

Più industria per il futuro del Ticino

Le aziende ticinesi stanno crescendo anche sui mercati internazionali, rappresentando in taluni casi delle vere e proprie 'eccellenze' a livello globale. Ne parliamo con Alessandro Prino, direttore Consulenza di Emme-Effe Sa: società partner di Aiti Servizi, specializzata nell'offerta di consulenze operative alle piccole e medie imprese.

In Emme-Effe avete deciso di concentrarvi sui 'servizi alle imprese': una scelta insolita per una fiduciaria...

Pensiamo che il futuro del Ticino sia fondato sul lavoro e sul valore aggiunto delle nostre imprese, più che sulla gestione di patrimoni finanziari. Lavorare bene, disporre di prodotti competitivi, essere affidabili, conquistare la fiducia dei clienti costituiscono le basi per una crescita di lungo termine.

Ma i numeri indicano come in Ticino il tessuto industriale sia caratterizzato da piccole e medie imprese, non da grandi multinazionali...

Certo, in Ticino non abbiamo la grande industria che caratterizza altri territori ma questo, a nostro avviso, rappresenta un punto di forza: le piccole e medie imprese ticinesi sono uscite dalla crisi a testa alta, dimostrando di poter competere sui mercati internazionali proprio sfruttando una maggiore elasticità e reattività. Il tessuto industriale ticinese non è nato ieri, si fonda su una storia lunga di cui dobbiamo essere orgogliosi e che ci accomuna a storie imprenditoriali simili in tutta Europa. Le mail sanno essere protagoniste di percorsi di crescita e innovazione. Noi abbiamo scelto di offrire, proprio a queste imprese, consulenze operative e concrete, mettendo a loro disposizione l'esperienza di professionisti che hanno guidato l'innovazione e la crescita di aziende anche sui mercati internazionali.

Siete quindi fermamente convinti che ci sia spazio, per le nostre imprese, sui mercati

internazionali... Ma come supportate questo sforzo di crescita e d'internazionalizzazione?

Nei nostri imprenditori, tenacia, costanza, capacità di innovare non sono certo inferiori rispetto a quanto è presente in altri distretti europei, come il Nord Italia o la Baviera. Certo, per competere su mercati sempre più globalizzati servono anche processi aziendali efficienti, catene di fornitura e politiche commerciali internazionali, capacità di affrontare concorrenti con culture diverse, dispositivi per difendere i nostri prodotti e la proprietà intellettuale, gestione finanziaria condotta con strumenti innovativi. Ebbene, Emme-Effe può contribuire a portare in azienda metodi e conoscenze nuove. I nostri collaboratori e partner hanno alle spalle esperienze manageriali concrete, maturate in settori quali la Logistica, la Produzione, il Commerciale, la Finanza e la Tesoreria.

Disponiamo inoltre di una rete di partner in diverse nazioni in grado di supportare attività locali: sia commerciali, sia produttive.

Offrite dunque un patrimonio di esperienze maturate sul campo. Tuttavia, fare consulenza in piccole e medie imprese è spesso una sfida: l'imprenditore non ha bisogno di 'teorie', bensì di 'concretezza'...

Lo stile del nostro intervento è sempre finalizzato al miglioramento delle performance aziendali: obiettivi concreti e misurabili che concordiamo con azionisti e manager all'inizio



Alessandro Prino, direttore Consulenza della società Emme-Effe Sa.

della nostra attività. L'approccio è poi estremamente pratico e concreto: non lasciamo all'imprenditore o ai manager un elenco di cose da fare o di obiettivi che sarebbe bello raggiungere, ma li affianchiamo fino al raggiungimento del risultato. Per questo i nostri collaboratori possono, se richiesto dalla proprietà, entrare in azienda anche con forme di temporary/interim management o di affiancamento a lungo termine, ricoprendo ruoli di responsabilità diretta. Riteniamo che questo approccio sia particolarmente indicato per portare a buon fine passaggi generazionali, ristrutturazioni organizzative e percorsi di crescita (produttivi e commerciali): attività che implicano tempo, introduzione di nuove metodologie, formazione e crescita del personale interno. **Fare più industria, pensando a lungo termine. Che relazione c'è con la tradizione e la cultura del sistema bancario e finanziario?**

Il sistema bancario svizzero è riuscito a superare anni di crisi molto duri e sta riorganizzando le tipologie dei servizi offerti. Il supporto finanziario al mondo

delle imprese è sicuramente una delle attività a maggior valore aggiunto per il "sistema Svizzera" e le imprese ticinesi, proprio perché piccole e medie, devono poter disporre dei più moderni strumenti di finanziamento, capitalizzazione e crescita. Sono fiducioso che anche le banche sapranno accompagnare le aziende-clienti nell'affascinante navigazione nel mare della liquidità e degli investimenti internazionali.

Da parte nostra, supporteremo le imprese del territorio nell'utilizzo di strumenti di finanziamento e capitalizzazione anche attraverso la collaborazione con Borsa Italiana: nei prossimi mesi, infatti, introdurremo in Ticino i percorsi Elite di Borsa Italiana, percorsi di formazione finanziaria e di apertura ai mercati internazionali dei capitali. Un'opportunità per i nostri imprenditori e direttori finanziari di confrontarsi con il mercato internazionale dei capitali e scambiare esperienze con imprese e investitori di molte altre nazioni.

Per maggiori informazioni contattare:

Simona Galli di Aiti Servizi
Tel. 091/911 84 72
simona.galli@aitiservizi.ch
www.aitiservizi.ch