

Export strategico: per i piccoli ora arriva l'«Assistant»



Il manager. Micol Vezzoli, vicedirettore di Brescia Export



Non solo i grandi. Le pmi puntano sull'estero

Il servizio per le aziende promosso dal Consorzio Brescia Export con Csmat e Università Cattolica

L'iniziativa

Francesca Zani

BRESCIA. Si chiama Export Assistant il nuovo servizio che sarà erogato da Brescia Export, lo storico consorzio fondato nel 1982, che oggi associa 60 aziende di diversi settori merceologici e dimen-

sioni. Una mission che offre progetti ed esperienze nel percorso di internazionalizzazione delle imprese, individuando potenziali clienti, distributori, importatori, anziché ottenere finanziamenti per ridurre i costi delle missioni commerciali all'estero.

La presentazione. La necessità di questo nuovo progetto, che sarà presentato ufficialmente il 12 settembre al Csmat in via Branze 45 (alle

17), sede degli uffici del consorzio, è emersa proprio dall'esigenza sempre più marcata delle aziende associate, di essere presenti sui mercati esteri e quindi di avere un interlocutore esterno che le supportasse.

A spiegare il progetto è Micol Vezzoli il 33enne project manager, che da alcuni mesi affianca in qualità di vicedirettore Lamberto Castellotti, 78 anni, direttore dagli anni '90, nonché uno dei soci fondatori con altri 14 partner di Brescia Export.

Il progetto. «Molte aziende soprattutto le piccole - dichiara Vezzoli - non sono mai state all'estero o l'hanno fatto in maniera sporadica, spesso non hanno le risorse per avviare e gestire autonomamente un progetto inter-

nazionale, ecco allora che Export Assistant forte dell'esperienza più che trentennale del consorzio sui mercati stranieri, mette a disposizione un team di lavoro in grado di supportarle a 360°. Con loro andremo a definire la strategia migliore da seguire, e il supporto in tutte quelle attività fondamentali per sviluppare il lavoro all'estero, come la ricerca di nuove opportunità e clienti sui mercati mondiali, l'organizzazione di incontri con le controparti estere, fornendo naturalmente anche un sostegno linguistico per arrivare alla gestione quotidiana di mail e chiamate».

«Questi servizi - sottolinea ancora il giovane manager - valgono naturalmente anche per le grandi aziende, che seppure già internamente strutturate per l'estero, non hanno il tempo per cercare di penetrare nuovi mercati».

I partner. Partner del progetto di Brescia Export sono l'Università Cattolica di Brescia, e il Csmat. La prima perché offrirà competenze linguistiche, coinvolgendo figure di giovani neolaureati che avranno possibilità di crescita, oltre ad attivare corsi di formazione rivolti a professionisti, imprese o export manager sui temi dell'internazionalizzazione.

Diverso l'intervento del Csmat, che fornirà le proprie competenze tecniche, a supporto di quelle aziende all'interno dei cui progetti vi siano prodotti di altissimo valore aggiunto, che necessitano quindi di livelli tecnici molto elevati. «Rimodulare le offerte del consorzio per competere sul mercato anche con altre realtà analoghe private, innovare gli attuali servizi, in risposta alle esigenze delle aziende».

È questo il contributo che vuole dare Micol Vezzoli per il rilancio del consorzio, che negli ultimi 10 anni ha supportato oltre 500 aziende con più di 100 missioni commerciali al suo attivo, ha partecipato a 60 fiere all'estero e seguito oltre 1000 pratiche di finanziamento. //