

## Export: “Una fiera non basta”

**Pubblicato:** Venerdì 20 Maggio 2016



I mercati esteri sono affamati di **made in Italy** e tra i cancelli da cui un'impresa deve passare per distinguersi nel mondo, c'è senz'altro quello delle fiere internazionali. In provincia di Varese la **Cortellezzi Primo & C. S.r.l. di Tradate** ha fatto tesoro delle sue esperienze in **Russia** e negli **Emirati Arabi Uniti**.

### **Signor Cortellezzi, partiamo dal vostro prodotto. Cosa fate?**

«Da 60 anni la nostra azienda produce nottolini e cilindretti di sicurezza per serrature. Dalle porte ai serramenti, dalle vetrine ai cancelli, realizziamo cilindri di sicurezza per il settore civile e industriale. La ditta porta il nome del suo fondatore, mio nonno Primo, che fondò l'impresa nel 1955 e che insieme a mia nonna e ai miei genitori, ha traghettato l'impresa sino ai giorni nostri».

### **Da Tradate ai mercati internazionali. Come avete fatto?**

?«Con tanto lavoro e un pizzico di fortuna (sorridente ndr.). Abbiamo lavorato per anni con una realtà produttiva brasiliana che, fino agli inizi degli anni duemila, ci dava moltissimo lavoro. Poi quando il paese ha alzato i dazi doganali, abbiamo dovuto trovare nuovi sbocchi commerciali: prima in Grecia, che ha un sistema diffuso di negozi di ferramenta simile al nostro, poi in Portogallo, attraverso un'azienda che produce serrature».

### **Siete stati voi a trovare loro o sono stati loro a cercarvi?**

«Come dicevo c'è anche un pizzico di fortuna. In un caso ci hanno trovato, nell'altro siamo stati noi a proporci. In ogni modo la situazione oggi è molto diversa rispetto a qualche decennio fa. Un tempo

bastava il passaparola per farti conoscere, oggi devi saper cercare i partner giusti con cui proporti ai nuovi mercati».

### **Voi come fate?**

«Ogni mercato ha richieste differenti e se sei una società strutturata puoi fare un'analisi di mercato, capire cosa chiede, cosa puoi proporgli e come puoi comunicarglielo. Ma tutto questo dei costi esorbitanti. Noi ci appoggiamo a una società di rappresentanza. Questa ci ha messo in contatto con un'azienda che produce maniglie e insieme sono tre anni che presidiamo Mosbuild, la fiera più importante del settore edile in Russia e in Europa dell'est».

### **Una scelta coraggiosa, ma anche costosa. O sbaglio?**

«Tante aziende si spaventano a causa dei costi elevati. Io sono dell'idea che se vuoi fare una fiera non basta un anno, devi crederci. Per prendere un mercato ci vogliono cinque, sei anni. Dico questo in base alla mia esperienza: il primo anno di fiera in Russia, abbiamo raccolto una valanga di contatti ma non se n'è concretizzato nemmeno uno. Il secondo anno non ci siamo arresi e il terzo abbiamo rilanciato».

### **Cioè?**

«Avevamo capito che non potevamo proporre un prodotto normale, la concorrenza era troppo forte. Inoltre il mercato russo chiedeva finiture particolari e piccole campionature, improponibili per i colossi del settore. Così siamo tornati alla carica con un catalogo molto ricco. L'anno passato abbiamo proposte 15 finiture diverse e così, oltre ad aver trovato clienti, abbiamo trovato una società di rappresentanza russa che si occuperà della distribuzione dei nostri prodotti sul mercato russo».

### **In tutto questo avete sempre fatto perno sulla qualità tipica di del made in Italy, quello vero, fatto di fornitori italiani, controllo di qualità e certificazione di prodotto...**

«Il made in Italy oggi è diventato un brand, lo mette chiunque anche se la produzione vera e propria è fatta all'estero. Noi crediamo in valori diversi. Per questo siamo certificati ISO 9001, ci appoggiamo solo a fornitori italiani e crediamo nel nostro saper fare. Mi permetto di dire che ci vorrebbe più tutela per chi come noi investe in questi valori. Ci vorrebbe più controllo su chi appone il logo made in Italy sui propri prodotti».

### **Ultima domanda. Quali nuovi mercati state esplorando?**

«Da due anni lavoriamo con un'impresa saudita e dopo i primi risultati, nel 2015 abbiamo deciso di partecipare alla fiera The Big Five di Dubai, un trampolino di lancio pazzesco per chi voglia esplorare i mercati del Medio Oriente e dell'Asia».

### **Tornerete a Dubai anche quest'anno?**

«Assolutamente sì e lo faremo insieme a una rete d'impresecchese con cui abbiamo fatto quadrato e diviso le spese. Un altro modo, se ci pensa, per valorizzare il made in Italy delle piccole e medie imprese senza rinunciare alla propria identità e al proprio saper fare».

### **Cortellezzi Primo & C. S.r.l.**

**Via Podgora 7, 21049 Tradate (VA)**

**tel. 0331. 849149**

**fax. 0331. 810525**

**email: [info@cortellezziprimo.it](mailto:info@cortellezziprimo.it)**

**[www.cortellezziprimo.it](http://www.cortellezziprimo.it)**

### **Vai allo speciale [L'impresa delle meraviglie](#)**

**[Redazione VareseNews](#)**

**[redazione@varesenews.it](mailto:redazione@varesenews.it)**

