

Rassegna Stampa

mercoledì 16/03/2016

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Argomento	Sommaro	Pag
<u><i>Apindustria Brescia</i></u>			
16.03.2016	BresciaOggi	(p.26) Italia-Germania: occasioni, pressing e intese per le Pmi	1

IL CONVEGNO. In Santa Giulia l'iniziativa della Cdc italo-tedesca

Italia-Germania: occasioni, pressing e intese per le Pmi

I rapporti tra i due Paesi rafforzati «negli anni della crisi». Casasco attacca l'Ue «priva di politiche per le piccole e medie imprese»

Magda Biglia

Rapporti, di lunga data, da consolidare. Un'esperienza, anche da competitor, da trasformare in «nuove opportunità». «Italia-Germania: stavolta la partita si gioca assieme. Modelli di alleanze tra Pmi italo-germaniche» è il titolo - di calcistica allusione, con tutti i ricordi che porta con sé - del convegno proposto nell'auditorium di «Santa Giulia» dalla Camera di commercio italo-germanica che, non a caso, ha a Brescia l'unica altra sede lombarda (oltre a quella centrale di Milano) guidata da Angela Giebelmann, socio fondatore dello studio legale Hgas Giebelmann & Salvoni.

INUMERI, illustrati alla platea dal delegato dell'economia tedesca in Italia Jörg Buck, hanno sostanziato i rapporti fra i due Paesi, «rafforzati du-

rante gli anni della crisi, in cui l'Italia ha ridotto del 10% il deficit commerciale con la Germania». I dati relativi alla Camera di commercio italo-tedesca fanno emergere 95 anni di storia, 600 soci, mille clienti fissi e 150 aziende raggiunte solo nel 2015. Sul fronte dell'interscambio, la Lombardia è protagonista: l'anno scorso le aziende della regione hanno esportato in Germania beni per 15 miliardi di euro (30% del totale italiano) e importato per 23 miliardi (40%). Brescia spicca alle spalle di Milano, con vendite per 2,7 miliardi di euro e acquisti pari a 1,5 miliardi. Meccanica ed elettrotecnica i settori trainanti.

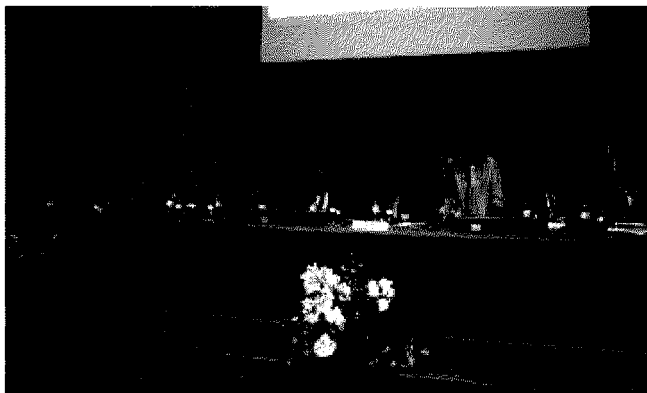
Ma la sinergia interessa anche il mondo dei professionisti, come evidenziato dal leader dell'Ordine dei dottori commercialisti ed esperti contabili di Brescia, Antonio Passantino: lo testimonia, tra l'altro, il simposio con-

giunto sul Garda, giunto alla XXIV edizione, ora internazionale ma per i primi 15 anni di stampo italo-tedesco.

NON MANCANO, comunque, le differenze sottolineate dal prorettore dell'università statale, Claudio Teodori: sulla base di uno studio, applicato a 12 mila imprese, Teodori ha evidenziato il gap, a nostro sfavore, in tema di valore aggiunto, di percentuale di ritorno degli investimenti, di tempi di pagamento (108-71 a fronte di 34-31), di tempi di permanenza nei magazzini della merce, con conseguente diverso di fabbisogno finanziario. Le cifre del margine operativo lordo sono più vicine, anche se le aziende tedesche pagano maggiormente i dipendenti. Pesanti sono le differenze nella formazione: i laureati italiani sono la metà, quelli impegnati in dottorati di ricerca arrivano a un quarto. Teodori ha invitato i «piccoli» a farsi avanti «perché negli ultimi tre anni solo il 20% ha avuto rapporti con l'estero».

Le loro difficoltà e le rimostranze, nei confronti di Stato che non aiuta, sono state rimarcate dal leader nazionale di Confapi Maurizio Casa-





Una fase della tavola rotonda organizzata in «Santa Giulia»



L'avvocato Angela Giebelmann e il leader Confapi Maurizio Casasco

sco (già al vertice di Apindustria Brescia). Tra gli aspetti negativi anche l'Europa «che non ha un suo progetto industriale, e non individua, al pari del Belpaese, politiche strategiche a sostegno delle Pmi». La Ue potrebbe essere il quadro entro cui formare la squadra vincente, «ma mancano gli allenatori», ha sottolineato Casasco. Costo del lavoro, tasse, burocrazia, ritardo nella digitalizzazione sono i punti dolenti, non nuovi «ma purtroppo mai superati». Gli imprenditori, da parte loro, devono mettere in campo uno sforzo sul fronte dell'innovazione «non solo di processo, ma di prodotto per essere competitivi nel mondo rivoluzionato».

GLI INTERVENTI tecnici sugli scambi internazionali hanno impegnato Angela Giebelmann, il docente della Statale, Marco Frigessi di Rattalma, Giuseppe Bernoni, ex presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti. Angela Giebelmann ha parlato dei contratti per le vendite oltre confine, un vero ginepraio, disciplinate da leggi e convenzioni, ma possono anche contare su istituzioni di riferimento. Frigessi ha spiegato le clausole arbitrali, Bernoni ha approfondito gli aspetti fiscali che, nell'ultimo esercizio, hanno registrato un miglioramento in Italia e un adeguamento alle best practice internazionali. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La tavola rotonda

L'internazionalizzazione «è necessaria». Coraggio e conoscenza «le forze»

La Germania è un «partner privilegiato» e l'internazionalizzazione è «necessaria anche per le Pmi». Aspetti evidenziato, in Santa Giulia, da testimoni industriali di livello, coordinati in una tavola rotonda da Isidoro Trovato, giornalista economico del Corriere della Sera.

CON I COLLEGHI tedeschi «esistono i migliori rapporti per la comune cultura manifatturiera», ha rimarcato Loretta Forelli, presidente del Settore siderurgico e metallurgico dell'Aib. Rapporti che, per la Feralpi di Lonato del Garda, sono iniziati alla fine degli anni Sessanta. «Si importava rottame, si esportava il prodotto», ha spiegato il consigliere delegato Giovanni Pasini. Da oltre vent'anni il gruppo controlla un'acciaiera in Germania - un tempo dell'Est -, «dove la tradizione siderurgica è forte, la manodopera preparata, le istituzioni favorevoli. Lo scambio di know how ci ha fatto vincere la partita», ha aggiunto Pasini. Di interscambio proficuo hanno parlato anche Marco Guidetti di Rmb spa di Polpenazze del Garda (recupero di rifiuti speciali non pericolosi), e il Cavaliere del Lavoro Luigi Moretti, presidente di Benelli Armi (gruppo Beretta) e Palazzoli spa di Brescia

(materiale elettrico), entrambe presenti all'estero: Il figlio lavora in Inghilterra, dove esistono due stabilimenti, «perché, quando si investe oltre confine, si devono coordinare i dirigenti di altre nazioni, bisogna conoscere a fondo la cultura di quel Paese», ha detto. Conoscenza «e coraggio» sono i punti di forza anche per Riccardo Chini, leader di Calvi Holding spa di Merate (Le; acciai speciali), multinazionale tascabile con sedi in Europa e America. Le Pmi devono considerare, ne è convinto, che le «sorelle» tedesche sono più grandi e meno a conduzione familiare.

GIUSEPPE Lucchini (al vertice della Lucchini Rs) ha rammentato che il padre, Luigi, aveva addirittura frequentato l'università a Heidelberg e sempre ha interagito con quella nazione. Ora, l'azienda con sede a Brescia e quartier generale a Lovere (Bg) lavora molto per la Cina. «L'80% delle ruote dell'alta velocità cinese, la rete più grande al mondo, parte da Lovere. Ma il restante 20% è tedesco», ha spiegato. Stephan Rauschenberg, di Demag Cranes & Components srl, fabbrica di costruzione macchine nata nell'800 e presente dal 1929 in Italia, ha parlato del «progetto europeo che ha visto prevalere i fornitori italiani, al 90% lombardi e piemontesi: sono così penetrati nel mercato tedesco, non facile». ● **MA.BI.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA