

INCONTRO CON I COMPRATORI STRANIERI

# I rubinetti sposano l'elettronica per i nuovi mercati

MARCELLO GIORDANI  
BORGOMANERO

Per battere il mercato italiano fiacco e la concorrenza a prezzi stracciati dell'Estremo Oriente i rubinettai cusiani puntano sull'elettronica, i materiali di prestigio e i sanitari e rubinetti innovativi. Sono le armi con cui le aziende del territorio si sono presentate all'incontro coi buyer stranieri provenienti da Spagna, Portogallo, Marocco, Tunisia, Libano, Polonia e Finlandia, organizzato dall'Evaet all'hotel San Francesco di Borgomanero. «L'obiettivo è creare relazioni d'affari concrete tra le nostre imprese e gli operatori esteri - dice Gianfreddo Comazzi, presidente Evaet - Gli incontri sono stati organizzati in modo da connettere gli imprenditori partecipanti ai buyers che hanno dimostrato reale interesse verso i loro prodotti, favorendo le possibilità di allargare il proprio busi-

ness verso nuovi mercati».

Michela Martini, area manager della Guglielmi di Grignasco, punta con la propria azienda sulla fascia alta della clientela, proprio per bypassare la concorrenza, soprattutto cinese, del low cost.

«Questa clientela chiede un prodotto che sappia abbinare il massimo della tecnologia con il meglio delle materie prime. Ed ecco il rubinetto elettronico che eroga l'acqua alla temperatura voluta e nella quantità necessaria, abbinato ai materiali nobili, dalla pietra Savoia ai marmi pregiati».

C'è anche chi ha risolto il problema della concorrenza con l'Asia attraverso una vera e propria alleanza commerciale e societaria, come la novarese Uspa Europe, che propone i sanitari del futuro. «Siamo in società con un importante gruppo coreano - dice l'ammini-

stratore Paolo Ravizzotti - e stiamo lanciando la smart toilet, ovvero un sanitario che, mediante l'elettronica, unisce water a bidet, permette di risparmiare acqua e carta igienica, e all'estero ha già un mercato in fortissima espansione. In Giappone è il sanitario più venduto e vogliamo portarlo in Europa».

## Il timore dei dazi

L'esportazione, nei momenti in cui il mercato interno è statico, diventa fondamentale, aggiunge Andrea Visentin, responsabile commerciale della Mrg di Gozzano: «L'industria edile da tempo è ferma e questo obbliga tutte le aziende a cercare sempre più sbocchi all'estero. Un altro problema è la tutela del made in Italy. Purtroppo nel nostro settore circolano troppi prodotti che non sono tali e arrivano soprattutto dalla Ci-

na. Costano molto meno ma hanno un grado di affidabilità nettamente inferiore e negli incontri di questa manifestazione ho notato che i clienti stranieri cercano il prodotto italiano, dalla confezione ai singoli componenti. Ora dobbiamo sperare che non scattino i dazi: negli Stati Uniti una barriera di questo genere penalizzerebbe tutti gli imprenditori». M.G. —

© BY NC ND AL CUNDIRITTI RISERVATI



Peso: 18%