

**O**rmai da più di 35 anni Trentino Export sostiene con successo le esportazioni delle piccole e medie imprese trentine all'estero.

Il nostro lavoro negli ultimi anni si è intensificato per venire incontro alle sempre maggiori esigenze di internazionalizzazione delle aziende della provincia. Siamo convinti che per uscire da questo periodo di crisi internazionale l'internazionalizzazione sia fondamentale e per questo operiamo con sempre maggiore intensità e professionalità, mettendo in campo nuovi servizi per i nostri associati.

Ai collaudati servizi di ricerche di mercato, gestione delle pratiche per i contributi ex L.P. 6/1999, organizzazione di stand collettivi alle fiere di rete e missioni di settore, abbiamo unito nuovi servizi come l'Export e Import Coaching, My Trentino Ex-



Il presidente di Trentino Export Andrea Penzo port e un collaudato team di esperti in tutto il mondo che fanno della nostra struttura un vero e proprio Ufficio Commerciale in Outsourcing. Fondamentale poi risulta il sostegno successivo agli incontri B2B che offriamo ai nostri associati, così da operare come dei veri e propri Area Manager.

Andrea Penzo

## Il team di Trentino export



Trentino Export fornisce un'ampia gamma di servizi per le proprie aziende associate, attraverso un team di professionisti, con sede a Trento, formato da: Stefan Ties, Giovanna Arlanch, Giorgio Zagonel, Manar Stephan e Lyudmyla Kovalenko. All'estero formato da:



Romania:  
Aurel Gutu



Brasile:  
Oscar Lenzi



Russia:  
Leonid Orlov



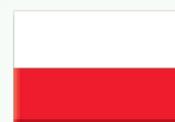
Moldova:  
Biagio Stamegna



Ungheria:  
Eva Mreszaros



India:  
Andreas De Rosi



Polonia:  
Katarjyna Lachowska



Azerbaijan  
Sabina Kalilhova



Regno Unito:  
Tony Fowler



Area del Golfo:  
Manjusha Mathew



Egitto:  
Sandra Mady  
Sandy Nashed



Sud America:  
Adriana Valencia



Turchia:  
David Fenning  
Ebru Eltutar



Serbia:  
Radic Jovan



Tunisia  
Bruno De Angelis



Algeria  
Giovanni Casonato

L'internazionalizzazione è una delle priorità del mio quadriennio di presidenza di Confindustria Trento.

Sul territorio, infatti, in questi quattro anni abbiamo portato avanti questa tematica con determinazione, affiancando il Governo locale nell'elaborazione di strategie di stimolo alle esportazioni provinciali e spronando le imprese ad aprirsi ai mercati internazionali.

Grande lavoro in questo senso è stato svolto da Trentino Export, società collegata di Confindustria Trento e membro di Federexport, che opera da più di 35 anni nell'ambito dell'internazionalizzazione.

Negli ultimi anni Trentino Export ha ampliato l'offerta delle attività svolte cercando di fornire ai suoi Associati dei servizi sempre più personalizzati e di taglio più "operativo".

Il messaggio che Confindustria Trento, assieme a Trentino Export, vuole



Il presidente di Confindustria Trento Ilaria Vescovi lanciare attraverso l'Exportmeeting, al quale parteciperà anche il vicepresidente di Confindustria Paolo Zegna, è il ruolo fondamentale dell'internazionalizzazione quale motore per la crescita delle aziende trentine e la necessità di un forte coordinamento tra il ruolo dell'Amministrazione Pubblica e delle Imprese.

Buon lavoro!  
Ilaria Vescovi

## CARICHE TRENTINO EXPORT 2008/2010

### Consiglio di Amministrazione

**Presidente Onorario:** M. Franco Cecconi  
**Presidente:** Andrea Penzo  
**Vice Presidente:** Marco Stenico  
**Consiglieri:** Riccardo Felicetti; Michele Graffer; Giorgio Loner; Fabio Ognibeni; Primaldo Paglialonga; Diego Veronesi

### Collegio Sindacale

**Presidente:** Marco Schönsberg  
**Sindaci:** Giancarlo Agostini; Mario Dorighelli

## Sondaggi di mercato e organizzazione incontri B2B

Zona	n. 41 (2009)	Paesi	n. 37 (2010)	Paesi
Europa	24	Russia (3) Bulgaria (2) Serbia (2) Romania (4) Polonia (3) Moldova (4) Turchia (4) Germania Austria	15	Russia (6) Ucraina Serbia (3) Romania Polonia (2) Regno Unito Germania
Asia	2	Qatar India	1	India
Africa	13	Libia (11) Siria Egitto	7	Egitto (6) Marocco
America	2	Cile Perù	14	Brasile (14)

### Desk Brasile

Con l'ausilio di Oscar Lenzi, Trentino Export ha posto in essere il Progetto Brasile, che vede già la partecipazione di venti aziende associate, con lo scopo di aumentare le esportazioni dei prodotti, industriali ed alimentari trentini verso il Brasile. Questo progetto, dopo una prima fase di sondaggi di mercato ed organizzazione di incontri B2B, prevede ora il sostegno alle aziende nella fase post B2B e l'assistenza nello start-up. Visti gli ottimi risultati, in tema di ordinativi per le aziende partecipanti, è già attivo un desk di Trentino Export a Florianopolis, nello stato meridionale di Santa Caterina, per dare una

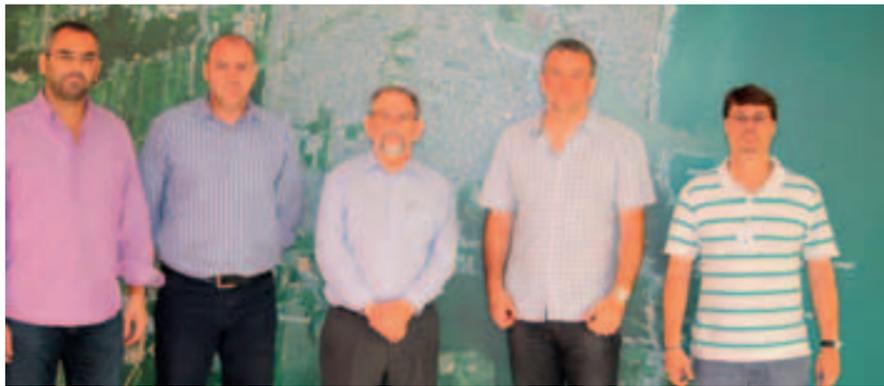
completa assistenza alle aziende partecipanti al progetto (contrattualistica, pratiche doganali, assicurazione crediti, logistica e trasporti, import-coaching) e per instaurare rapporti commerciali duraturi nel tempo.



Ufficio Trentino Export di Florianopolis

### Attività di co-marketing

Trentino Export ha stretto forti rapporti di co-marketing con le autorità portuali del porto di Itajai, nello Stato di Santa Caterina, così da poter sfruttare al massimo le potenzialità di questo e il suo regime fiscale di assoluto privilegio, che permette risparmi sui dazi doganali e tempistica per l'importazione. Allo stesso modo Trentino Export ha stretto importanti rapporti con attori brasiliani quali la Comunità trentina di San Paolo e le Associazioni degli Industriali di Curitiba e San Paolo.



Incontro con i responsabili del porto di Itajai nello Stato di Santa Caterina, sbocco importante per i prodotti made in Trentino

### La testimonianza di un imprenditore brasiliano: cliente di 3 esportatori trentini

Intervista all'imprenditore brasiliano Percio Klaus, da poco tornato in Brasile dopo una visita in Trentino per formalizzare gli ultimi contratti di prodotti trentini.

**Signor Percio, come ritiene i prodotti e le tecnologie Made in Trentino recentemente acquistate?**

Sono rimasto molto soddisfatto dei prodotti acquistati in Trentino, sia da un punto di vista qualitativo che di convenienza. Il Trentino ha un tessuto industriale di tutto rispetto e delle nicchie di mercato in cui è leader a livello mondiale ed infatti ci sono tornato a marzo per concludere altre acquisizioni.

**È stato utile il sostegno nell'identificazione delle tecnologie trentine svolte dal team di Tridentum – Trentino Export?**

Direi che è stato vitale! Se non ci fosse stato il loro lavoro di promozione in loco, dubito che sarei venuto a conoscenza dei prodotti e delle tecnologie trentine. L'approccio commerciale in loco, del team Tridentum-Trentino Export è stato determinante per avviare le trattative commerciali e finalizzare i contratti con le aziende trentine.



Percio Klaus con l'Export Manager di Prime Tech Andreas Lambacher, che consegna la chiave del secondo mezzo acquistato dall'imprenditore brasiliano

### Un modello di successo da sviluppare in altri mercati

Chi semina raccoglie, recita un noto proverbio. Da quasi due anni Trentino Export ha avviato intense attività e progetti in Brasile per conto dei propri associati, e i risultati, nonostante i venti di crisi internazionale, non si fanno attendere.

L'opera di penetrazione dei prodotti "made in Trentino" nel Paese d'oltreoceano, guidata da Palazzo Stella da Stefan Ties e coordinata in loco dall' "antenna" Oscar Lenzi, confermano le intuizioni del consorzio sulle opportunità che offre il territorio brasiliano, e soprattutto sulle possibilità di intercettare così le esigenze delle numerose aziende trentine desiderose di esportare i propri prodotti di eccellenza. I risultati non mancano, gli ordini nel 2010 sono stati complessivamente di 1 milione e 50 mila euro, mentre nel solo periodo che va da gennaio a marzo 2011 di circa 800 mila euro (con 1.600.000 euro di impegni di distribuzione in esclusiva); le aziende coinvolte superano le 20 unità e sono state divise in tre scaglioni di attività. Il terzo gruppo di imprese

vedrà la partecipazione di Cogi (profili metallici per l'edilizia industriale a secco), Eurostandard (raccordi a pressione per tubi per acqua e gas), Tecnoclima (impianti di riscaldamento e ventilazione), Gasperotti (porte blindate), Zuani (utensili per la lavorazione del legno), che si sono aggregate recentemente ai progetti, anche se sono previste nuove adesioni nelle prossime settimane. Lo schema e la metodologia di lavoro sono ormai consolidati e hanno trovato il favore dei partecipanti, oltre che dei partner commerciali d'oltreoceano. Finora sono state esportate attrezzature e macchine forestali e stradali, impianti per lo spacco delle pietre naturali, apparecchiature per l'industria alimentare, argani per montacarichi, tubazioni per distribuzione di acqua e gas, piattaforme di lavoro aereo-cingolate, tecnologie per il settore ambientale, prodotti enogastronomici come vini. Lo scambio tra Trentino e Brasile può rivelarsi proficuo per partnership commerciali sempre più solide. Del resto, "tutto quello che il mondo necessita, il Brasile



lo ha in abbondanza", come recita uno degli efficaci slogan utilizzati da Trentino Export nella conferenza stampa di presentazione del "focus Brasile" tenutasi agli inizi di marzo. Il Paese è in forte espansione e le prospettive di crescita del PIL si attestano per il 2011 intorno al 7,5%, e, secondo i dati Sace, le esportazioni italiane di beni e servizi saliranno oltre il 10% nel quinquennio 2008-2012. Con una popolazione di circa 200 milioni di persone (di cui il 15% di origine italiana), quello brasiliano è un mercato con una forte propensione al consumo, e con un tasso di importazione di prodotti finiti superiore al 34%. Spiragli positivi dall'economia brasiliana vengono poi dai grandi eventi che verranno ospitati da qui a qualche anno: i Mondiali di Calcio nel 2014 e le Olimpiadi di Rio de Janeiro nel 2016.

#### I RISULTATI

2008	Totale Export Trentino in Brasile	€ 13.236.000
2009	Totale Export Trentino in Brasile	€ 11.396.000
2010	Totale Export Brasile di cui Progetto Brasile di TE	€ 23.878.000 € 1.050.000
2011 (1.1.2011/15.4.2011)	Progetto Brasile di TE	€ 2.400.000

Fonte ISTAT

**Quali sono secondo Lei le potenzialità di crescita del mercato Brasiliano nel settore delle costruzioni e infrastrutture? E quali le prospettive per il Made in Trentino?**

Il Brasile è un paese in continua crescita economica: nel 2010 ha avuto una crescita del PIL del 7,5% e per il 2011 le previsioni sono ancora più ottimistiche. Oltre ai costanti e sempre maggiori investimenti pubblici, sta aumentando sempre di più l'iniziativa privata nel campo delle infrastrutture e delle costruzioni edili, a causa di un forte aumento della domanda di mercato. A causa di questa grande e crescente domanda interna, dell'aumento del potere di acquisto delle famiglie brasiliane e della costante mancanza di mano d'opera specializzata, sono sicuro che i prodotti e le tecnologie trentine nel settore avranno una continua crescita dell'export e potranno ritagliarsi una fetta di mercato esclusiva in Brasile.

**Conta di aumentare gli acquisti dai fornitori trentini?**

Senza alcuna ombra di dubbio! L'anno scorso ho acquistato prodotti per circa 500 mila euro e per quest'anno ho intenzione di arrivare a 3 milioni di euro di prodotti made in Trentino. L'eccellenza di questi prodotti e il grande sostegno avuto da Trentino Export sono stati fondamentali e mi hanno fatto scoprire una realtà produttiva di primo ordine.

## EXPORT COACHING: come aumentare l'export Trentino

Ormai l'attività di supporto all'internazionalizzazione richiede una tale specificità che, accanto ai progetti di settore, soddisfatti in maniera più focalizzata la domanda delle imprese, con le loro caratteristiche e difficoltà. Per questo è stato avviato questo progetto personalizzato per aziende con potenzialità di incremento del fatturato legato all'export. Con l'ausilio della dott.ssa Elke De Biase, Trentino Export propone un'attività di consulenza personalizzata e specifica per le singole realtà aziendali, in virtù delle precise esigenze di prodotto e di mercato, così da creare all'interno dell'azienda sottoposta al "coaching" un approccio proattivo e di "problem solving" verso le tematiche dell'export, aumentando l'efficacia dell'azione sui mercati internazionali.

Il servizio si articola in tre fasi: la prima di analisi dell'azienda stessa, cercando di evidenziarne punti di forza e debolezza, dopo una rilevazione di dati e informazioni, una valutazione del settore commerciale in cui è inserita e una riflessione sulle idee-target da raggiungere. Successivamente, viene implementata un'attività di "direct marketing", per individuare i clienti "prospect" e sviluppare i contatti attraverso la presentazione dei prodotti, fino all'acquisizione definitiva del cliente stesso. Infine, una fase di attuazione del "coaching" vero e proprio, attraverso attività di marketing strategico ed operativo, start up e coordinamento dell'ufficio commerciale.



L'export coach Elke De Biase

## Export meeting 2011

**A**lla presenza del Presidente di Confindustria Trento Ilaria Vescovi, del Presidente di Brescia Export Sandro Bonomi, dell'Assessore Provinciale all'Industria, Artigianato e Commercio Alessandro Olivi e con la speciale partecipazione del Vicepresidente di Confindustria con delega all'internazionalizzazione Paolo Zegna si svolgerà la quarta edizione dell'Export Meeting il 10 maggio 2011.

In questa occasione, come nelle tre precedenti, le aziende associate potranno confrontarsi ed entrare in contatto con il nostro team di esperti e sentire dalla viva voce dei maggiori esponenti locali e nazionali, le nuove strategie e sostegni legati all'internazionalizzazione e all'export.



## Progetto web

**Q**uesto progetto ha come obiettivo il supporto delle aziende che vogliono meglio utilizzare il Web come strumento di marketing e promozione della propria offerta. Fin dal 2007 Trentino Export, in collaborazione con Mate srl, società di consulenza di marketing internazionale, ha messo a disposizione dei propri associati una piattaforma tecnologica in grado di favorire una presenza sul Web basata su una piattaforma adatta a fare Web Marketing. Questa per attivare processi di acquisizione di ordini nei confronti di clienti finali, rivenditori e/o agenti, di gestire cataloghi articolati e ricchi di immagini anche se non si intende vendere online e una totale indipendenza nella manutenzione dei contenuti, così che non sia necessario l'intervento di tecnici ogni volta che si vuole fare una variazione dei contenuti.

Nel 2011 Trentino Export, sempre in collaborazione con Mate srl, offre ancora, la possibilità di rinnovare il proprio sito Web, prevedendo anche nuovi servizi a disposizione delle aziende:

1. Content provider per outsourcing newsletter associate;
2. Ottimizzazione del posizionamento sul Web;
3. Gestione di una campagna di Word Advertising.

## MY Trentino Export: Customer Relationship Management - CRM

**I**l progetto MyTe punta alla realizzazione di un insieme di servizi web based (CRM: Customer Relationship Management, CMS: Content Management System, BI: Business Intelligence) per ottimizzare i processi operativi di Trentino Export e quelli di relazione e di scambio di informazione, come il monitoraggio dell'andamento delle ricerche e dei contatti in corso, sia tra la Cooperativa e i suoi associati che tra gli associati stessi.

A questo collegamento diretto tra aziende e Trentino Export, si aggiunge la possibilità, per i nostri associati, di dotarsi di un autonomo e personalizzato sistema di CRM.

Questo sistema potrebbe così essere uno strumento attivo nella vita commerciale dell'azienda, gestendo le informazioni su tutti i clienti, integrandosi con dati e servizi del portale My Trentino Export.

## Progetto Asia & Africa

**P**artendo dall'esperienza di successo in Brasile, Trentino Export per il 2011 ha previsto un nuovo progetto di sostegno all'export per le proprie aziende associate: Asia & Africa. A tale scopo nel mese di marzo è stata depositata la domanda per la richiesta di un contributo economico del 45% del totale preventivato.

Questo progetto, di ampio respiro a cui hanno già aderito le prime aziende associate, prevede l'ormai collaudato metodo Trentino Export che ad una prima fase di sondaggi di mercato ed organizzazione di incontri B2B, affianca il sostegno alle aziende nella fase post B2B e l'assistenza nello start-up.

I mercati chiave di questo progetto saranno quello dell'Africa del Nord, con il focus su Algeria, Tunisia ed Egitto, e Sub-Sahariana, Sudafrica, Angola e Ghana nel particolare. A questi si aggiungerà l'area del Golfo Persico, Abu Dhabi, Qatar e Bahrein, l'India e la Russia asiatica, da Jekaterinenburg a Vladivostok. Riteniamo la ricerca di nuovi mercati e la capacità di entrarvi fondamentale per le nostre aziende associate e quindi oltre al nostro team di Trento, Trentino Export si avvarrà in tutti questi mercati di riferimento di una squadra di esperti con anni di esperienza nell'internazionalizzazione e nell'importazione di prodotti made in Italy.

## Casearia Monti Trentini negli USA

Un risultato della nostra strategia triennale per i prodotti wine and food: intervista al responsabile estero per gli USA Federica Finco

**L'attenzione di Trentino Export per l'internazionalizzazione è massima in questi anni. Com'è andata al Summer Fancy Food 2010?**

Il Summer Fancy Food 2010 è andato molto bene e l'aiuto di Trentino Export ha sensibilmente aiutato e dato una spinta in più. Nella mia esperienza ho avuto modo di constatare che in queste grandi manifestazioni è molto importante essere presenti ed esserlo con continuità. La parola affidabilità viaggia a braccetto con continuità e gli operatori americani devono avere la consapevolezza di lavorare con aziende che ci sono sempre perché a causa della globalizzazione le piccole realtà spariscono dall'oggi al domani. La presenza alle fiere è una garanzia di continuità.

Troviamo di grande aiuto il supporto di Trentino Export anche nel post-fiera in quanto si stabilisce una collaborazione che porta ad avere in brevissimo tempo tutti i riferimenti dei contatti avuti in fiera e sviluppare quindi i rapporti commerciali. Questo è quanto successo con Walmart.

**Avete da poco concluso un accordo con WalMart, gigante della distribuzione a livello mondiale. Cosa significa per voi?**

È una tappa molto importante del nostro obiettivo di aprirci ai mercati esteri, non possiamo negare di esserne orgogliosi, tuttavia questo risultato è stato frutto di un lavoro durato anni sia nella ricerca di un elevato standard di qualità dei nostri formaggi unito a strategia di marketing e un occhio attento alla logistica.

**Come ha risposto il mercato americano ai vostri prodotti?**

Il mercato americano ha risposto bene ai nostri formaggi, forse perché la qualità e la genuinità uniti alla tradizione dei processi dà un valore aggiunto ai nostri formaggi. Inoltre il cliente americano è attento anche alla sustainability/sostenibilità cioè al rispetto del territorio e dell'ambiente in generale dall'utilizzo di energie alternative allo studio di un packaging riciclabile, richieste che con molto impegno siamo riusciti a soddisfare.

**Si ha la sensazione che negli Stati Uniti si mangi male. È così o c'è spazio per la produzione di qualità come la vostra?**

Non si può dire che negli Stati Uniti si mangi male in quanto il significato di "mangiar male" è soggettivo. Il popolo americano è multietnico e ogni etnia ha portato la sua parte di usi e costumi nell'ambito alimentare. Non ci si deve stupire se invece che usare il limone e l'olio d'oliva con dei gamberoni loro usano il Ketchup o se riescono a servire un'aragosta assieme a burro, mais, un uovo sodo e una patata lessa e formaggio acido. Le usanze alimentari si sono mescolate e nelle generazioni si sono perdute generando una serie di pasticci. Quindi c'è bisogno di educazione al mangiare con gusto. Gli americani ne sono consapevoli e quindi disponibili ad ascoltare suggerimenti sul miglior modo di consumare i cibi. È nostra abitudine, per esempio, in ogni etichetta esporre dei suggerimenti di utilizzo del formaggio, l'accompagnamento con i vini etc; questo aiuta il consumatore a mangiare il prodotto nel modo più corretto.

**Quali sono le difficoltà per le imprese trentine su quel mercato?**

La difficoltà è sempre la stessa, quindi quella di trovare dei partner (importatori) che collaborino nella promozione del prodotto di alta qualità come quella che propongono le nostre aziende in Trentino. Molto spesso gli importatori guardano al prezzo a discapito della qualità o della particolarità del prodotto. Cosa peraltro non molto dissimile da alcuni buyer della grande distribuzione nazionale.

**Quanto ha inciso sulle esportazioni dell'alimentare la crisi internazionale?**

La crisi internazionale ha colpito tutti e anche il comparto alimentare, ma nel contesto a peggiorare la situazione è stata la differenza nel cambio euro/dollaro che ha provocato un rincaro dei prodotti europei. L'incertezza interna dovuta alla recessione statunitense e la differenza valutaria che ha aumentato i prezzi non hanno certo aiutato a renderci competitivi rispetto ai formaggi domestici americani.

**Cosa si può fare ancora per potenziare la presenza delle imprese trentine negli Stati Uniti?**

Per potenziare la presenza delle aziende trentine negli Stati Uniti dobbiamo continuare sulla strada iniziata e perseverare per non perdere tutte le risorse investite e gli sforzi profusi. Il consumatore americano è facile da convincere nell'acquisto, basta riuscire a mettergli in bocca del buon formaggio con degustazioni e promozioni nei punti vendita, che aiuterebbero il consumatore a riconoscere i formaggi di qualità che successivamente si venderebbero da soli. Le fiere, invece, sono riservate agli importatori, distributori e rivenditori, la promozione nei punti vendita raggiungerebbe il consumatore finale che è colui che a noi interessa di più.



## L'importante sostegno nelle fiere internazionali

**D**urante il 2010 Trentino Export ha organizzato per le aziende associate e dato sostegno a queste nelle fiere settoriali internazionali di maggiore fama e partecipazione.

Alle consuete partecipazioni alle fiere **Outdoor Retailer Summer Market** di Salt Lake City e **Summer Fancy Food** di New York, Trentino Export ha supportato le aziende associate anche nell'organizzazione delle fiere internazionali **Project Qatar** di Doha, **Big 5 Show** di Dubai e **Midest** di Parigi. Il supporto prevede per le aziende associate, oltre alla possibilità di gestire le pratiche per l'ottenimento dei contributi ex art.7 L.P. 6/99, un vero proprio sostegno in loco nella predisposizione degli stand, nella redazione di cataloghi in lingua e nell'assistenza con personale madrelingua.

Anche per il 2011 Trentino Export si ripropone di sostenere le aziende associate nei maggiori eventi fieristici internazionali di sistema.



Il Pool metalmeccanico alla fiera Midest di Parigi.

## Dicono di noi

**Egitto: Sandra Mady**

"Approfitto per informarla che siamo appena tornati dall'Egitto, dove abbiamo conosciuto la signora Sandra Mady - che si era occupata della nostra ricerca di mercato - che si è rivelata una persona davvero molto preparata e competente, nonché gentile e disponibile per tutte le nostre esigenze lavorative e non. Ci complimentiamo per la scelta del vostro partner in Egitto."

**Holzof Srl di Mezzolombardo**  
**Sabrina Dalsant (Export Manager)**

**Brasile: Oscar Lenzi**

"Abbiamo partecipato alla fiera dell'edilizia Feicom Batimat a Sao Paulo in Brasile agevolati dalla collaborazione di Oscar Lenzi da voi propositi. Il gran numero di visitatori e il loro interesse dimostrato verso i nostri prodotti ci autorizzano a considerare come estremamente positiva e promettente questa rassegna. Il supporto di Oscar Lenzi, che ha interpretato correttamente il messaggio che volevamo trasmettere, è stato determinante per un approccio propositivo con i visitatori e per superare l'ostacolo della lingua. Siamo ora dando seguito e sviluppando i numerosi contatti e pensiamo di avere delle buone possibilità di ottenere risultati, che senza il supporto in loco di Trentino Export, non sarebbe possibile conseguire."

**Cogi Srl di Calliano**  
**Giovanni Manzini (Export Manager)**

**India: Andrea De Rosi**

"L'opportunità che abbiamo avuto di avvalerci di una collaborazione di questo tipo per affrontare una fiera nuova in un paese così difficile ci ha enormemente aiutato. Il nostro giudizio nei confronti del signor De Rosi non può che essere molto positivo."

**Metalife Srl di Trento**  
**Barbara Fedrizzi (Titolare)**

**Romania: Aurel Gutu**

"Il signor Aurel Gutu ha sicuramente svolto un lavoro accurato ed esaustivo, di buon livello professionale. Fondamentali sono stati i suoi primi incontri con questi partners, dove è stata presentata l'azienda Eurostandard. Anche nella successiva visita di luglio con Marisa Zeni, il ruolo di affiancamento/assistenza/supporto negli incontri è stato importante."

**Eurostandard SpA di Tesero**  
**Marisa Zeni (Titolare)**

**Repubblica Moldava: Biagio Stamegna**

"L'analisi e la selezione dei potenziali partner in Moldavia da parte del sig. Stamegna è stata realizzata con la nostra piena soddisfazione...Siamo estremamente soddisfatti dell'eccellente esecuzione del progetto."

**Tassullo Materiali SpA di Tassullo**  
**(Export Manager)**