

PROGETTO BAKU - AZERBAIGIAN 2009-2010

Il raggruppamento che ha promosso questo progetto comprende aziende riconducibili tutte al settore costruzioni. In particolare le aziende sono:

- **BARDI COSTRUZIONI s.r.l.**, impresa che opera nel settore dell'edilizia abitativa.
- **KAPPA-CI s.r.l.**, impresa che opera nel settore degli infissi in alluminio, PVC e ferro, ad uso civile ed industriale.
- **FA-CE S.N.C. Di Lelli Romano & C.** impresa che produce serramenti in legno per interni ed esterni con dedizione e cura ai massimi livelli.
- **IMPRONTA S.R.L.** impresa che effettua costruzione di scale ed elementi di arredo in acciaio.

Questa missione, legata dunque al settore delle costruzioni, pubbliche e private, ha individuato anche il target principale di riferimento per la propria iniziativa commerciale, ponendosi l'obiettivo di acquisire commesse nel settore delle costruzioni e delle finiture di lusso, volendo valorizzare l'elevato sistema delle competenze delle imprese del raggruppamento.

Pertanto l'obiettivo è stato quello di proporsi come imprese del "Made in Italy" del settore costruzioni offrendo soluzioni di elevata qualità sia per la residenzialità, che per strutture di uso pubblico (alberghi, uffici, centri commerciali, ecc...).

Per tutti i motivi sopra esposti, con questa missione si è voluto ottenere un primo riconoscimento di partnership qualificata e rappresentativa del Made in Italy delle costruzioni, in grado di fornire anche contributi nella progettazione sostenibile e innovativa; particolare rilevanza è stata data anche agli incontri "istituzionali" programmati (Camera di Commercio, Ambasciata, Pubblica Amministrazione).

Obiettivi del progetto

Allo scopo di conseguire gli obiettivi generali del progetto, si sono quindi definiti risultati specifici da conseguire, in particolare:

- E' stata acquisita una precisa conoscenza del paese Azerbaijan, in questo ovviamente supportati dai consulenti del raggruppamento, approfondendo la conoscenza anche dei costumi locali e della cultura, soprattutto in materia di costruzioni residenziali;
- E' stata acquisita informazioni indispensabili sulle caratteristiche climatiche, idrologiche, sismiche e di approvvigionamento energetico, in particolare del territorio della capitale Bakù;
- E' stata ottenuta una prima informazione sulle normative locali in materia di costruzioni edili, contrattualistica locale, legislazione del lavoro, normativa fiscale e internazionale di import ed export e, comunque, una informazione di dettaglio tramite l'incarico assegnato ai consulenti;
- Sono state Acquisite conoscenze sulle possibili partnership finanziarie e bancarie, in particolare tramite Unicredit che opera stabilmente in quel paese;
- E' stata acquisita una sufficiente conoscenza del sistema dei trasporti e della logistica (navale e stradale) dell'Azerbaijan;
- E' stata promossa l'immagine del gruppo delle imprese dell'Ati nell'ambito degli incontri istituzionali e con le imprese e gli investitori già programmati;
- Sono state studiate le modalità con cui procedere alle eventuali fasi successive del progetto, ovvero realizzando un'attività di "follow-up" in grado di definire i fattori di successo emersi dall'iniziativa e l'opportunità di realizzare uno show room temporaneo e un ciclo di eventi o work shop a supporto dell'azione di penetrazione nel mercato delle costruzioni di quel paese.

Azioni

✓ Ricerche di mercato, analisi del settore, consulenze commerciali e ricerca partners

Questa prima fase di l'analisi è stata affidata ad una società di consulenza che opera da anni nel paese, ed ha molteplici obiettivi:

- Ha fornito una conoscenza approfondita dell'Azerbaijan alle imprese, avendo come focus il mercato delle costruzioni residenziali e del contract alberghiero;
- Ha individuato una serie di partners commerciali del settore edile ed immobiliare al fine di organizzare incontri mirati con il gruppo delle aziende dell'ATI.
- Ha assicurato assistenza alle aziende sia durante i workshop che nella fase di follow up.

✓ Realizzazione comune di work shop e meeting

Il raggruppamento di imprese si è impegnato in una missione di cinque giorni in cui sono stati organizzati diversi work shop di presentazione del gruppo ed incontri con interlocutori già individuati e valutati dalla società di consulenza. Gli incontri sono stati prevalentemente di natura commerciale, le aziende hanno avuto l'opportunità di incontrare anche un funzionario della Camera di commercio azera e l'ambasciatore italiano.

✓ Realizzazione di show room temporaneo

Il gruppo di aziende ha inoltre allestito un piccolo show room temporaneo a Baku, con la finalità di sviluppare con concretezza i contatti che sono stati presi durante i meeting. Tale decisione è scaturita anche dal fatto che non esiste una importante fiera del settore alla quale partecipare.

✓ Interventi di promozione sui mercati esteri a favore dell'aggregazione

Il gruppo di imprese ha progettato e realizzato un insieme di strumenti promozionali, che sono stati utilizzati a supporto dei work shop e meeting e, più in generale, del programma promozionale nel suo complesso. Gli strumenti promozionali comprendono: brochure, cataloghi, depliant, sito internet, campionari. Tutto il materiale è stato prodotto in lingua inglese e russa.

Alcuni momenti di lavoro della delegazione di imprese a Bakù



