



Nell'offerta Invernizzi: fiere leader di settore e nuovi promettenti mercati

di Giampaolo Squarcina

La situazione economica mondiale è senza dubbio difficile: il terrorismo, la guerra e da ultimo fenomeni come la Sars hanno inciso su un quadro che presentava già segni di crisi, aggiungendo timori e incertezze sulle prospettive presenti e future. In Italia, complice anche il rafforzamento dell'euro sulla valuta statunitense, le esportazioni sono in calo, come i consumi.

In momenti simili, gli imprenditori più avveduti non si scoraggiano, ma si muovono con lungimiranza, facendo nuovi investimenti e, spesso preparando così le vie d'uscita per sé stessi e gli altri. È il caso della Invernizzi International Sales Srl.

“A causa della Sars – spiega Nuccia Invernizzi, alla guida dell'azienda da 10 anni – nel 2003 molte fiere in Cina sono state cancellate o fatte slittare, con un danno notevole per chi, come noi, opera da anni nell'area. Fortunatamente da tempo avevo puntato anche su aree alternative, in particolare Russia e paesi collegati. Una scelta che si è rivelata vincente: grazie a queste nuove acquisizioni riusciamo a mantenere il fatturato.”

Ed ecco che la capacità d'iniziativa della Invernizzi si riversa a vantaggio dei propri clienti,

con valide alternative e nuovi sbocchi per le aziende italiane che hanno necessità di esportare.

Una gamma completa di servizi

Grazie ai molti anni di esperienza e a una squadra affiatata di otto persone, l'azienda fornisce assistenza completa alle imprese che intendono partecipare a fiere internazionali leader nei rispettivi settori, quali l'edilizia, le costruzioni, la decorazione d'interni, l'arredo bagno, cucina e sanitari, il legno e i mobili, la sicurezza e l'antinfortunistica, le macchine utensili, l'automazione industriale e meccanica, l'hôtellerie e la ristorazione, le macchine per imballaggio e lavorazione alimentare.

La Invernizzi rappresenta infatti in Italia alcuni tra i maggiori organizzatori di fiere mondiali (Reed Exhibitions, Ite, Cmp United Business Media), e il suo lavoro non si limita alla semplice vendita di spazi espositivi, ma comprende una serie di servizi che permette alle imprese clienti di ottimizzare l'investimento affrontato, per esempio: ricerche di mercato preparatorie alla partecipazione fieristica, organizzazione d'incontri con operatori e stampa, campagne pubblicitarie sulle principali riviste del settore interessato, invio di biglietti

invito per visitatori a una mailing list costantemente aggiornata, stipula di accordi e convenzioni con tour operator e spedizionieri per offrire condizioni agevolate agli espositori.

L'ufficio lavora a stretto contatto con Ice, Associazioni di categoria, Camere di Commercio e altri Enti.

Tra le fiere rappresentate che costituiscono il riferimento mondiale nel rispettivo settore possiamo citare: il *Batimat* a Parigi (prossima edizione: 3-8 novembre 2003), la più importante fiera esistente sulle costruzioni e, sempre a Parigi, *Interclima* (3-6 febbraio 2004), *Idéobain* (4-9 febbraio 2004) e *Equip' Baie*, dedicata alla carpenteria metallica (16-19 novembre 2004).

Negli Stati Uniti Invernizzi rappresenta *K-Bis*, fiera del settore cucina e bagno (2-4 aprile 2004). Per quanto riguarda le fiere organizzate nell'est europeo, un'area in sviluppo che presenta innumerevoli potenzialità da sfruttare, Invernizzi cura la rappresentanza della *Russia Building Week*, la *Settimana dell'Edilizia Russa*, che si tiene a Mosca annualmente (prossima edizione: 6-9 aprile 2004), di *Windows & Doors* sempre a Mosca, (5-8 aprile 2004) e di *Batimat San Pietroburgo* (10-13 settembre 2003).

Completano il quadro delle fiere rappresentate nell'area *BakuBuild*, nella capitale dell'Azerbaijan (24-26 settembre 2003) e *Uzbuild* a Tashkent in Uzbekistan (2-4 marzo 2004).

L'opportunità Marocco

Invernizzi è attiva anche in Africa settentrionale, rappresentando in Marocco il *Sipam* di Casablanca, salone dedicato all'edilizia, che si terrà nel gennaio 2004. Il Marocco è un altro paese da tenere d'occhio dal momento che ha sottoscritto un accordo con l'Unione Europea, entrato in vigore nel marzo 2000, che sancisce l'abbattimento dei dazi doganali creando di fatto un'area di libero scambio di beni, capitali e servizi in entrambe le direzioni.

L'accordo sancisce l'esenzione totale dai dazi doganali sugli impianti industriali importati, e una riduzione annuale del 25% su prodotti fabbricati localmente, quali materie prime e pezzi di ricambio, il che significa esenzione totale anche per questi beni a partire dal 1 marzo 2005. I dazi sulle merci prodotte localmente, invece, godono già dal 1 marzo 2003 di un abbattimento del 10%.

Il Marocco è un Paese in via di sviluppo, con buone prospettive economiche in quanto basa il suo approvvigionamento energetico futuro sulla recente scoperta di considerevoli giacimenti petroliferi, oltre a presentare innovazioni politiche che permetteranno un rapido ammodernamento del Paese.

Sarà una nuova felice intuizione della Invernizzi, puntare sul Marocco? Non ne dubitiamo. Oltre ai mercati tradizionalmente favorevoli come gli Stati Uniti e quelli che tirano come la Russia e, nonostante tutto, la Cina, si sta probabilmente aprendo un altro fronte di successo per le imprese italiane che intendano proporsi all'estero attraverso le fiere rappresentate da Invernizzi.

Per saperne di più:
tel. 02 5740 3340

www.nucciainvernizzi.it