

VareseNews

“A Varese troviamo la qualità che manca ai cinesi”

Pubblicato: Lunedì 13 Dicembre 2010



«Qui troviamo la qualità che manca ai cinesi». Questa è la ragione per cui **Yannich Chinoice**, vicepresidente di un'azienda che opera nel settore dell'automotive, è volato dal **Québec** (Canada) fino a Varese, insieme ad altri **9 buyer** (compratori) stranieri, per partecipare alla due giorni delle **Ville Ponti** organizzata dalla **Camera di Commercio**. Ad attenderli al centro congressi sul colle di Biumo, oltre agli interpreti, c'erano i rappresentanti di **34 aziende** varesine medio-piccole. «Incontrare i produttori varesini – continua Chinoice – è interessante perché il prodotto italiano si caratterizza per l'alta qualità e per le soluzioni complementari che propone. Si tratta di piccoli sistemi per i quali non c'è distribuzione nel mercato nordamericano».

«Bisogna sfatare il luogo comune che i prodotti italiani abbiano uno scarso contenuto innovativo» aggiunge **Antonio Petruzzelli**, buyer strategico della **Opel** -. Cio' che noi cerchiamo è la competitività che si deve tradurre in qualità a lungo termine. Qui ci sono molti fornitori, valuteremo in base alle loro offerte».

C'è chi è venuto a Varese per lanciare un “challenge”, ovvero una sfida



ai produttori del territorio. È il caso di **Robert J. Belanger**, presidente della **Belt-Tech**, azienda specializzata in sistemi di sicurezza. «Qui ho incontrato produttori che vogliono fare innovazione – spiega Belanger – aspetto che nel settore dell'automotive è strategico, perché richiede molto valore aggiunto. La nostra azienda, ad esempio, sta sviluppando un sensore per imbragature intelligenti in grado di trasmettere in modo proattivo i dati, come ad esempio rilevare la frequenza del battito cardiaco, che arrivano dal corpo e quindi capire quando una persona è in una situazione di pericolo».

Per molti buyer nordamericani non è una novità incontrare fornitori in giro per il mondo. Ma se è normale farlo a Parigi o a Francoforte, non è così scontato farlo in provincia di Varese, dove occorre perlomeno un grande lavoro di contatti e di promozione. «Non ci si può più isolare in un piccolo mercato – continua Belanger – la globalizzazione impone una visione più ampia, non importa dove, purché ci sia qualità e competitività. Io ho saputo di questa occasione grazie alla Camera di Commercio italiana di **Montreal**, durante una riunione del settore hi-tech».

Promovarese, l'azienda speciale della Camera di Commercio, ha lavorato quasi un anno per realizzare



la due giorni tra buyer stranieri e fornitori del territorio: sono stati selezionati i contatti, scambiati i desiderata dei compratori con le offerte delle imprese varesine e, alla fine, è stato realizzato il rendez-vous alle Ville Ponti. Un lavoro che ha generato oltre **90 incontri**, facilitando molto il compito degli imprenditori. «Nel lavoro di preparazione abbiamo coinvolto le Camere di Commercio di Lione, Francoforte, Berlino, Londra, Stoccolma, Zurigo, Vancouver e Montreal per ricercare i buyer interessati – spiega **Gianluigi Balladore, responsabile del servizio attività internazionali di Promovarese** -. Le nostre aziende suscitano interesse perché presentano soluzioni tecnologiche innovative anche su prodotti molto semplici e a loro volta ricevono indicazioni utili per capire dove va il mercato dell'automotive. Forse con il tempo, non si sa però quanto tempo, ci sarebbero arrivate anche da sole a certi mercati. Noi abbiamo accelerato questo processo e messo a disposizione tutto ciò che serviva per realizzare questo incontro. Potrebbe essere un modello da seguire in futuro».

[Redazione VareseNews](#)

redazione@varesenews.it