIO BIOEXPORT

Il Consorzio Bioexport Emilia-Romagna è un Consorzio per l'Internazionalizzazione attivo dal 1995 a Bologna per promuovere all'estero i prodotti biologici delle proprie imprese associate, che hanno sede prevalentemente nella regione dell'Emilia-Romagna e producono vari prodotti certificati biologici, tra cui: bevande vegetali, prodotti senza glutine, confetture, prodotti da forno, Miele e zucchero, sugh, Pasta, Riso, cereali, Snack, sostituti del pane, aceto balsamico e molto di più.

BIOEXPORT supporta le proprie imprese all'estero organizzando partecipazioni fieristiche in Italia ed all'estero (es. SANA, MARCA, BIOFACH, ANUGA, SIAL, FANCY FOOD, NATEXPOR, FOOD EX JAPAN etc.), incontri con buyers, missioni ed altre iniziative ed eroga servizi specializzati quali: informazioni su normative comunitarie ed internazionali, dogana, certificazione prodotti, informazioni commerciali su potenziali clienti, informazioni su mercati e procedure export, interpretariato, traduzioni, etichettatura e contrattualistica internazionale, accesso a incentivi pubblici per l'export, etc.;

BIOEXPORT è un punto di riferimento importante per il mercato alla ricerca di prodotti biologici certificati di qualità made in Italy ed in particolare made in Emilia-Romagna.



Contatti: Via Piero Jahier 2 40132 Bologna
www.consorziobioexport.it
segreteria@consorziobioexport.it +39 051 299532

LE IMPRESE

ARREDAMENTI SICILIANO

«Interni chic fino in Oriente»



FAMIGLIA
Generazioni a confronto: Roberto e i figli Alessia e Luca Siciliano sono al timone dell'omonima azienda di arredamenti

UN'AZIENDA artigiana nata negli anni Trenta, poco prima della seconda Guerra mondiale. Una piccola bottega da falegname aperta da Francesco Siciliano e ora diventata un'azienda di arredamento da cinque milioni di fatturato, con lo sguardo rivolto ben più all'estero che all'Italia. Ma che non perde le proprie radici e lo spirito a gestione familiare che la contraddistinguono.

Alessia e Luca Siciliano, rappresentano la terza generazione in azienda.

«Al nonno Francesco subentrò nostro padre Roberto, e dagli anni Novanta, siamo arrivati noi, che ci occupiamo della parte tecnica e commerciale. Con mamma Roberta, in amministrazione, siamo i quattro soci della Arredamenti Siciliano, affiancati da una ventina di dipendenti e numerosi

collaboratori».

Un bel balzo per la piccola bottega nata dal nulla...

«Nel tempo ci siamo trasformati. Realizziamo arredamenti per interni solo su misura e lavoriamo prevalentemente all'estero. I nostri clienti sono brand del lusso, aziende commerciali e privati. Tutto è su misura e con soluzioni uniche. Non ci fermiamo davanti a nulla».

Ma il cuore resta in città.

«La nostra unica sede è quella storica, costruita dal nonno negli anni Sessanta. Nostro padre iniziò a guardare all'estero negli anni Settanta, quando una nota azienda di abbigliamento gli chiese di occuparsi degli arredi di boutique a New York e Parigi. Lui accettò e ora eccoci qui, orgogliosi di un'attività in crescita costante».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

OLTRE L'EUROPA

L'OBIETTIVO PIÙ LONTANO PER LE IMPRESE BOLOGNESI CHE GUARDANO ALL'ESTERO? L'ORIENTE: GIAPPONE E CINA SONO LE PRINCIPALI INTERLOCUTRICI DELLE AZIENDE CHE FANNO AFFARI CON L'ASIA



TEAM
Da sinistra: Silvano Galici, Alessandro Ritelli e Silvano Bellei, i soci dell'impresa di pasta fresca 'L'arte della pasta'

L'ARTE DELLA PASTA

«I tortellini conquistano Londra»

CONTINUA il sogno di Alessandro Ritelli, Silvano Galici e Silvano Bellei, che quattro anni fa hanno avviato l'impresa di pasta fresca 'L'arte della pasta'. E, partito da Minerbio, ora il trio ora punta all'Europa.

Ritelli, come vi è venuta l'idea di portare tortellini e compagnia all'estero?

«Alla fiera 'Taste' di Firenze abbiamo incontrato operatori internazionali e presentato la pasta fresca e il tortellino della nostra nuova linea 'Gratifico', particolarmente attenta alle materie prime, sceltissime e lavorate fresche. Un successo, così come lo sono i nostri prodotti proposti anche ai turisti in ristoranti e gastronomie scelte del centro storico. Allora abbiamo pensato: perché non fare provare ai turisti l'emozione di un pranzo sotto le Torri anche a casa loro, o allietare gli italiani all'estero? E dopo ingenti investimenti nella ricerca in ambito tecnico-scientifico e

tecnologico, siamo approdati a una pasta fresca che dura a lungo e può quindi raggiungere qualsiasi mercato».

L'obiettivo più lontano?

«L'Oriente, ma per ora restiamo più vicino a casa: stiamo portando il tortellino a Londra, dove collaborando con un'azienda locale proponiamo la nostra pasta fresca in un ristorante vicino allo stadio dell'Arsenal. Poi siamo in gastronomie di alto livello in Francia e Germania».

I piatti preferiti?

«Tortellini, ovviamente, e tortelloni, lasagne, persino la gramigna. Ci hanno proposto di realizzare ricette particolari, noi storciamo un po' il naso pur capendo che dobbiamo relazionarci a palati con abitudini diverse. Ma vorremmo promuovere anche una cultura della tradizione bolognese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

arredamenti siciliano

Arredamenti Siciliano s.r.l.
Via Edoardo Collamarini, 7 • 40138 Bologna • Tel. 051 530028 • Fax 051.534170
info@sicilianoarredamenti.it • www.sicilianoarredamenti.it

GRATIFICO
l'arte della pasta di Bologna

L'arte della pasta srl
via E. Mattei, 6/A
40061 - Minerbio
(Bologna) ITALIA
+39 051 0337400
info@gratifico.it
www.gratifico.it

LE IMPRESE

Rimec Group sempre in crescita

L'attività è stata fondata nel 2003 da Nerio Righi

RIMEC GROUP è stata fondata nel 2003 da Nerio Righi dopo numerose esperienze in aziende meccaniche di successo. Con volontà, coraggio e sacrifici ha costruito la sua crescita come imprenditore e ha lasciato un'impronta indelebile nell'azienda che ancora oggi lo vede in prima fila a guidare anche i soci (Degli esposti, Palmerini e Anderlini) nel raggiungimento di nuovi obiettivi, mentre la missione rimane 'Qualità, affidabilità e servizio al cliente'. Si deve a Righi lo spirito di innovazione, di miglioramento continuo e di formazione che ha sempre voluto per i



LA SEDE
Lo stabilimento della Rimec Group, azienda attiva dal 2003

A SASSO MARCONI

Alle lavorazioni meccaniche ha affiancato nuovi settori aumentando gli investimenti

propri dipendenti e che ha permesso alla Rimec Group di crescere e rafforzarsi anche nei momenti più difficili. Anche oggi Righi, personalmente, insegna con pazienza ai propri dipendenti partendo dalle basi più elementari per aiutare la loro crescita e competenza.

NEGLI ANNI della crisi, a partire dal 2008-2009 e negli anni successivi con una lenta ripresa, la Rimec ha continuato a crescere e a investire in macchine e uomini per cogliere tutte le opportunità che il mercato poteva offrire, con una

crescita di oltre il 40%. Da azienda prettamente orientata alle lavorazioni meccaniche conto terzi, ha cercato di diversificare la produzione creando al proprio interno anche reparti specializzati in assemblaggi conto terzi di macchine o parti di esse che ancora oggi costituiscono una quota importante del proprio fatturato. Ha anche investito in studi e progetti presentando sul mercato un catalogo di prodotti propri che oggi vende sia in Italia che all'estero. Inoltre, il gruppo ha affrontato sfide tecnico-produttive per la costruzione di componenti di alta precisione per grossi gruppi industriali, investendo anche in tecnologie e strumentazioni sofisticate come macchine tridimensionali di misura interfacciate ai sistemi produttivi secondo le direttive del progetto Industria 4.0. Rimec ha anche

stretto accordi con grossi gruppi industriali sia italiani che esteri che hanno permesso di migliorare ulteriormente la propria attenzione alla qualità ai costi ed al servizio al cliente. Inoltre, l'impresa ha rinnovato le sue sedi, dislocate su cinque unità produttive adiacenti situate nel comune di Sasso Marconi. Rimec Group ha anche ottenuto la certificazione ISO 9001: 2015 del sistema qualità e la certificazione ISO 14001: 2015 Ambientale. Rimec infine è specializzata nella produzione di componenti su disegno del cliente, destinati a tutti i settori della meccanica, idraulica, pneumatica, trasmissioni industriali, packaging, sistemi di sollevamento e ha sviluppato contatti ed effettuato forniture all'estero in diversi paesi in Europa come Germania, Austria, Spagna, Ucraina, Russia, fino al Nord Africa.

Con Cna alla Hannover Messe, fiera top della meccanica

Venticinque imprese emiliano romagnole protagoniste del progetto Mecworking in Hannover", otto le bolognesi



E' stato un successo la partecipazione delle 25 imprese con Cna Emilia-Romagna alla fiera Hannover Messe dall'1 al 5 aprile 2019, la più importante fiera internazionale della meccanica. Il progetto "Mecworking in Hannover" è stato cofinanziato dalla Regione Emilia-Romagna, ed era rivolto alle imprese associate del settore manifatturiero (lavorazioni meccaniche e mecatroniche e sub fornitura) e dei servizi. Dal 2018 il progetto è cresciuto nel numero delle imprese partecipanti, degli spazi espositivi, con oltre 150 mq di stand, e dei partner, quest'anno ha visto infatti anche il contributo del Clust-ER Meccatronica e Motoristica della Regione Emilia-Romagna.

"Per una piccola azienda partecipare a una fiera come quella di Hannover Messe da soli è quasi impensabile. Con Cna invece - spiega Massimo Molinati, Molinati Orlando Srl - è stato semplicissimo e possibile". Cna infatti si è occupata dell'intera organizzazione della presenza fieristica delle imprese.

Per Bologna le imprese partecipanti sono state, insieme a Cna Bologna:

- COMUR - S.R.L.
- BORELLI TRANSMISSION COMPONENTS SRL
- Consorzio CAMSER
- RETTIFICHE RESCA SRL
- CMS S.R.L.
- MOLINATI ORLANDO S.R.L.
- CALZONI S.R.L.
- SIPLA SRL

La novità di quest'anno è stata una maggiore attrattività dello stand per il pub-



blico di passaggio: triplicato in termini di misure rispetto allo scorso anno, ha garantito un migliore accesso a diversi operatori interessati alle lavorazioni di alta qualità e specializzazione delle nostre aziende

"La partecipazione ad Hannover Messe insieme a Cna Emilia-Romagna - racconta Roberta Piccinini, Presidente Consorzio Camser - ha fatto moltiplicare le opportunità di Business delle imprese del consorzio".

Questo grazie ad un ad lavoro organizzativo pre-fiera durato mesi: oltre incontri di scambio e confronto con cluster tedeschi e con le camere di commercio italo-tedesche, incontri di business con potenziali partner commerciali, si sono svolti allo stand collettivo di Cna due networking party serali che hanno offerto ai presenti il meglio dei prodotti agroalimentari delle imprese di Cna Agroalimentare.

Le imprese che parteciperanno agli incontri avranno l'opportunità di presentare la propria azienda, i prodotti e i servizi, facendosi così conoscere su una vetrina internazionale.

"Una bellissima esperienza quella di partecipare alla fiera di Hannover Messe. Tanti contatti utili, tornerò sicuramente", conclude Michele Resca, titolare di Rettifiche Resca Srl.

Per informazioni su questa e altre opportunità sui mercati esteri, potete rivolgervi a SPORTELLO CNA ESTERO: sportellocnaestero@bo.cna.it

Rimec GROUP LAVORAZIONI MECCANICHE DI PRECISIONE



RULLI E PULEGGE

ACCIAIO INOX

MACCHINE AUTOMATICHE

FORNITURA COMPLETA di COMPONENTI A DISEGNO DEL CLIENTE

Nei Settori di Trasmissioni, Idraulica, Pneumatica, Macchine Automatiche e Sollevamento

LAVORAZIONI MECCANICHE CONTO TERZI (Tornitura, Fresatura, Rettifica, Lappatura)

CERTIFICAZIONE UNI EN ISO 9001:2015 e UNI EN ISO 14001:2015

ASSEMBLAGGI DI PARTI MECCANICHE, MARCATURA LASER, CONFEZIONAMENTO



TIRANTI

ALBERI DI TRASMISSIONE

PERNI

Via 1°Maggio, 13 Località Pontecchio Marconi - Sasso Marconi (BO) - Tel.051.846902
www.rimecgroup.it - e-mail: info@rimecgroup.it