

## Eccellenze trentine in Nordafrica

Il caso virtuoso di Zanetti Srl, azienda che deve il 35% del proprio fatturato al mercato libico. "I servizi all'internazionalizzazione in Trentino sono lodevoli - dicono - ma è l'imprenditore a doverci credere".

**PUÒ** una piccola e media impresa trentina in Libia acquisire un ordine il cui valore è superiore al proprio fatturato?

Nel caso della Zanetti Srl la risposta è affermativa. "Operiamo attivamente dal 1998, vivendo il periodo pre e post embargo americano del 2004, il periodo della rivoluzione pre e post Gheddafi nonché i momenti socioeconomici attuali - spiega **Alberto Zanetti**, responsabile commerciale ed export della società -. Abbiamo tre dipendenti che vivono a Tripoli dal 2010, un appartamento ed un magazzino logistico, essendo responsabili non solo della produzione e del trasporto ma anche dell'installazione e della manutenzione post-ven-dita".

Zanetti si occupa della progettazione, produzione e posa in opera di facciate continue, rivestimenti esterni, coperture vetrate, serramenti in alluminio e schermature solari. "In sintesi - continua Zanetti - ci occupiamo del vestito dell'edificio, personalizzando soluzioni, materiali e applicazioni in funzione dell'esigenze dell'edificio, delle preferenze del committente e del progettista".

Il 35% del fatturato dell'azienda, relativamente al 2013, deriva dal mercato libico. Il dato è il risultato di un processo di internazionalizzazione pianificato nei minimi dettagli e sviluppato con paziente assiduità. "In una fase iniziale - ricorda il titolare d'azienda alla seconda generazione - abbiamo acquisito commissioni di piccola e media entità per capire il mercato, le sue le esigenze e per farci conoscere. Definita una strategia di medio-lungo periodo, abbiamo creato condizioni tali per cui la nostra presenza all'estero non dovesse scontare l'inesperienza del contesto di riferimento. Forti delle esperienze maturate in altre occasioni oltre confine, abbiamo considerato il cantiere



all'estero alla stregua dei cantieri locali, presidiando direttamente i lavori con ns. personale diretto. Per fare questo è stato necessario un adattamento alla mentalità e alle abitudini arabe e un nuovo impulso alla formazione del personale interno, con corsi in lingua inglese, consulenze specifiche riguardanti la contrattualistica internazionale, le formule di pagamento e la gestione dei trasporti extraeuropei. Abbiamo inoltre customizzato la nostra offerta, con lo sviluppo di nuovi prodotti, e abbiamo investito costantemente sulla promozione della nostra immagine aziendale, con 16 fiere in 8 anni".

La penetrazione in Nordafrica della Zanetti non si ferma alla Libia: "Stiamo avviando un'iniziativa di stabile penetrazione commerciale in Marocco con risultati attesi già nel 2014. In Libano e in Iran abbiamo accordi di agenzia che prevediamo possano dare i primi frutti dal 2015. All'occorrenza - aggiunge Zanetti - siamo pronti a investire ulteriori risorse nello sviluppo di nuovi prodotti e nella partecipazione attiva a fiere internazionali". Costanza, perseveranza, tenacia, lungimiranza e intuito imprenditoriale sono gli ingredienti di un caso di successo che spicca in un panorama a tinte fosche. Il settore è in fortissima difficoltà a cau-



sa delle crisi dell'edilizia e a causa della mancanza di liquidità sia nell'ambito pubblico che privato. Dati alla mano, Zanetti ci racconta che tra il 2009 e il 2012 un campione di 35 aziende concorrenti tra le maggiori a livello nazionale registra nel complesso un calo del fatturato del 16% e una caduta del margine operativo netto del 70%, per un crollo dell'utile netto del 128%. "Nel 2012 - continua l'imprenditore - l'utile complessivo del settore è stato addirittura negativo. Il aziende su 35 hanno chiuso in perdita (30%), altre 6 hanno ottenuto un utile inferiore ai 20 mila euro su un fatturato medio di 15 milioni. Quest'anno già tre di questo campione d'aziende hanno dichiarato fallimento, mentre altre quattro sono in forte difficoltà. Molte hanno personale in mobilità, in cassa integrazione o lavorano all'interno di contratti di solidarietà". Sul versante opposto, i bilanci dell'impresa trentina sorridono: "Tra il 2009 e il 2012 registriamo un fatturato in aumento del 29% (quello del 2013 è allineato al dato dello scorso anno). Il reddito delle vendite (Ros) medio degli ultimi quattro anni è pari al 25%, laddove la media del settore è stata pari al 4%; il fatturato 2014 è già assicurato per il 90% con nuove acquisizioni in Italia e all'estero senza considerare i lavori in fase di trattativa finale e quelli che emergeranno nei primi mesi del 2014".

Nel 2013 l'azienda, che conta sul lavoro di 30 addetti assunti mediamente da 13 anni, ha provveduto a due nuove assunzioni e prevede di operarne almeno altrettante nel 2014 puntando sui giovani. "L'obiettivo è quello di puntare su persone dinamiche e con volontà di crescita professionale mettendo loro a disposizione per le esperienze accumulate in oltre 40 anni di storia aziendale. È fondamentale pianificare, controllare la formazione del giovane e poi avere pazienza; io stesso dieci anni fa sono entrato in azienda senza sapere cosa fosse una facciata continua". "In molti periodi dell'anno la nostra produzione fatica a soddisfare le commesse acquisite, richiedendo frequenti ore di straordinario e l'esigenza di far produrre a ditte terze i manufatti più standard a valore aggiunto inferiore.

La strada, insomma, è quella giusta. Anche e soprattutto quando porta all'estero. In questo senso, il supporto offerto dal sistema trentino non manca, ma da solo non basta: "Il nostro territorio, con tutte le sue istituzioni, associazioni e consorzi sta mettendo a disposizione delle aziende e degli stessi professionisti una mole impressionante di servizi, corsi, iniziative, contributi... Tutto questo è lodevole. Tuttavia, io credo che debba essere l'imprenditore con la sua motivazione, l'entusiasmo e la capacità a doverci credere davvero". (sb)