

AGROCHIMICA

Syngenta, multa negli USA

Il gruppo agrochimico basilese Syngenta deve pagare 1,2 milioni di dollari per chiudere una vertenza con l'EPA, l'Agenzia governativa americana di protezione dell'ambiente, relativa alla vendita di pesticidi dichiarati in modo scorretto. L'importo comprende una sanzione di diritto civile pari a 440.000 dollari e un contributo di 750.000 dollari destinato a un progetto di preservazione ambientale.

LAVORAZIONE CARNE

Bell mette gli occhi su Geiser

Il gruppo basilese specializzato nella lavorazione della carne Bell continua la sua strategia delle acquisizioni. Per rafforzare la sua posizione sul mercato degli alimentari, ha annunciato di voler rilevare il fornitore di prodotti gastronomici Geiser con sede a Schlieren (ZH). Geiser, attiva nella produzione di carne e affettati, impiega 120 collaboratori e ha un fatturato annuo di 45 milioni di franchi.

ZERMATT

BVZ Holding chiude in utile

Buoni affari nel primo semestre per BVZ Holding: la società con sede a Zermatt (VS) quotata alla Borsa svizzera che, attraverso le sue controllate, gestisce linee ferroviarie regionali in Alto Vallese con collegamenti verso i cantoni di Uri e Grigioni, ha conseguito nel 2015 un utile netto di 3 milioni (+18% su base annua) e un risultato operativo a livello Ebitda di 15,4 milioni (+6,5%), su un giro d'affari di 68,8 milioni (+2,6%).

Enerproject Quel Ticino a tutto gas

L'azienda dal 1995 è specializzata in componenti usati nel settore energetico in tutto il mondo
Remo Ferretti: «Essere piccoli ci rende agili e più capaci di reagire quando il mercato cambia»



ERICA LANZI

Quando si parla di produzione di gas e petrolio spesso si pensa a complesse piattaforme ad alta tecnologia sviluppate in Paesi molto lontani. In realtà, le singole componenti vengono prodotte in tutto il mondo, e a volte recano anche il marchio ticinese. È il caso della Enerproject, oggi specializzata nella costruzione di impianti per la compressione del gas naturale, e attiva sui mercati del petrolio (oil & gas) e dell'energia cogenerata per mezzo di turbine gas.

L'azienda, fondata a Biasca nel 1995 da Remo Ferretti, solo in Ticino conta una cinquantina di dipendenti. «All'inizio si trattava soprattutto di lavori di ingegneria nel campo delle turbine. La mia vera passione però è sempre stata la costruzione delle macchine - racconta Ferretti. L'obiettivo era quello di riuscire a realizzare un prodotto finito, oltre che seguirne la progettazione». I primi passi in questo senso sono stati fatti grazie a Turbomach, da cui Ferretti aveva lavorato in precedenza. «Già allora il gruppo aveva visto l'opportunità di un mercato di nicchia, senza però riuscire a svilupparlo per mancanza di massa critica. Abbiamo così ricevuto un primo ordine per un compressore in Thailandia, a cui poi ne è seguito il secondo. Piano piano il giro dei clienti si è allargato, e nel giro di pochi anni siamo arrivati ad una quarantina di installazioni all'anno in tutto il mondo». Conseguentemente anche l'impresa si è allargata: da una piccola officina a Biasca, la Enerproject si è prima spostata a Giubiasco, per poi installarsi nell'attuale stabile a Mezzovico.

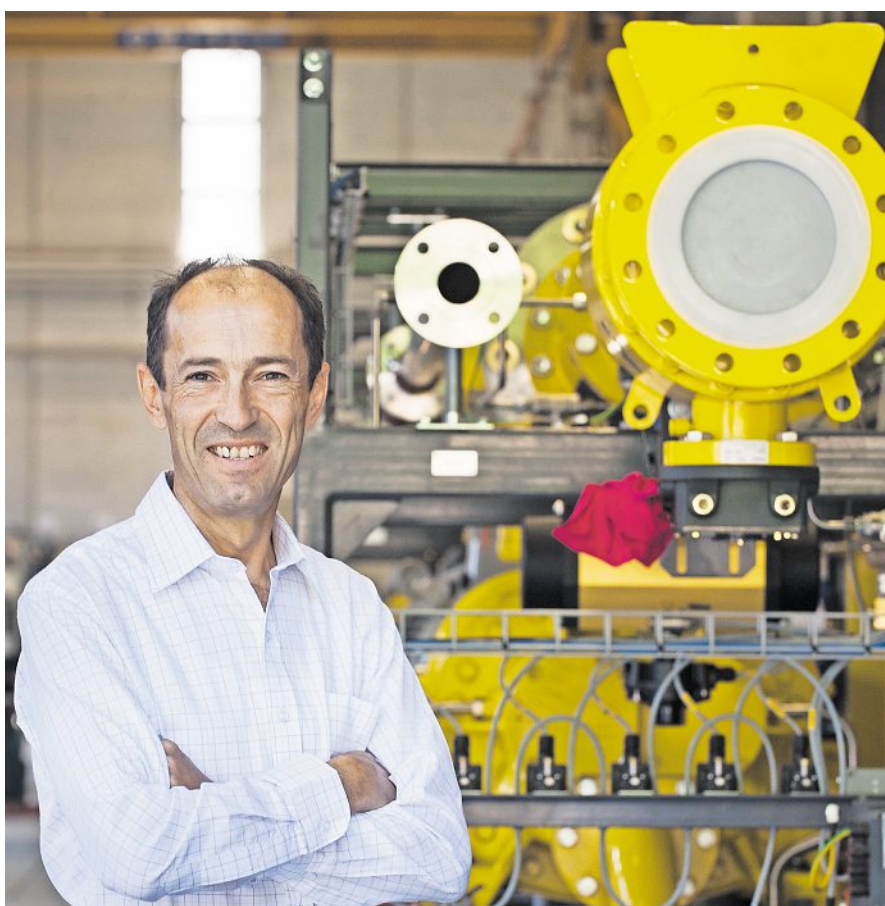
L'ingegneria meccanica è un settore tradizionale, che più che tecnologie molto avanzate richiede affidabilità e continuità, anche per garantire il funzionamento delle macchine e ridurre al minimo i rischi di guasti che potrebbero bloccare un'intera piattaforma con costi altissimi, spiega Ferretti. Inoltre le referenze dei clienti sono indispensabili per crescere, soprattutto nei primi anni. Per cui, più che nei mac-

chinari, fin dall'inizio uno degli investimenti più importanti della Enerproject è stato nella conoscenza del mercato e nel valore del nome dell'azienda, in modo da «sembrare» continuamente per acquisire il progetto successivo.

Un'altra sfida è data dal fatto che ogni commessa è unica, in quanto ciascun compressore va adattato alle esigenze tecniche e climatiche specifiche dell'impianto. «Il vantaggio di essere piccoli, è che si è molto più flessibile di tanti gruppi industriali, per cui con poche persone riusciamo a progettare e produrre macchine complesse in pochi mesi. Non c'è mai stata l'ambizione di conquistare commesse enormi solo per diventare più grandi, mentre invece è importante avere una visione a lungo termine anche con i clienti e poter garantire una certa continuità». In questo settore la concorrenza non manca di certo, ma quello che è difficile è riuscire a stabilirsi in modo duraturo.

Nonostante l'impresa abbia beneficiato di una crescita graduale, il settore del gas e del petrolio non è sicuramente dei più facili, in quanto la produzione e le commesse risentono molto delle fluttuazioni dei prezzi dell'energia e dagli equilibri economico-politici nei Paesi produttori. Per cui se da una parte alcuni interventi sugli impianti vanno programmati con largo anticipo, dall'altra ci vuole una grossa flessibilità da parte di tutta la squadra, che deve avere la valigia sempre pronta per intervenire su compressori dalla Siberia come in Sud Africa. Alcuni Paesi poi richiedono una presenza fissa in loco. In Russia per esempio, che è diventata una dei mercati di riferimento, è stato necessario aprire una nuova filiale (che oggi conta circa 50 persone) per poter seguire meglio i clienti. Qualche anno fa è entrata a fare parte del gruppo anche una ditta tedesca, la VPT, attiva soprattutto nel biometano e nell'energia verde.

Con l'attuale crisi nel mercato dell'energia, si sta tuttavia rendendo necessaria un'ulteriore diversificazione geografica e in termini di prodotto. «Tanti clienti hanno bloccato gli investimenti nei progetti. Per cui ci stiamo spingendo in Asia, sia con i compressori, ma anche con gli impianti di refrigerazione. Stiamo inoltre facendo investimenti importanti nel servizio dopo vendita, offrendo servizi specializzati mirati a mantenere l'affidabilità e la sicurezza dell'impianto, come software per poter monitorare le macchine a distanza».



MERCATO DI NICCHIA A Mezzovico la Enerproject, fondata da Remo Ferretti, progetta e assembla impianti compressori di gas. (Foto Crinari)

Negli ultimi anni è stato anche investito molto per dare all'azienda una struttura funzionale e «autosufficiente». Si vedrà in futuro se sarà necessario pensare ad una sede asiatica. Il Ticino intanto, resta decisamente il cuore di tutta l'azienda. Non mi sposterei mai di qui, dice convinto Ferretti. «Diventare imprenditori non è facile, soprattutto all'inizio ci vuole una grossa motivazione oltre che passione. Ma a parte la possibilità di lavorare in una regione stabile e solida, ci siamo sempre sentiti appoggiati dalle istituzioni anche come azienda piccola. Gli investimenti sono autofinanziati, in ogni caso negli corso degli anni siamo riusciti a stabilire un buon rapporto con le banche. Inoltre, anche portando la produzione all'estero non ci sarebbero grossi risparmi di costo, in quanto si tratta di componenti molto personalizzate che non possono essere prodotte in serie. Per contro richiedono molta esperienza e una certa malizia del mestiere, che è difficile da sostituire».

MANNO

Naie, inaugurato un nuovo sito per la produzione

Si amplia l'attività produttiva della Naie, azienda specializzata in integratori alimentari originaria della California e presente a Manno. Il CEO LeDoux, il direttore Fausto Petri, insieme al presidente del Consiglio di Stato Paolo Beltraminelli, al sindaco di Manno Giorgio Rossi, al direttore del DFE Stefano Rizzi e all'imprenditore Silvio Tarchini, hanno inaugurato il nuovo sito produttivo. Presente in Ticino dal 1999, oggi Naie è arrivata ad avere in organico 58 persone e una superficie di produzione di quasi 9 mila metri. Dal 2004 ha ottenuto l'autorizzazione di Swissmedic per i suoi prodotti.

ABBIGLIAMENTO

Gli italiani puntano a Vögele

Il gruppo svizzese attivo nel settore dell'abbigliamento Charles Vögele è oggetto di un'offerta pubblica di acquisto (OPA) da parte del gruppo d'investitori italiani Sempione Retail. Quest'ultimo offre 6,38 franchi per ogni azione al portatore, ossia 56 milioni. Il prezzo offerto da Sempione Retail, gruppo italiano dell'abbigliamento (attraverso i marchi OVS e UPIM) rappresenta un plusvalore del 2,1% rispetto al corso di chiusura di venerdì. Dopo un'analisi approfondita, il Consiglio d'amministrazione di Charles Vögele raccomanda di accettare l'offerta. Aspen Trust Services, una società fiduciaria (trustee) che agisce per conto dell'entità neozelandese Elarof Trust detiene il 15,2% delle azioni di Charles Vögele e dispone anche di una partecipazione del 20,5% in Sempione Retail. La parte restante del 44,5% in quest'ultimo è detenuta da Retail Investement, proprietà degli imprenditori italiani Jonathan Kafri ed Enzo de Gaspari. Sempione Retail prevede di pubblicare il prospetto della sua offerta il 12 ottobre. L'OPA dovrebbe essere lanciata il 26 ottobre per terminare il 23 novembre. Gli investitori italiani considereranno l'operazione come riuscita nel momento in cui disporranno del 70% delle azioni di Charles Vögele. Una volta che la transazione sarà ultimata, le azioni di Vögele saranno ritirate dalla Borsa svizzera e sarà designato un nuovo Consiglio di amministrazione con tre rappresentanti dell'acquirente. La direzione del gruppo rimarrà invece la stessa. La transazione deve anche ottenere il via libera dalle relative autorità della concorrenza. Nel primo semestre 2016, Charles Vögele ha registrato una perdita netta di 32 milioni di franchi, inferiore comunque ai 36 milioni registrati nei primi sei mesi del 2015. Il fatturato è sceso del 3,6% a 378 milioni di franchi. Il gruppo ha avviato misure di ristrutturazione.

CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO

PUBBLIREDAZIONALE

Strumenti digitali a sostegno dell'export

L'e-commerce offre numerose opportunità per il commercio con l'estero

Nel 2015, Google Svizzera in collaborazione con Switzerland Global Enterprise (S-GE) ha avviato la piattaforma www.exportdigital.ch volta a sostenere le PMI svizzere nell'avvio e nello sviluppo di attività d'export tramite gli strumenti digitali. Questi ultimi forniscono infatti un supporto non indifferente e soprattutto poco oneroso nell'analisi della domanda di prodotti in vari mercati, nella valutazione di clienti potenziali, nelle operazioni di marketing online e nelle vendite tramite l'e-commerce. In sintesi, essi semplificano la gestione di un mercato estero.

La piattaforma Export Digital fornisce know-how digitale, strumenti pratici e moduli di e-learning sui vari temi legati al



MARCO PASSALIA
Responsabile Servizio Export Cc-Ti

commercio con l'estero. Un centinaio di video tutorial creano un percorso d'apprendimento individuale volto a guidare le aziende passo dopo passo nelle fasi più importanti dell'acquisizione di clienti all'estero. Gli strumenti digitali vanno però integrati in una strategia globale: a prescindere dai canali digitali, nel mercato di riferimento servono infatti anche una buona rete di partner e ulteriori canali di marketing e di vendita. Non vanno inoltre sottovalutati né le differenze culturali e normative né i rischi "classici" delle operazioni con l'estero. L'entrata su un mercato resta pertanto un processo complicato. Ecco quindi che la piattaforma Export Digital è più in generale il tema dell'export sa-



MONICA ZURFLUH
Responsabile S-GE per la Svizzera italiana

ranno al centro di un training intensivo di mezza giornata che Switzerland Global Enterprise organizzerà il 26 settembre 2016 in collaborazione con Google Svizzera, Camera di commercio del Cantone Ticino (Cc-Ti), PwC e Asendia (con NetComm Suisse). Attraverso input pratici i partecipanti impareranno ad utilizzare la piattaforma digitale per una prima analisi dei mercati e delle loro potenzialità e approfondiranno le loro conoscenze in ambito export e dei rischi ivi collegati. Il tema dell'e-commerce godrà di un'attenzione particolare, in quanto offre numerose opportunità per reperire clienti all'estero, incrementare fatturato e visibilità, ma implica anche numerose sfide.

PROSSIMI EVENTI E CORSI

MAGGIORI INFORMAZIONI E ISCRIZIONI
www.cc-ti.ch Tel: 091 911 51 11 export@cc-ti.ch
www.s-ge.com Tel: 091 601 86 86 mzurfluh@s-ge.com

CORSI

28 SETTEMBRE | 16:30 - 18:00
Uffici Cc-Ti:
L'utilizzo corretto dei Carnet ATA

3/10 OTTOBRE | 13:30 - 17:30
Uffici Cc-Ti:
Crediti ed incassi documentari nel commercio con l'estero

18/19 OTTOBRE | 8:30 - 17:00
Uffici Cc-Ti:
Accordi di libero scambio e origine preferenziale - Modulo 1 - Seconda edizione

EVENTI

26 SETTEMBRE | 14:00 - 18:00
Uffici Cc-Ti:
Impulse: Export Digital Training