

Metodo in tre step: individuazione del cliente, incontri B2B e affiancamento

Trento cambia il modello di export

I risultati delle imprese trentine sono frutto di un nuovo modello di export che verrà illustrato all'Exportmeeting del 5 maggio (a Trento).

Un modello in tre step: si comincia individuando la rosa dei potenziali clienti ai quali viene spedito, nella propria lingua, il profilo della ditta trentina a cui segue un follow-up telefonico per stimolare l'interesse. La fase due prevede incontri B2B all'estero. «Ma è la terza fase quella che ci distingue - spiega il responsabile commerciale di Trentino Export Stefan Ties -: forniamo assistenza com-

pleta per lo start-up dell'operatività: dalla contrattualistica alle pratiche doganali, dall'assicurazione credito e pagamenti alla logistica e trasporti. Inoltre offriamo un servizio di "exportcoa-



Stefan Ties
TRENTINO EXPORT

Completezza. Forniamo assistenza totale, dalla contrattualistica alle pratiche doganali, dalle assicurazioni alla logistica e trasporti

ching", affiancando alle aziende degli esperti di sviluppo marketing strategico e operativo».

La punta di diamante di Trentino Export si chiama Oscar Lenzi, titolare della



Dario Vivian
TITOLARE
STIL SERVICE

Risultati. Il Brasile è molto ricettivo per quanto riguarda le nostre tecnologie. Operiamo in stretta partnership con le realtà locali

Tridentum Brazil Consulting di Rio Dos Cedros (Santa Catarina). Brasiliano e trentino, per via dei bisnonni, Lenzi è l'uomo che fa dialogare gli imprenditori dei due mondi risolvendo problemi linguistici e doganali: conosce la nomenclatura per registrare la merce ed evitare i dazi proibitivi, sa leggere fra i vari livelli del regime tributario brasiliano, garantisce sui tempi di arrivo a destinazione dei prodotti esportati. Lo ha visto all'opera Andreas Lambacher, direttore commerciale Prime Tech di Fondo, in Val di Non (40 addetti in Italia, 4 filiali all'estero, 25 milioni di fatturato, quota export del 95%), che sotto il marchio Fae produce trincefresche forestali e altre testate per escavatori e trattori, mentre con la divisione Prime Tech fornisce, assieme alla testata, anche il veicolo base. «Lo scorso anno Lenzi ha svolto per noi un sondaggio di mercato e ci ha messi in contatto con Pécio Klaus, direttore della Retromac Máquinas e Equipamentos di Lajeado, che nel 2010 ha comprato da noi per 400mila euro, sta pianificando nel 2011 acquisti intorno a 1,5 milioni e in futuro dovrebbe diventare il nostro distributore per tutto il Brasile».

La strategia di Trentino Export trova d'accordo anche un imprenditore, veneto, che del Brasile parla come della sua seconda terra: Da-

rio Vivian, titolare della società di spedizioni internazionali STIL Service di Schio (VI) con 20 addetti e un fatturato di 4 milioni, che per il suo ruolo di "connecting people" è stato nominato ambasciatore dei veneti in Brasile da SIMECS, associazione delle imprese meccatroniche della città di Caxias do Sul. «Ci occupiamo anche di certificazione della qualità dei prodotti: qui operiamo in stretta partnership con Cotecna Italia specializzata nella supply chain finance, cioè nell'ambito delle soluzioni disponibili per il finanziamento delle merci nei vari stadi di avanzamento della fornitura: valida soluzione ai problemi di liquidità. Il Brasile è molto ricettivo per quanto riguarda le nostre tecnologie».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

