

SENZA OSTACOLI. Il Cda della quotata sull'Aim di Borsa Italiana ha deliberato di avviare una seconda struttura commerciale nel grande Paese, dopo quella di Hong Kong

Antares Vision raddoppia la «forza» in Cina

Obiettivo puntato su Shenzhen per potenziare il business nel mercato del Far-East. Nuova filiale aperta entro l'anno

Antares Vision, sfida «l'emergenza coronavirus» e raddoppia in Cina. Il Consiglio di amministrazione della spa di Travagliato, quotata sul Mercato Aim di Borsa Italiana, ha deliberato l'avvio delle procedure per aprire una nuova filiale commerciale a Shenzhen, controllata al 100% da Antares Vision Apac.

DOPO la costituzione della sede (sempre commerciale) di Hong Kong (regione amministrativa speciale del Paese del Dragone) nel 2019, la decisione di aprire una nuova presenza mira a potenziare il business nella grande nazione dell'Asia orientale, andando a rafforzare l'hub nel mercato del Far East: la nuova sfida, che si concretizzerà entro il 2020, si pone in soluzione di continuità con il piano «made in China 2025», lanciato nel 2015 dal Governo cinese per assicurare al Paese la leadership tecnologica dei propri prodotti. La scelta di Shenzhen, non è casuale: la città cinese è considerata la Silicon Valley del Paese asiatico ed è leader nel mercato dell'elettronica.

Antares Vision (quasi 600 dipendenti), presente in oltre 60 Paesi, è specializzata nelle tecnologie per l'ispezio-

ne e la tracciatura di prodotti «food and beverage» e raddoppia in Cina. Il Consiglio di amministrazione della spa di Travagliato, guidata dai due fondatori Emidio Zorzella (oggi amministratore delegato) e Massimo Bonardi (direttore generale), continua nel percorso di sviluppo, caratterizzato anche da operazioni anche all'estero: tra le ultime, da segnalare l'acquisizione del 37,5% di Orobix srl, realtà bergamasca attiva nei sistemi d'intelligenza artificiale, del 100% di FT System srl, azienda con sede ad Alseno (Piacenza), leader nel controllo e nell'ispezione nell'industria del beverage e del 51% di T2 Software, realtà brasiliana specializzata nelle soluzioni per la gestione intelligente dei dati.

«LE AUTORITÀ governative prevedono politiche per assicurare e innalzare la qualità dei prodotti e combattere la contraffazione, risulta di sicuro interesse il portfolio di soluzioni introdotte da Antares Vision - spiega una nota della spa -. Il settore farmaceutico si conferma prioritario nel piano di crescita cinese, dove expertise e know how di Antares Vision possono fare la differenza nel garantire qualità anticontraffazione». ■ M.VENT.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La Antares Vision di Travagliato si conferma senza confini

Lo studio

LE DITTE SONO IN CALO

In provincia di Brescia le ditte individuali a guida cinese sono 970, l'1,7% delle 55.801 società individuali totali. Mentre in Lombardia le imprese del settore sono cresciute del 18% in 5 anni, sfondando quota 10 mila (10.316 per l'esattezza), nel Bresciano il numero è sceso del 3,5% nel quinquennio, come emerge dai dati elaborati dalla Camera di commercio di Milano aggiornati a settembre 2019. Brescia, in ambito regionale, è seconda a Milano (5.662 ditte individuali «made in China»), precede Mantova

(717), Bergamo (714) e Varese (574). In provincia quasi un'azienda cinese su tre è impegnata nelle attività manifatturiere (308), mentre sono 279 le ditte nel commercio all'ingrosso e al dettaglio, 213 si occupano di servizi di alloggio e ristorazione, mentre nell'ambito «Altre attività di servizi» figurano 133 realtà. Le altre tipologie di business presentano numeri molto inferiori: ad esempio, in «Agricoltura e pesca» sono censite solo tre ditte, 8 sono società scientifiche e tecniche, mentre 16 sono quelle sportive, artistiche e di intrattenimento.

L'analisi

Coronavirus, Bonometti: «Problema molto serio»

Quello del coronavirus «è un problema molto serio, più grande di quello che ci viene raccontato. Abbiamo un'azienda anche in Cina e stiamo facendo rientrare i nostri dipendenti con fatica, poi verranno messi in quarantena». Così il presidente di Confindustria Lombardia e leader del gruppo OMR con quartier generale a Rezzato, Marco Bonometti, a margine del convegno Smartland a Castellanza (Varese), ha parlato dei possibili rischi legati all'emergenza sanitaria nel Paese del Dragone.

«L'ALTRO giorno, con la Regione - ha aggiunto Bonometti - si è definito un piano strategico per far fronte all'emergenza e evitare di intasare il Pronto soccorso. È chiaro che le conseguenze saranno sentite anche dal mondo economico industriale». Ripercussioni «sia in Cina, dove si rischia di chiudere le aziende per un certo periodo in attesa che la situazione si normalizzi, sia per le realtà italiane che fanno affari con quel Paese», ha concluso.

Concentrandosi sui temi generali, «anche la Lombardia sta frenando, ora bisogna creare le condizioni per permettere alle imprese di



Il presidente Marco Bonometti

competere sui mercati internazionali. Non vogliamo arrenderci al declino dell'Italia ma, purtroppo, abbiamo un Governo centrale che non capisce, o non sente, i bisogni delle aziende. Chiediamo di realizzare una politica industriale, perché l'industria non può più accettare certe condizioni», ha sottolineato Bonometti.

«IN UN MOMENTO in cui il nostro Paese è in grossa difficoltà - ha avvertito il presidente di Confindustria Lombardia - dobbiamo avere il coraggio di dire che siamo sull'orlo del baratro. C'è una mentalità anti-impresa diffusa. Invece bisogna rendere onore agli industriali che esportano nel mondo, se non fosse per loro il Paese andrebbe alla deriva». Critiche da Bonometti anche le novità normative previste su confisca e prescrizione «sono assurde». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bilancio Ucima

Macchine utensili: ordini giù nel 2019

Un quarto trimestre in calo (-16% su base annua), chiude un anno negativo per l'industria delle macchine utensili: nel 2019 vede i propri ordini scendere del 17,3% nel confronto con il 2018.

UNA FLESSIONE, rileva Ucima-Sistemi per produrre, su cui pesano sia la performance negativa del mercato domestico, in frenata del 23,9%, che la debolezza della domanda estera (-15,4%). «L'andamento registrato nell'ultimo periodo dell'esercizio - analizza Massimo Carboniero, presidente Ucima - conferma le nostre previsioni, mostrando una situazione di progressiva riduzione della propensione a investire sia in Italia che oltre confine». Per Carboniero «il consumo italiano di sistemi di produzione si sta riportando su valori fisiologici» dopo «i ritmi di crescita» elevati del triennio 2016-2018. Nonostante questo, ha aggiunto, bisogna «scongiurare un nuovo blocco degli investimenti» che «riporterebbe il manifatturiero indietro di anni, vanificando quanto di buono è stato fatto con il Piano Industria 4.0». •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'INIZIATIVA. Nella sede di Apindustria incontro aziende-buyer esteri

Agroalimentare, sfida no-limits da Brescia

Uberti rilancia: «Collaborare è strategico. Serve l'azione politica, ma le imprese devono fare la loro parte»

Marta Giansanti

L'internazionalizzazione del settore agroalimentare «parte» da Brescia. Nella sede di Apindustria, in via Lippi, è andato in scena l'iniziativa ad hoc organizzata da Confapi e Icc: un'opportunità per 35 imprese italiane associate di incontrare 22 buyers stranieri e confrontarsi in sessioni «B2B».

Un'occasione «per ampliare la conoscenza reciproca», ha sottolineato Gabriella Bitetto, dell'Ufficio agroalimentare e vini Icc. Dai dati Istat emerge che, in Italia, l'industria alimentare con 57 mila realtà, è seconda solo al settore della fabbricazione di prodotti in metalli in termini di numero di imprese. Nel 2018 ha raggiunto i 140 miliardi di euro di fatturato. Una fetta consistente, pari al 98%, è realizzata da piccole, medie e micro imprese. «Una particolarità tutta italiana, considerato che i mercati europei e mondiali sono rappresentati soprattutto da grandi industrie. Per questo è indispensabile unirsi e collaborare. Serve un intervento incisivo del-



Una fase dell'iniziativa organizzata nella sede di Apindustria Brescia

la politica, ma anche le aziende devono fare la loro parte», ha rimarcato Paolo Uberti, presidente di UnionAlimentari Brescia e amministratore della Trismoka di Paratico, 4 milioni di euro di ricavi, presente alle sessioni di confronto. «Negli ultimi tre anni ho sentito l'esigenza di guardare oltre, ampliare la quota di mercato e orientarla anche all'estero», ha sottolineato.

Tra i protagonisti in Apindustria Brescia buyers europei, anche russi, interessati ad approfondire la conoscenza della produzione alimentare made in Italy. Per Brescia, oltre a Trismoka, sono stati impegnati anche Molino Bresciano, Salumificio Franciacorta, Valledoro, Opram e Salumificio Aliprandi.

«Ci concentriamo sul confronto con buyers provenien-

ti da Austria, Germania, Regno Unito e Francia. Il nostro volume d'affari, anche se soprattutto nazionale, mostra un trend in crescita all'estero: vogliamo incrementare la nostra quota di esportazioni» ha dichiarato Paolo Aliprandi, titolare dell'azienda di Gussago.

Un focus sul mercato polacco ha particolarmente interessato i presenti. «Ogni stereotipo su questa nazione deve essere superato. La Polonia è il Paese europeo con la più alta crescita degli ultimi dieci anni», ha rimarcato Antonino Maffioda di Icc Varsavia. Un mercato su cui puntare: attualmente l'Italia è il settimo esportatore di prodotti agroalimentari in Polonia con vino, caffè e cioccolata tra i più richiesti. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DOMANI

con

Bresciaoggi

SPECIALE

ASSOCIAZIONI

UN INSERTO DI 24 PAGINE

