

## Un triplo cluster per l'aerospazio, Lombardia incontra Svizzera e Germania

**Pubblicato:** Venerdì 12 Ottobre 2018



Si accorciano le distanze, aumentano le interazioni e diminuiscono le barriere: è andato in scena il secondo evento **Cluster2Cluster**, organizzato dal **Lombardia aerospace cluster**. A seguito dell'incontro pilota, tenutosi a febbraio nel **cantone svizzero di Nidwalden**, 44 imprenditori di 23 imprese svizzere e italiane sono tornati a incontrarsi. Questa volta la cornice è stata quella degli stabilimenti del **Gruppo Leonardo sul territorio varesino**: prima alla **Divisione Elicotteri di Vergiate** e poi alla **Divisione Velivoli di Venegono Superiore**. Obiettivo del meeting tra le pmi, che si è tenuto alla presenza di Ermanno Boccalari dell'Unità organizzativa internazionalizzazione, Export e Promozione di **Regione Lombardia** del Cluster, è dare seguito alle partnership strette ad inizio anno. «Sono trascorsi alcuni mesi dal primo evento in cui **abbiamo unito le forze** e, devo ammettere, che finora è stato un viaggio fantastico: abbiamo stabilito nuovi contatti, approfondito discussioni su progetti ed attività e vorremo continuare ad incoraggiare l'interscambio tra le nostre imprese e quelle lombarde», racconta **Erik Linden**, managing director dello **Swiss Aerospace Cluster**.

Lo scopo del progetto **Cluster2Cluster**, coordinato dal consigliere del Lombardia Aerospace Cluster **Massimo Maronati**, è **favorire il Business Networking** tra imprese della stessa grandezza, a media e lunga distanza. «Dare un'opportunità agli imprenditori di incontrare faccia a faccia realtà simili alle loro, per costruire una rete di contatti e condividere conoscenze tecnologiche: questo l'obiettivo dell'iniziativa Cluster2Cluster», commenta **Angelo Vallerani**, presidente del Cluster aerospaziale lombardo.

Presente a questo secondo incontro era anche **Rolf-Jürgen Ahlers, presidente del forum Luft-und Raumfahrt Baden-Württemberg**, realtà tedesca di rilievo nel settore aerospace a livello europeo: «Abbiamo fondato quello che definirei un **triplo Cluster con Lombardia e Svizzera**, in cui cerchiamo di cooperare nella direzione dello sviluppo tecnologico. E, cosa ancora più importante, proviamo a spiegare alle imprese cosa fanno realtà simili alle loro e come poter migliorare la collaborazione tra aziende». Se la Svizzera era stata selezionata come prima destinazione di questo progetto di Business Networking per vicinanza e numeri di scambi commerciali, la Germania non è certo da meno.

### **Lo scambio commerciale tra Lombardia, Svizzera e Germania**

La **Svizzera rappresenta l'undicesimo mercato** di esportazione per l'industria aerospaziale lombarda (il 2,5% dell'export totale) e nel **2017 il valore dei beni diretti** nel paese elvetico hanno superato i **36 milioni di euro**. La Germania, invece, è il **diciassettesimo** mercato di riferimento per l'export del comparto aerospace lombardo (1,8%) e lo scorso anno quasi 26 milioni di euro sono "volati" in direzione dei confini tedeschi. La **Lombardia è una regione di riferimento per entrambi i Paesi** per quanto riguarda le esportazioni: il **55% dell'export aerospaziale svizzero verso l'Italia è destinato al solo territorio lombardo**, mentre per quello tedesco la percentuale si abbassa ma resta comunque di significativa rilevanza (10%).

### **IL PARERE DELLE IMPRESE**

«Avere la possibilità di esplorare e sviluppare nuovi progetti, entrando in contatto con un network di persone che conoscono altre persone: mi porterò a casa questo dall'incontro con il Lombardia Aerospace Cluster», spiega **Rebecca Meldrum, Availability & Maintenance Services Consultant di Meldrum Consulting**, nel corso dei meeting B2B. A colpire **Diego Casadei, PhD Head of Space R&D dell'impresa svizzera Cosylab** è stata, invece, l'opportunità di trovare partner e non competitors: «Ho potuto incontrare molte persone, che come me, sono alla ricerca di collaborazioni per progetti futuri. Non si partecipa ad eventi di Business Networking come questi necessariamente per dire qualcosa, ma per creare partnership. Ovviamente non mi aspetto di chiudere un contratto domattina, ma non è fondamentale: l'importante è trovare persone a cui spiegare cosa la tua azienda può fare e viceversa. Così da gettare le basi per collaborazioni concrete».

Apprezzata anche da **Massimiliano Musazzi, Sales Executive Manager della società italiana Optec** con sede a Parabiago, la formula degli incontri individuali, preceduti da una breve introduzione delle aziende presenti all'evento: «L'impressione è stata molto positiva: eventi come questo sono davvero efficaci e fattivi. Il motivo risiede nella possibilità di avere un contatto diretto, immediato e molto pertinente con figure tecnicamente già sulla stessa lunghezza d'onda. Abbiamo avuto modo di scambiare interessanti impressioni e commenti con possibili nuovi partner. Con uno (dalla Svizzera) abbiamo già una conference call, con un secondo (dalla Germania) stiamo organizzando una visita nella nostra sede per inizio novembre».

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it