



Camera di commercio
per l'

ECONOMIA



Euregio: rafforzare la
collaborazione
nell'export pag. 6

Pronti per l'export con il
supporto dell'EOS pagg. 2-3

Sfruttare
le opportunità
all'estero pag. 10



"Per determinati settori economici l'export rappresenta una colonna fondamentale. Quindi è importante promuoverlo per garantire una politica economica consona ai tempi e lo sviluppo dei settori interessati."

dott. Michl Ebner
Presidente della Camera di commercio

Pronti per l'export con il supporto dell'EOS

Dalla sua costituzione nel 2007 l'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano è incaricata di sostenere le imprese altoatesine orientate all'export (e quelle che lo vogliono diventare) nelle loro attività di internazionalizzazione e di promuovere la vendita dei prodotti di qualità dell'Alto Adige.

L'EOS è un'organizzazione moderna di servizi attiva nei campi dell'internazionalizzazione e del marketing di prodotto che opera per le imprese altoatesine. "Per molte imprese l'esportazione di merci e servizi è un'opportunità importante per aumentare il proprio fatturato e continuare a garantire con successo posti di lavoro; sono questi i campi in cui l'EOS offre il proprio supporto", sottolinea il Presidente dell'EOS Federico Giudiceandrea.

La mission dell'organizzazione è sostenere le imprese altoatesine nella creazione e nel consolidamento della propria attività di esportazione. L'EOS si è inoltre posta l'obiettivo di rafforzare l'immagine dei prodotti di qualità dell'Alto Adige all'estero e di ampliare così le potenzialità di vendita. Il Direttore dell'EOS, Hansjörg Prast, spiega: "L'export è una colonna portante dell'economia. Oggi anche molte piccole e medie imprese altoatesine dipendono dall'internazionalizzazione per potersi affermare sul mercato globale."

Il lavoro dell'EOS è molto vario ed è suddiviso nei due ambiti International Trade Support e Marketing Support. Il reparto International Trade Support si occupa di informazione, consulenza e supporto pratico in tutte le questioni legate all'export e delle partecipazioni collettive alle fiere. Compito del reparto Marketing Support è invece organizzare e realizzare campagne promozionali per i prodotti dell'Alto Adige, progetti UE ed eventi vari. L'intento

comune è sostenere le imprese altoatesine nell'export e nel marketing.

International Trade Support: per un export di successo

L'obiettivo del reparto International Trade Support è rafforzare le aziende altoatesine nell'esportazione. A tal fine il reparto realizza iniziative mirate.

Fiere

Nel 2014 l'EOS ha presentato 442 aziende altoatesine in 42 fiere e manifestazioni in undici paesi diversi. Per quanto concerne il numero delle imprese assistite, si registra un aumento del 19 per cento rispetto al 2013 (379 imprese). Evento principale dell'attività 2015 sono le 38 partecipazioni fieristiche e la presenza dell'Alto Adige all'EXPO 2015 a Milano. Inoltre è stata coordinata come iniziativa intersettoriale la presenza dei prodotti di qualità dell'Alto Adige al Festival del Gusto che si è svolto a fine maggio a Bolzano.

Export Helpdesk

L'Export Helpdesk è il primo punto di contatto per chi vuole avviare affari con l'estero. I neoesportatori, ma anche le imprese altoatesine che già esportano ricevono informazioni su tutte le questioni giuridiche e burocratiche legate all'export. L'EOS facilita alle imprese la ricerca di informazioni su aziende ed effettua ricerche per l'acquisizione di clienti, profili aziendali, profili finanziari e informazioni sulla solvibilità di imprese. Il servizio dell'EOS comprende anche informazioni approfondite su eventuali mercati di destinazione.

Consulenza export

Il tema internazionalizzazione ormai non riguarda più solo le grandi imprese forti nell'export. Anche le PMI stanno cercando sempre più spesso canali di distribuzione all'estero. La consulenza per l'export dell'EOS è il primo punto di contatto per chi vuole fare il passo oltre confine.





Coach per l'export

Con il coach per l'export l'EOS affianca alle imprese altoatesine interessate un esperto che sostenga le loro ambizioni di esportazione. Il coach per l'export aiuta gli imprenditori e le imprenditrici direttamente in azienda e li sostiene nella realizzazione del loro progetto export.

Giornate di consulenza

L'EOS organizza periodicamente giornate di consulenza gratuite presso la Camera di commercio di Bolzano alle quali sono invitate tutte le imprese. In tali occasioni vari esperti appartenenti alla rete di partner dell'EOS rispondono ai quesiti degli imprenditori e delle imprenditrici altoatesine su determinati mercati o temi, quali ad esempio finanziamenti e diritto applicato.

Assicurazione e finanziamento dell'export

Le attività con l'estero possono diventare una minaccia anche per un'impresa sana se subentrano imprevisti politici o economici che mettono a rischio gli incassi. Grazie al fondo di garanzia per l'export e ad altri operatori privati le imprese altoatesine possono tutelarsi da tale pericolo con coperture assicurative e soluzioni di finanziamento per le quali l'EOS offre un servizio di consulenza.

Marketing Support: consolidamento sul mercato dei prodotti di qualità dell'Alto Adige

Il reparto Marketing Support dell'EOS concentra le



proprie attività sulla cura dell'immagine e sull'incremento della notorietà dei prodotti di qualità locali.

Festival del Gusto

Organizzato per la prima volta nel 2011, il Festival del Gusto ha festeggiato quest'anno la sua terza edizione. Evento saliente è stato l'anniversario "Dieci anni di marchio di qualità Alto Adige". Dal 29 al 31 maggio il centro storico di Bolzano si è trasformato all'insegna di qualità, varietà e gusto. I visitatori sono stati accolti con un ricco programma di contorno che ha visto protagoniste le specialità altoatesine.

Campagne promozionali

Il team dell'EOS di questo reparto si impegna soprattutto per rendere percepibile la qualità attraverso misure efficaci di marketing. Per conto della Provincia l'EOS realizza campagne promozionali per i prodotti di qualità dell'Alto Adige con indicazioni geografiche europee (mele, speck, vino, formaggio Stelvio) e per i prodotti che riportano il marchio "Qualità Alto Adige" (piccoli frutti e ciliegie, birra, pane e strudel di mele, uova, carne bovina e di maiale, verdure e patate, grappa, erbe e spezie, miele, latte e latticini, succo di mela torbido, frutta secca e composte). Le campagne vengono sviluppate e attuate in stretta collaborazione con la Provincia Autonoma di Bolzano Alto Adige, le associazioni di categoria e i produttori. L'obiettivo è aumentare in modo sostenibile il grado di notorietà, l'immagine e la visibilità dei prodotti di qualità dell'Alto Adige. Questo va anche a vantaggio del valore aggiunto che deriva dalla produzione dei prodotti.

Promozione vendite

L'EOS promuove le vendite puntando sull'ottima qualità dei prodotti dell'Alto Adige e sul loro gusto. Nelle attività mirate di marketing viene sottolineata anche la posizione particolare dell'Alto Adige come terra di vacanza e benessere. Le azioni realizzate nei punti vendita permettono di contattare sia i consumatori finali che i partner commerciali. Nel corso del 2014 sono state effettuate complessivamente in undici paesi 1.932 giornate di degustazione presso 24 partner commerciali. Sono state così supportate 54 imprese altoatesine attraverso 44 azioni e collaborazioni con 16 agenzie, impegnando 1.343 promotori e allacciando oltre 300.000 contatti con consumatori finali.

Progetti UE

Su incarico dei produttori dei prodotti di qualità dell'Alto Adige vengono sviluppate strategie



di marketing e azioni promozionali finalizzate ad aumentare la conoscenza delle specialità altoatesine da parte di consumatori, partner commerciali e opinionisti nonché la notorietà dei prodotti. Attualmente sono in corso tre progetti: "Dall'Alto Adige. Garantito." che vede i tre prodotti per eccellenza dell'Alto Adige – Formaggio Stelvio DOP, Mela Alto Adige IGP e Speck Alto Adige IGP – protagonisti di una campagna di informazione sui marchi di qualità europei. I destinatari sono i mercati in Italia, Germania, Austria e Repubblica Ceca. A ottobre 2013 è partita la campagna triennale "PROVIT USA & Russia" (promozione della vendita di vini italiani negli Stati Uniti e in Russia). Nel mese di ottobre 2014 è stata avviata anche la campagna triennale PROWIN in Giappone che prevede la promozione della vendita di vini italiani in Giappone.

INFO

EOS – Organizzazione Export Alto Adige
tel. 0471 945 750
eos@eos.camcom.bz.it

La costituzione dell'Organizzazione Export Alto Adige – EOS nel 2007 è stata un passo importante per la promozione dell'export in Alto Adige.

Nel corso del 2015 l'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano si fonderà con l'Agenzia Alto Adige Marketing, l'Agenzia di localizzazione BLS – Business Location Südtirol Alto Adige e il TIS innovation park in un'unica organizzazione che assumerà la forma di azienda speciale, con la partecipazione della Provincia Autonoma di Bolzano e della Camera di commercio di Bolzano.

Il Direttore della nuova società sarà l'attuale Direttore dell'EOS, Hansjörg Prast. La nuova società diventerà operativa dal 1° gennaio 2016.



Il sostegno all'export è e rimane una priorità

Nonostante la crisi economica le aziende altoatesine hanno conseguito risultati di tutto rispetto: negli scorsi ultimi anni hanno infatti ottenuto quote di esportazione finora mai raggiunte e superato la fatidica soglia del miliardo di euro. È evidente che la crisi ha evidenziato la necessità di ampliare l'attività accedendo a nuovi mercati, così da ridurre la dipendenza dell'azienda dal mercato locale e da quello nazionale. Ma la presenza su nuovi mercati non deve servire unicamente a compensare le debolezze del mercato locale e nazionale. Se, infatti, si riesce a trovare il giusto partner per i propri prodotti e servizi, cresce anche la forza inno-

vativa e, di conseguenza, la capacità dell'azienda di affrontare il futuro. La Provincia Autonoma di Bolzano sostiene pertanto l'impegno dell'economia locale nel settore delle esportazioni. Ciò avviene da un lato grazie ai contributi provinciali per l'export, che finanziano, per esempio, la partecipazione a fiere ed eventi nonché la realizzazione di studi, ricerche e consulenze. Dall'altro lato, invece, con il fondo di garanzia per l'export, le aziende altoatesine dispongono di un ulteriore importante strumento per affrontare la competizione internazionale. Il sistema di garanzia, dotato di fondi provinciali, facilita alle aziende l'accesso a nuovi

mercati facendosi carico di una parte dei rischi connessi a tale decisione. Oltre a ciò, la Provincia mette a disposizione quasi la metà del fabbisogno finanziario annuale dell'EOS – Organizzazione Export Alto Adige, il primo partner di riferimento per le aziende che puntano ad accedere a nuovi mercati. Questa scelta sarà confermata anche in futuro. E anche se l'EOS, insieme alle altre tre società di servizi per l'economia BLS, SMG e TIS, entrerà a fare parte di un ente unico per la prestazione di servizi, il sostegno all'export rimarrà una componente fondamentale anche nell'ambito di questa nuova azienda speciale.



dott. Arno Kompatscher
Presidente della Provincia

L'export continua a essere un tema centrale

La promozione dell'export continua ad essere un obiettivo importante della Camera di commercio di Bolzano, indipendentemente dalla fusione delle quattro società EOS, BLS, SMG e TIS. L'ottimo lavoro svolto negli ultimi anni dall'EOS proseguirà anche in futuro. In questo paese globale che è oggi il mondo, l'export è diventato per sempre più settori economici un'attività essenziale. Indubbiamente non tutti i settori possono però approfittare dell'export. Altri invece non possono sopravvivere senza un export efficiente. Molte imprese altoatesine al-

tamente specializzate rivestono nella propria nicchia di mercato una posizione di rilievo a livello mondiale; alcune sono già posizionate come leader del mercato mondiale. Allo stesso tempo l'export garantisce all'economia locale una parte delle entrate necessarie per acquistare i beni e i servizi che non vengono prodotti in Alto Adige e che devono confluire nel circuito economico per mantenerlo efficiente nel suo insieme. Rientra da sempre tra i compiti principali della Camera di commercio incentivare l'esportazione di prodotti

e sostenere le imprese in questa attività. Già prima della costituzione dell'EOS nel 2007 la Camera di commercio sosteneva le esportazioni attraverso uno specifico ufficio per il commercio estero. Negli ultimi otto anni l'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio ha proseguito e ampliato questa attività in maniera encomiabile. In futuro se ne occuperà un'azienda speciale partecipata dalla Provincia e dalla Camera di commercio. Sono convinto che anche in questo caso le imprese altoatesine saranno in ottime mani.



dott. Alfred Aberer
Segretario generale
della Camera di commercio di Bolzano

“Il supporto offerto dall’EOS è molto vasto”

Quale ruolo riveste l'export per l'economia altoatesina? Intervista a Federico Giudiceandrea, Presidente dell'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano.

Signor Giudiceandrea, quanto è importante l'esportazione di prodotti e servizi per le imprese altoatesine?

L'export è una colonna portante dell'economia altoatesina. Questo per più motivi: può ad esempio succedere che il mercato interno – nel nostro caso quello italiano – attraverso una crisi economica, proprio come sta accadendo ora. Allora è opportuno per un'azienda poter contare su vari mercati o cercare di accedere a mercati nuovi. È importante avere sempre più acquirenti.

Perché un'impresa dovrebbe attenersi anche nell'export?

Anche in Alto Adige esistono aziende che sono leader mondiali di determinati settori o che comunque si trovano ai vertici internazionali. Sono imprese per le quali il mercato altoatesino o quello italiano sono troppo piccoli perché non offrono abbastanza acquirenti e che pertanto sono

costrette a operare a livello europeo o addirittura mondiale. Si tratta di una grande sfida che porta comunque anche molte soddisfazioni.

L'economia altoatesina è composta soprattutto da piccole imprese. L'EOS sostiene anche le piccole imprese e le microimprese nelle loro attività di esportazione?

Uno degli obiettivi dichiarati dell'EOS è permettere anche alle piccole imprese di accedere a mercati esteri. Sono infatti le piccole imprese ad avere più bisogno del nostro supporto e a trarne maggiore vantaggio.

In cosa consiste il supporto dell'EOS?

Il supporto dell'EOS è molto vasto e spazia dalla consulenza gratuita per imprese non ancora dedite all'export all'organizzazione di missioni economiche e di presenze fieristiche in tutto il mondo. L'EOS offre pertanto

molti servizi che per la maggior parte sono gratuiti per le imprese.

Germania, Austria, Svizzera e Francia sono i principali mercati di esportazione per l'Alto Adige. Quanto è importante non perdere d'occhio anche altri mercati?

Non bisognerebbe mai perdere d'occhio nessun mercato. Certamente in taluni casi può essere opportuno concentrarsi su pochi mercati affermati.

L'accesso a un nuovo mercato costa tempo e denaro. Ma esistono anche prodotti e servizi per i quali potrebbe essere indicato pensare a una distribuzione più ampia.

I primi a saperlo sono proprio gli imprenditori e le imprenditrici: le esportazioni dall'Alto Adige in paesi non UE sono cresciute nel 2014 del nove per cento rispetto al 2013. Un dato di rilievo.

A maggio ha aperto a Milano l'Expo 2015, l'esposizione mondiale. La

Da dicembre 2009 Federico Giudiceandrea è Presidente dell'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano che è stata costituita nel 2007. Prima ne era stato il Vicepresidente. Giudiceandrea è inoltre Presidente e amministratore delegato della Microtec Srl a Bressanone.



presenza dell'Alto Adige viene coordinata dall'EOS. Che impressione Le ha fatto l'Expo nel giorno della sua inaugurazione?

Già nelle sue prime settimane di attività l'Expo ha dimostrato di essere una vetrina importante per l'economia internazionale. Noi dell'EOS siamo orgogliosi di poter coordinare la presenza altoatesina a Milano.

Che effetti avrà l'Expo sull'economia italiana?

Molti in Italia auspicano che l'Expo rappresenti un segnale: grazie all'Expo l'economia italiana dovrebbe trovare nuove energie, necessarie per poter ripartire. Sono fiducioso che i lievi segnali di miglioramento che hanno cominciato a delinearsi quest'anno continueranno ad aumentare, contribuendo così a un solido miglioramento della situazione economica.



Euregio Tirolo-Alto Adige-Trentino: rafforzare la collaborazione nell'export

Il commercio internazionale rappresenta una parte fondamentale del benessere e della competitività dei territori dell'Euregio Tirolo-Alto Adige-Trentino. Le Camere di commercio di Bolzano e Trento e la Camera dell'economia del Tirolo sono consapevoli delle grandi opportunità offerte da una più intensa collaborazione tra le imprese esportatrici dell'Euregio. L'analisi dell'IRE - Istituto di ricerca economica della Camera di commercio di Bolzano presentata recentemente dimostra che ci sono nuove potenzialità da sfruttare. Queste si desumono sia dalle rimarchevoli diversità, sia dalle molte comunanze riscontrabili tra i tre territori con riferimento ai mercati serviti e alle merci trattate.

L'IRE ha analizzato, in collaborazione con la Camera di commercio di Trento e la Camera dell'economia del Tirolo, la struttura delle esportazioni dell'Euregio Tirolo-Alto Adige-Trentino. Il Tirolo, la maggiore economia dei tre territori, esporta merci per un controvalore di circa undici miliardi di euro (2013); le esportazioni altoatesine ammontano a 3,9 miliardi di euro (2014), quelle trentine a 3,3 miliardi di euro (2014). L'esempio dell'Alto Adige evidenzia che l'export, direttamente o indirettamente, garantisce quasi il dieci per cento del valore aggiunto complessivo e

occupa oltre l'undici per cento della forza lavorativa (2010).

Tutti e tre i territori esportano soprattutto in paesi europei. I flussi di merci si concentrano essenzialmente sui mercati geograficamente più vicini, ossia la Germania, la Svizzera e l'Italia (nel caso del Tirolo) ovvero la Germania e l'Austria (per quanto riguarda l'Alto Adige e il Trentino). La quota più elevata di esportazioni al di fuori dell'Europa la registra il Trentino (in prevalenza verso gli USA); per il Tirolo e l'Alto Adige le vendite extraeuropee si concentrano soprattutto sull'Asia. Nell'ultimo decennio i mercati "tradizionali" europei hanno perso importanza a favore soprattutto della Cina, della Russia e dell'Europa dell'Est nonché del Medio Oriente.

I macchinari e i prodotti metallici sono merci di esportazione molto importanti per l'intera Euregio. Il Tirolo si è specializzato, inoltre, soprattutto sui prodotti chimici, mentre per l'Alto Adige e il Trentino assumono particolare rilievo i prodotti alimentari. L'evoluzione evidenzia qualche chiaro spostamento: l'Alto Adige, ad esempio, esporta più macchinari e mele che un decennio fa, mentre in Trentino è aumentata in questi ultimi dieci anni l'incidenza dei mezzi di trasporto (autovetture e relativi accessori). Un aspetto che



Il Presidente della Camera di commercio di Trento Giovanni Bort, il Presidente della Camera dell'economia del Tirolo Jürgen Bodenseer e il Presidente della Camera di commercio di Bolzano Michl Ebner

accomuna tutti e tre i territori è il fatto che, dal 2005 in poi, è notevolmente accresciuto il numero delle piccole e medie imprese esportatrici. Conoscere le differenze e le affinità costituisce il punto di partenza se si vuole cercare di sfruttare le potenzialità di collaborazione tra i tre territori dell'Euregio. Il Presidente della Camera di commercio di Bolzano, Michl Ebner, sottolinea: "Una più intensa collaborazione transfrontaliera che coinvolga sia le imprese, sia le istituzioni, rappresenta il modo migliore per valorizzare queste potenzialità. Attività comuni potrebbero riguardare la formazione nel campo delle lingue o dei finanziamenti."

Jürgen Bodenseer, Presidente della Camera dell'economia del Tirolo, afferma: "L'Euregio vanta già un grande potenziale di esportazione. Con la giusta collaborazione e azioni comuni possiamo aumentare e rafforzare ulteriormente le nostre esportazioni. Da un lato si tratta di mantenere e stabilizzare i classici mercati, dall'altro lato dobbiamo avere anche l'obiettivo di conquistare nuovi mercati - penso soprattutto alle regioni in crescita, in particolare l'Asia e gli Stati Uniti."

Per Giovanni Bort, Presidente della Camera di commercio di Trento, è importante aumentare ulteriormente la capacità delle imprese di espor-

tare: "Tutti e tre i territori hanno in comune una caratteristica: grandi quote di export derivano dall'attività di poche imprese, normalmente di medio-grandi dimensioni. Fortunatamente l'analisi mostra anche come negli ultimi anni sia aumentato il numero delle imprese esportatrici di piccole dimensioni. È a queste imprese che le Camere devono dedicare maggior attenzione, supporto e assistenza."

INFO

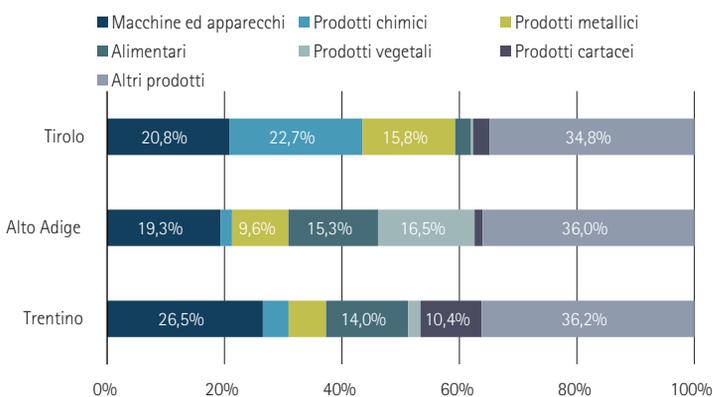
IRE - Ricerca economica
tel. 0471 945 718
ire@camcom.bz.it



L'analisi dell'IRE dimostra che ci sono nuove potenzialità da sfruttare e è disponibile presso la Camera di commercio

Esportazioni per classi merceologiche - 2012

Distribuzione percentuale



Fonte: Statistik Austria; ISTAT, elaborazione IRE

© 2015 IRE

Grande successo per la Giornata Start up

Per la seconda volta la Camera di commercio di Bolzano ha organizzato insieme a 24 partner istituzionali la Giornata Start up altoatesina. Numerosi futuri imprenditori e imprenditrici hanno colto l'opportunità per raccogliere ampie informazioni sull'attività in proprio.

La manifestazione si è aperta con una relazione di Christian Lechner, docente della Facoltà di Economia della Libera Università di Bolzano, intitolata "Idee per il mondo – un'idea per me? Riflessioni sulla valutazione di idee imprenditoriali". Successivamente, tre rappresentanti di giovani e innovative imprese hanno illustrato in relazioni best-practice le loro esperienze maturate nel mondo dell'imprenditoria. Stefan Zanotti e Thomas Divina (Zadi S.r.l., Bolzano), Evelyn e Katja Messner (Perfect Plans S.a.s., Nalles) e Filippo Motta (EcoBikeSpeed, Montagna) hanno fornito preziosi stimoli e suggerimenti su come sviluppare un'idea commerciale.

Inoltre interlocutori e interlocutrici competenti hanno informato tramite un apposita fiera futuri imprenditori e imprenditrici su temi rilevanti per la creazione di un'impresa: requisiti professionali, aspetti fiscali, forme giuridiche, iscrizioni e registrazioni, contributi previdenziali, sicurezza sul lavoro, assicurazione infortuni sul lavoro, partita Iva e agevolazioni varie.



Quella del 2015 è stata la seconda edizione della Giornata Start up



Il numeroso pubblico della manifestazione



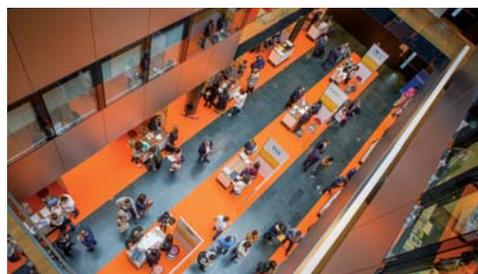
Sabine Platzgummer del reparto Creazione d'impresa della Camera di commercio, Christian Lechner, docente della Facoltà di Economia della Libera Università di Bolzano e Irmgard Lantschner, Direttrice del reparto Sviluppo d'impresa della Camera di commercio



Thomas Divina e Stefan Zanotti della Zadi S.r.l. di Bolzano hanno condiviso le loro esperienze maturate nel mondo dell'imprenditoria

INFO

Creazione d'impresa
tel. 0471 945 671 – 664
startup@camcom.bz.it



La Camera di commercio ringrazia tutti i partner che hanno contribuito alla riuscita della seconda Giornata Start up altoatesina



Evelyn e Katja Messner della Perfect Plans S.a.s. di Nalles hanno fornito preziosi stimoli e suggerimenti su come sviluppare un'idea commerciale



Il Vicepresidente della Camera di commercio di Bolzano Ivan Bozzi, l'imprenditore Filippo Motta della EcoBike-Speed di Montagna e il Vicesegretario generale della Camera di commercio Luca Filippi



Lo stand informativo del SUAP nel foyer della Camera di commercio



Altro momento importante della Giornata Start up è stata la fiera di informazione che si è svolta parallelamente alle relazioni: nel foyer della Camera di commercio erano presenti con un proprio stand informativo tutte le istituzioni e associazioni rilevanti per la costituzione di un'impresa



Alpitecture 7-2015: escursioni, congresso e premio

In occasione delle "Giornate dell'architettura Alto Adige" che si sono svolte a giugno, residenti e ospiti hanno potuto scoprire alcune opere architettoniche altoatesine da un nuovo punto di vista. Nell'ambito della manifestazione si è anche tenuto l'evento dell'EOS "Alpitecture", giunto ormai alla sua settima edizione, al quale sono stati invitati numerosi architetti di fama internazionale.



Appuntamento fisso per la cultura architettonica: L'EOS ha organizzato per la settima edizione della manifestazione mirata "Alpitecture"

La Fondazione Architettura Alto Adige ha organizzato a metà giugno in collaborazione con l'agenzia Alto Adige Marketing (SMG) le "Giornate dell'architettura Alto Adige". Esperti e esperti dell'architettura e interessati hanno potuto partecipare a visite guidate e apprendere di più sull'architettura altoatesina.

In occasione delle Giornate dell'Architettura, l'EOS - Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano, ha organizzato la settima edizione di "Alpitecture", una manifestazione mirata rivolta a esperti e esperte del settore architettonico.

Noti architetti hanno presenziato a quello che è ormai diventato un appuntamento fisso, per prendere parte a vari sopralluoghi e conferenze e anche per realizzare uno scambio interpersonale. Con l'occasione hanno potuto dare uno sguardo "dall'esterno" alla locale cultura architettonica, ma hanno anche avuto la possibilità di conoscere da vicino le capacità delle aziende altoatesine e di entrarvi in contatto quali potenziali committenti. All'iniziativa hanno aderito le seguenti aziende: Askeen di Bressanone, Erlacher Innenausbau di Barbiano, Höller di Laives, Rossin di Ora, Lignoalp di Bressanone, Tip Top Fenster di Maranza, Zitturi di S. Giovanni in Valle Aurina, Lanz Metall di Dobbiaco, Frener & Reifer di Bressanone, Comploj di Merano.

Quest'anno, dall'11 al 13 giugno, sono state anche offerte tre escursioni indipendenti l'una dalle altre che hanno avuto come meta altrettante zone dell'Alto Adige contraddistinte dalla presenza di opere architettoniche di stile moderno e contemporaneo: l'area di Bolzano, la Val Pusteria e la Valle Isarco. Nei tre tour, tenutisi parallelamente, è stato possibile raccogliere impressioni del paesaggio, dell'architettura, della cultura e dell'economia. Alle escursioni hanno partecipato in tutto oltre 50 noti architetti.

La suggestiva esperienza è stata completata dall'"alpitecture summit" del 12 giugno, in occasione del quale architetti di fama internazionale quali Hani Rashid di ASYMPTOTE Architecture di New York, Jürgen Mayer H. dell'omonimo studio di Berlino e Todd Saunders dell'omonimo studio norvegese sono intervenuti sul tema dell'architettura per il turismo. Per la prima volta, ai tre studi di architettura esteri, è stato inoltre consegnato un premio per la realizzazione di progetti di particolare successo nel campo dell'architettura per il turismo.

INFO

EOS - Organizzazione Export Alto Adige
tel. 0471 945 750
info@eos.camcom.bz.it
www.alpitecture.com

ORGANIZZAZIONE EXPORT ALTO ADIGE
DELLA CAMERA DI COMMERCIO DI BOLZANO

EOS.

ANNUNCIO APPUNTAMENTI

CON L'EOS
VERSO L'EXPORT

MANIFESTAZIONI

Architect@work

16 - 17.09.2015 Vienna
07 - 08.10.2015 Monaco di Baviera
02 - 03.12.2015 Düsseldorf
Manifestazioni a tema - settore edile.
Termine d'iscrizione: in corso

EOS on the road

17.09.2015 Sluderno
15.10.2015 Vipiteno
Giornate di consulenza su temi dell'export
e sui servizi offerti dall'EOS:
Termine d'iscrizione 1 settimana prima
di ogni singolo evento

15.07.2015

**Giornata di consulenza
Giornata di consulenza sulle banche dati
per la ricerca di mercato e di settore**
Termine d'iscrizione: 10.07.2015

10.09.2015

**Giornata di consulenza
Europa dell'est**
Termine d'iscrizione: 31.08.2015

19 - 20.10.2015

**Giornata degli agenti di commercio
della Baviera e del Baden Württemberg
Manifestazione a tema**
Termine d'iscrizione: 21.08.2015

VIAGGI IMPRENDITORIALI CON RICERCA DI PARTNER COMMERCIALI

Autunno 2015

Polonia
Settore edile e delle subforniture
Termine d'iscrizione: 30.06.2015

08 - 10.11.2015

IHMRS, New York
Settore alberghiero
Termine d'iscrizione: 30.06.2015

18 - 22.11.2015

Greenbuild, Washington
Settore edile e delle energie rinnovabili
Termine d'iscrizione: 31.07.2015

23 - 26.11.2015

EXPO 2020, Dubai
Settore edile
Termine d'iscrizione: 15.09.2015

FIERE

08 - 10.03.2016

Eco Build, Londra
Settore edile e delle energie rinnovabili
Termine d'iscrizione: 31.07.2015

05 - 08.04.2016

ISM, Colonia
Settore edile e delle subforniture
Termine d'iscrizione: 30.06.2015

Iscrivetevi ora:
www.eos-export.org
Tel. 0471 945 750



Automazione per l'industria delle armature e degli elementi prefabbricati in calcestruzzo

La progress Macchinari & Automazione S.p.A. di Bressanone è vincitrice dell'Export Award 2013. Ritratto di un'azienda a forte espansione internazionale e con una quota export del 100 per cento.



La sede della progress Macchinari & Automazione S.p.A. a Bressanone

La progress Macchinari & Automazione S.p.A. sviluppa e produce da oltre 50 anni macchinari e impianti su misura per la lavorazione del ferro per cemento armato ed è diventata leader internazionale del mercato in questo settore. L'impresa, che ha sede a Bressanone, occupa oltre 78 dipendenti e fa parte con altre cinque imprese del PROGRESS GROUP, un gruppo attivo in tutto il mondo. La visione del gruppo d'impresе caratterizzato da una forte espansione internazionale è realizzare per clienti in tutto il mondo soluzioni innovative di elevata qualità. L'esperienza pluriennale, il know-how tecnico, l'orientamento verso il cliente e la focalizzazione sull'export sono i fattori determinanti per il successo dell'impresa.

Strategia business

progress Macchinari & Automazione S.p.A. ha lanciato alcuni anni fa un'offensiva di vendita basata sul contatto diretto con i clienti, risultata poi pienamente vincente: l'impresa partecipa ogni anno a 50 fiere internazionali, sfruttando le più avanzate tecnologie mediatiche e rinunciando volutamente a una rete di distributori. "La qualità si vede dal fatto che i clienti tornano"; tutti i collaboratori e le collaboratrici della progress Macchinari & Automazione S.p.A. operano secondo questo slogan. L'impresa punta soprattutto su progetti sostenibili, impegni a lungo termine e promesse affidabili. La chiave del successo è l'innovazione: attraverso

percorsi brevi e semplici vengono realizzate soluzioni ideate su misura per il cliente che non restano semplici prototipi, ma che fissano nuovi standard consolidandosi sul mercato. Il cuore dell'innovazione è lo sviluppo in house di soluzioni software molto apprezzate dai clienti.

progress Macchinari & Automazione S.p.A. ha costruito un efficiente servizio post-vendita e fidelizza i propri clienti con nuove offerte di servizi e manutenzioni nel lungo periodo.

Solo dipendenti soddisfatti sono buoni dipendenti. Questa tesi è radicata anche nella filosofia aziendale: i dipendenti motivati godono di incentivi e formazioni individuali.

I risultati di questa nuova strategia di distribuzione non si sono fatti attendere. Dopo poco tempo l'azienda è riuscita a riconquistare diversi mercati, consolidando la sua posizione di leader internazionale del settore.

Aumentare il fatturato grazie a un'intensa attività di esportazione

Anche i dati sull'export rispecchiano la riuscita ristrutturazione del sistema distributivo. All'inizio del progetto nel 2010 il fatturato ammontava a 23 milioni di euro con una quota export del 94 per cento; nel 2014 si è arrivati al 100 per cento di export con un fatturato di 51 milioni. Ciò significa che con l'espansione dell'export è stato possibile aumentare il fatturato di oltre il 100 per cento.

"Abbiamo capito presto di avere tutte le potenzialità per sfondare sul mercato mondiale; pertanto abbiamo rafforzato i nostri investimenti nell'internazionalizzazione e nella partecipazione a fiere in tutto il mondo, preparando al contempo il nostro staff alla scena internazionale e unendo informazioni mirate, conoscenze tecniche e competenze linguistiche e culturali", sottolinea Albert Blasbichler, amministratore della progress Macchinari & Automazione S.p.A.

L'impresa esporta soprattutto in paesi europei, ma le tecnologie della progress Macchinari & Automazione S.p.A. stanno assumendo sempre più importanza anche a livello mondiale. Cresce in particolare il ruolo del mercato asiatico; i macchinari dell'azienda vengono impiegati con

successo anche in paesi come la Thailandia, Singapore, India e Cina. Perfino il mercato russo non si è bloccato, nonostante le sanzioni internazionali. Lo sviluppo positivo dell'attività internazionale della progress Macchinari & Automazione S.p.A. non è passato inosservato: l'impresa ha ottenuto infatti l'Export Award nell'ambito degli Alto Adige Award per l'economia 2013.

Il Presidente del gruppo di imprese Helmut Stofner spiega così il successo dell'impresa: "Siamo l'unica impresa in grado di offrire soluzioni complete per una così vasta e varia gamma di prodotti. Il nostro know-how nei settori della costruzione di macchinari speciali e di software convince i nostri clienti in tutto il mondo. Da noi trovano soluzioni su misura che sono molto importanti per l'industria degli elementi prefabbricati."



progress Macchinari & Automazione S.p.A.

Presidente: Helmut Stofner

Amministratori: Albert Blasbichler, Helmut Stofner

Aree strategiche: macchinari, automazione e software per l'industria delle armature e degli elementi prefabbricati in calcestruzzo
Sede: Bressanone

Dipendenti: 78, tutti in Alto Adige

Fatturato 2014: 51 milioni Euro

Quota export: 100 per cento



Sfruttare le opportunità all'estero

Il programma fieristico provvisorio dell'EOS – Organizzazione Export Alto Adige della Camera di commercio di Bolzano propone per il 2016 la partecipazione a oltre 50 fiere diverse. Da Stoccolma a Londra e Dubai: le aziende altoatesine avranno la possibilità di presentarsi in tutte le parti del globo.

Recentemente è stato pubblicato il programma fieristico provvisorio dell'EOS – Organizzazione Export Alto Adige per il 2016. Alle imprese vengono proposte 52 fiere diverse che saranno inserite nel programma definitivo non appena sarà raggiunto il numero minimo di partecipanti. La versione definitiva del programma fieristico uscirà in autunno. Gli stand collettivi dell'Alto Adige alle singole fiere vengono organizzati dall'EOS; potendo contare sul supporto dell'EOS prima, durante e dopo la presenza in fiera, le imprese partecipanti possono concentrarsi sui nuovi contatti da allacciare. Il programma 2016 prevede un mix di fiere tradizionali e nuove. L'attenzione è rivolta ai principali mercati e settori di esportazione delle imprese altoatesine che operano all'estero: Germania, Austria e Svizzera, ma anche Francia, Gran Bretagna, Spagna e i paesi scandinavi diventano sempre più interessanti per il commercio estero. I principali settori sono invece il comparto alimentare, il settore alberghiero e l'edilizia.

Nel mese di aprile 2016 si terranno a Stoccolma ben due fiere che sono state inserite per la prima volta nel programma dell'EOS. Si tratta della Nord-

bygg, la fiera leader per l'edilizia del Nordeuropa che si svolgerà dal 5 all'8 aprile, e della Gastronord Et Vinordic, il salone dedicato al business gastronomico innovativo che resterà aperto dal 26 al 29 aprile. La Nordbygg è la principale fiera dell'edilizia nel Nordeuropa, incentrata su veicoli, materiali e attrezzi per l'edilizia e sugli impianti sanitari e di riscaldamento. Il programma di contorno è dedicato in particolare alla sostenibilità e all'urbanistica. Gastronord Et Vinordic è invece una fiera specializzata internazionale per il settore alberghiero e della ristorazione. Protagonisti del salone sono l'abbigliamento professionale, l'arredamento di alberghi, ristoranti e negozi, gli alimenti, le bevande e le tecnologie di informazione. Durante il periodo fieristico sono previsti inoltre concorsi culinari in presenza di chef rinomati. Termine di iscrizione per la Nordbygg è il 30 giugno 2015, per la Gastronord Et Vinordic il 20 settembre 2015.

I prodotti agricoli e forestali sono invece al centro dell'Agrama, la maggiore fiera svizzera per tecnologie rurali che attira in media 50.000 visitatori. Dura cinque giorni e si svolge a metà novembre a Berna. La gamma di prodotti trattati è molto am-

pia: dall'irrigazione alla concimazione, dalle tecniche di raccolta alle tecnologie di foraggio e mungitura, a trattamenti fitosanitari, arredi per stalle e trattori, per arrivare infine alle riviste agricole. Il termine di iscrizione è il 21 marzo 2016.

A fine aprile si svolgerà la fiera Alimentaria a Barcellona. La fiera internazionale di prodotti alimentari e bevande è riservata agli operatori della distribuzione, del settore alberghiero e della ristorazione e ai commercianti al dettaglio e all'ingrosso. Sono attesi 140.000 visitatori provenienti da 140 paesi. Oltre 1.000 espositori presenteranno prodotti alimentari, bevande, surgelati, prodotti biologici, latticini e dolci. Sono previsti anche eventi di contorno e didattici sul vino e sulla sua produzione, mentre il congresso, che prevede la presenza dell'élite della gastronomia, sarà dedicato alla cucina internazionale. Termine di iscrizione è il 31 agosto 2015.

INFO

EOS – Organizzazione Export Alto Adige
tel. 0471 945 750
eos@eos.camcom.bz.it

“Capire l'economia – Organizzare il futuro”

Il reparto “Scuola - Economia” dell'IRE della Camera di commercio di Bolzano si è posto l'obiettivo di incentivare la collaborazione tra alunni e alunne, personale docente e le aziende dell'Alto Adige.

L'economia necessita di collaboratori e collaboratrici informati e capaci, in grado di riconoscere le relazioni economiche e di partecipare positivamente agli sviluppi interni all'azienda. La scuola, al contrario, ha bisogno di un feedback da parte degli imprenditori e imprenditrici nonché del loro sostegno nella trasmissione delle conoscenze economiche di base e nella possibilità di vivere esperienze concrete. Il progetto “Scuola - Economia” intende avvicinare queste due realtà per favorire un arricchimento reciproco.

A questo scopo è stata predisposta un'offerta assai ampia. Il progetto “Scuola - Economia”, ad esempio, mette a disposizione la documentazione didattica relativa a diversi ambiti dell'economia

altoatesina. Il materiale spazia dal settore dell'agricoltura al settore dei servizi e del turismo, passando per il comparto produttivo. Anche il mercato del lavoro in Alto Adige, la competitività e l'orientamento all'export delle aziende residenti in provincia nonché la locale struttura imprenditoriale, vengono illustrati da una prospettiva economica sia aziendale che politica. Con un modulo dedicato al tema della storia economica, l'IRE intende inoltre rafforzare negli studenti la comprensione degli sviluppi storici dei vari settori economici. In aggiunta a tutto ciò saranno anche offerti workshop dedicati a questi temi in lingua tedesca, italiana e inglese. Su richiesta gli esperti dell'IRE si recano direttamente nelle scuole per elaborare e discutere i contenuti in maniera creativa insieme ai giovani. Contemporaneamente, gli alunni e le alunne dell'Alto Adige sono anche invitati a recarsi presso la Camera di commercio per cono-

scere in prima persona i diversi reparti e settori di competenza.

Un ulteriore ambito d'azione del reparto “Scuola - Economia” è rappresentato dagli eventi e dai concorsi. Nel maggio 2015, ad esempio, si è tenuta la 16a edizione del Concorso di idee. All'insegna dello slogan “Imagine the future” i giovani sono stati spronati a sviluppare idee innovative per prodotti e servizi per l'economia altoatesina di domani. In collaborazione con le scuole professionali, con l'istituto tecnico commerciale “Heinrich Kunter” e con l'istituto di formazione superiore “Galileo Galilei” di Bolzano si sono invece tenute giornate dedicate all'economia che hanno permesso agli alunni di entrare in contatto diretto con le aziende e di partecipare a diversi workshop.

A fianco delle iniziative per gli alunni, il reparto “Scuola - Economia” si occupa anche di creare interessanti possibilità di formazione e aggiornamento per insegnanti e organizza



regolarmente visite aziendali in occasione delle quali il corpo docente può farsi un'idea delle aziende locali e, di conseguenza, ricavarne nuovi input e idee per le lezioni.

INFO

Scuola - Economia
tel. 0471 945 707 - 713
ire@camcom.bz.it

I vantaggi di una misurazione corretta



La Federazione Latterie Alto Adige è l'unica struttura italiana a disporre di un sistema accreditato per la verifica periodica di impianti di misurazione del volume provvisti di approvazione secondo la direttiva europea MID

La corretta misurazione della merce è uno degli aspetti fondamentali della transazione commerciale. La metrologia assolve funzioni importanti per la regolazione del mercato a garanzia di misurazioni corrette, per evitare

concorrenza sleale tra le imprese e tutelare i consumatori e le consumatrici.

In passato il controllo e la verifica degli strumenti di misurazione era esclusivamente compito della

Camera di commercio di Bolzano. La legge è cambiata, le attività sono state privatizzate e oggi la Camera di commercio è l'autorità competente al controllo dei laboratori privati abilitati alla verifica periodica. Come organo di controllo il Servizio metrico effettua ogni anno un audit presso i laboratori privati, controllando i procedimenti metrologici e il corretto metodo di lavoro.

In Alto Adige ci sono tre laboratori privati abilitati: due di questi si occupano della verifica periodica di bilance e pesi. Il terzo, il laboratorio privato abilitato della Federazione Latterie Alto Adige, si occupa della verifica periodica dei misuratori volumetrici per latte.

Di recente l'Ente italiano Accredia ha conferito l'accreditamento alla Federazione Latterie Alto Adige, oggi unica struttura italiana a disporre di un sistema accreditato per la verifica

periodica di impianti di misurazione del volume provvisti di approvazione secondo la direttiva europea MID.

In Alto Adige ogni giorno 50 autocisterne raccolgono oltre un milione di chilogrammi di latte. Ogni autocisterna è dotata di un impianto di misurazione che determina la quantità del latte che diventa la base per il prezzo pagato per il latte di qualità e per l'elaborazione delle statistiche imposte dallo stato italiano e dall'UE. Per il latte le latterie pagano agli agricoltori oltre 205 milioni di euro. Il settore lattiero-caseario è quindi un comparto economico importante per l'introito di molte famiglie altoatesine. Un controllo neutrale della misurazione del volume è quindi di fondamentale importanza e in questo modo gli agricoltori possono fare affidamento su misurazioni attendibili della quantità al momento della raccolta.

WIFI: formazione individuale ONE TO ONE



Per il WIFI i clienti sono al centro dell'attenzione, per questo motivo è stata creata la formazione individuale "One to one". Questa forma di affiancamento formativo e di consulenza personale ha il vantaggio di poter soddisfare particolari esigenze individuali. Il cliente definisce gli obiettivi, i contenuti, la data e il luogo della propria formazione. Insieme a un trainer o coach personale del WIFI viene definito un piano di sviluppo individuale - questa è vera formazione su misura!

Seguono alcuni esempi di coaching e training individuale ONE TO ONE con cui imprenditori, dirigenti e collaboratori vengono sostenuti nello sviluppo delle proprie competenze.

Managementcoaching

Oggi i dirigenti devono disporre di un elevato livello di competenza ed essere convincenti in situazioni difficili. Il coaching si è dimostrato essere una particolare forma di accompagnamento manageriale per lo sviluppo di imprenditori e imprenditrici e dirigenti. Con l'aiuto di un sostegno professionale essi possono scoprire punti di forza e raggiungere con successo gli obiettivi prefissati.

Come aumentare la produttività personale

Il tempo è una risorsa preziosa, questo riguarda soprattutto imprenditori e dirigenti, i quali hanno sempre meno tempo a disposizione per più progetti. Il successo professionale e la qualità

della vita dipendono, in gran parte, dall'utilizzo produttivo del proprio tempo. Con questo training personale i partecipanti imparano ad avere il controllo sulla gestione del tempo e ad aumentare l'efficienza del lavoro.

Portare all'eccellenza il proprio stile di comunicazione

Spesso una singola presentazione porta al successo o al fallimento, alla conclusione o all'interruzione di contrattazioni e progetti. Anche in occasioni meno "commerciali" come per esempio un anniversario aziendale, un discorso coinvolgente è importante.

Con questo training personale gli interessati possono aumentare la professionalità della loro presentazione massimizzandone l'effetto.

INFO

WIFI - Formazione
tel. 0471 945 666
wifi@camcom.bz.it
www.wifi.bz.it

Percorso formativo per responsabili dell'innovazione



I partecipanti del terzo percorso formativo per responsabili dell'innovazione

La Camera di commercio di Bolzano ha elaborato insieme al TIS innovation park un percorso formativo per collaboratori e collaboratrici responsabili dell'innovazione nelle aziende altoatesine. Lo scopo dell'iniziativa è aumentare la capacità innovativa e la competitività dell'economia altoatesina inserendo una nuova figura professionale: quella del responsabile dell'innovazione.

Da novembre 2014 a giugno 2015 si è svolta con successo la terza edizione del percorso formativo ed è stato possibile conferire il certificato di responsabile dell'innovazione ad altri 16 altoatesini. Durante gli undici moduli con una durata totale di

tredecim giornate di formazione accompagnata da coaching individuali per elaborare un resoconto finale sono stati trattati diversi argomenti come la gestione dell'innovazione, la generazione e la valutazione di idee, il finanziamento, la protezione e l'attuazione delle innovazioni. La quarta edizione del percorso di formazione partirà nell'autunno 2016.

INFO

Servizio innovazione
tel. 0471 945 657
innovation@camcom.bz.it

COLOPHON

Per l'economia
Bollettino d'informazione della Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bolzano
17° anno, 5/2015

Editore:
Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bolzano
Direzione e amministrazione:
via Alto Adige 60, 39100 Bolzano
tel. 0471 945 672, fax 0471 945 623
email: press@camcom.bz.it

Direttore responsabile: dott. Alfred Aberer
Redazione: Camera di commercio, industria, artigianato e agricoltura di Bolzano

Progetto grafico: Zoffel Hoff Partner, Friesenecker & Pancheri, Thuile Grafique, Friedl Raffener

Foto: Shutterstock, Fotolia, USP Ufficio stampa provinciale, Camera di commercio, EOS, Marion Lafogler, Alex Filz, Franco Ferrari, Helmuth Rier, Othmar Seehauser, progress Maschinen & Automation S.p.A.

Stampa: Karo Druck / Frangarto
Autorizzazione del Tribunale di Bolzano: n. 3/99
Associato all'Unione Stampa Periodica Italiana - USPI, Roma

