

INTERNEWS

Costruzioni, le PMI italiane vanno all'estero grazie a CASEITALY

Pubblicato il 18 gennaio 2019 in People

Per le imprese italiane del comparto costruzioni la crisi non è finita, sono passati dieci anni e la ripresa non è ancora arrivata. La situazione è molto chiara, la chiave per la sopravvivenza è il mercato estero.

Per le piccole e medie imprese italiane del settore delle costruzioni, in particolare quelle specializzate in componenti tecnici dell'involucro edilizio – serramenti e porte, portoni e chiusure tecniche, tende e schermatura solare, latteneria accessori e coperture metalliche -, **non sempre l'internazionalizzazione è un processo facile**. Richiede conoscenze specifiche in campo amministrativo, legale e organizzativo di cui non tutti dispongono. Ancor prima, **bisogna trovare il modo di farsi conoscere all'estero e prendere contatto con operatori del settore costruzioni**: installatori qualificati, rivenditori, grossisti ed importatori, architetti, progettisti, ingegneri, riviste di settore, istituzioni e associazioni per portare all'attenzione la propria expertise, quell'unicità e quel saper fare tipico del made in Italy capace di mixare qualità, design e sicurezza.

Da questa esigenza quattro associazioni di categoria insieme a **FINCO**, la loro Federazione di riferimento (Federazione Industrie Prodotti Impianti Servizi ed Opere Specialistiche per le Costruzioni e la Manutenzione), è nata **CASEITALY, un format innovativo per la promozione e l'internazionalizzazione delle imprese italiane dei componenti tecnici per l'involucro edilizio volto a promuovere efficacemente le aziende stesse, i loro valori, i loro prodotti e servizi**. "Non possiamo più permetterci di raccogliere ancor troppo debolmente la potenzialità dei mercati internazionali, che da un lato richiedono le specifiche e i contenuti dei nostri prodotti, ma dall'altro non riescono a venirci in contatto in modo sistematico ed efficace. Noi vogliamo colmare questo gap in modo concreto. **Portare le piccole e medie aziende italiane all'estero è la nostra missione che si traduce non solo in un aumento di fatturato, ma vuol dire anche salvaguardia di posti di lavoro e facilitare l'occupazione sul nostro territorio**", dichiara Laura Michelini – Presidente CASEITALY.

Il progetto CASEITALY, grazie al sostegno del MISE (Ministero dello Sviluppo Economico Italiano) e attraverso ICE (Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane), ha dato il via a un grande International Tour che ha l'obiettivo di mettere in contatto diretto le aziende italiane affiliate con il target estero di riferimento.

Il Tour è partito nel 2018 con la R+T di Stoccarda per poi proseguire nel marzo scorso alla FENSTERBAU di Norimberga. Dal 21 al 25 novembre 2018, CASEITALY è stata alla SIB di Casablanca dove lo stand italiano è stato visitato, tra gli altri, dal Primo Ministro e il Ministro dell'Urbanistica del Regno del Marocco e da quello della Costa d'Avorio. Presenti anche l'Ambasciatrice italiana in Marocco, il Console italiano a Casablanca e la Direttrice dell'ufficio ICE a Casablanca. Ma gli incontri non sono stati solo di carattere politico, bensì sono stati sviluppati contatti con diversi buyer provenienti non solo dal Marocco, ma anche da Senegal, Ghana, Angola ed Etiopia. **"Abbiamo organizzato più di 250 incontri tra operatori esteri del settore e aziende afferenti a CASEITALY, un risultato senz'altro importante"** dichiara Laura Michelini. **"Siamo in attesa di conoscere a breve le ricadute commerciali di questa importante operazione"**.

Molto ci si aspetta ancora dalle prossime tappe del Tour: a Poznan (BUDMA) dal 12 al 15 febbraio 2019 sono già previsti incontri con operatori, oltre che polacchi, provenienti da Croazia, Romania, Lettonia, Albania e Turchia. Poi si prosegue con Barcellona (CONSTRUMAT) dal 14 al 17 maggio 2019 e Parigi (BATIMAT) dal 4 all'8 novembre 2019.