

# «Donne e visione d'impresa Sud fucina di innovazione»

## La vicepresidente di Anie (Confindustria) con delega all'internazionalizzazione: ricerca e soluzioni di qualità per essere competitivi, qui tessuto aziendale di alto livello

Nando Santonastaso

Milcento imprese associate, 480mila addetti compreso l'indotto, 112 miliardi di fatturato annuo aggregato: con questi numeri la Federazione Anie elettrotecnica, elettronica, impiantistica industriale - gioca un ruolo di primo piano in Confindustria e da qualche settimana ha un vertice a forte componente campana con un presidente originario di Salerno, Vincenzo de Martino, di solida tradizione imprenditoriale, e la vicepresidente con delega all'Internazionalizzazione che vive e lavora tra Napoli e Marcianise: Ludovica Zigon, figlia d'arte (il padre Marco è il patron della Getra), attiva da anni in azienda come consigliere d'amministrazione e direttore commerciale oltre che vicepresidente di Confindustria Caserta.

Partiamo dal Sud, allora: la sua nomina sarà un asset per quella che da anni è la migliore macroarea del Paese? «Sarà un asset per il Sud l'intero gruppo dirigente della federazione Anie a partire dal presidente de Martino perché qui le imprese hanno una taglia minore della media nazionale e hanno più bisogno di guida e affiancamento. Anie sarà un grande motore per lo sviluppo delle filiere di settore, anche nel Mezzogiorno, dove esistono aziende eccellenze che attendono di essere coinvolte e accompagnate».

Donna, giovane, del Sud e con una forte esperienza maturata in un'azienda, la Getra, che opera sui mercati internazionali: cosa le ha insegnato il lavoro sul campo?

«Che la concorrenza, in Italia e all'estero, è sempre più serrata e che da soli è sempre più difficile imporsi sui mercati, tradizionali ed emergenti. Per questo il ruolo delle associazioni di categoria e la loro capacità di fare sistema diventa sempre più importante. Visione e organizzazione sono le leve che dovremo imparare a usare con continuità e metodo. Del resto, la nomina a vicepresidente di Anie arriva in continuità con il mio vecchio incarico di coordinatrice del Gruppo tecnico per l'Internazionalizzazione che mi ha permesso di condividere scelte e azioni con le vicepresidenti di Confindustria delegate al ramo, Barbara Beltrame prima e Barbara Cimmino adesso. L'impegno è lo stesso ma le possibilità di azione sono molto più ampie».

Che vuol dire?

«Partiamo da una ricerca che abbiamo commissionato per conoscere quali sono i Paesi che mostrano maggiore interesse per la nostra offerta di prodotti e servizi in modo da aumentare efficienza ed efficacia delle nostre missioni. È emerso che dobbiamo rivolgervi con preferenza all'Inghilterra, al Nord Europa, al Nord Africa, al Middle Est. Qui possiamo sviluppare contatti e forme di business compatibili con gli interessi delle categorie che Anie rappresenta. D'altra parte, in tempi di transizione energetica le esperienze e le competenze che abbiamo maturato possono diventare più che interessanti per i nostri interlocutori».

L'export è il motore più potente dell'economia anche al Sud. Ma quanto pesa il contesto dominato dall'incertezza?

«Certamente non saremo soli. Il format che abbiamo messo a punto prevede una forte collaborazione con quello che passa sotto il nome di Sistema Italia: Ice, CdP, Simest e Sace che condividono con Confindustria e le Ambasciate il difficile compito di mantenere le posizioni acquisite e conquistarne altre andando alla scoperta di nuovi mercati.

Pensiamo di organizzare in maniera strutturata la presenza di Anie alle grandi fiere di settore. Stiamo lavorando su due appuntamenti, in Inghilterra con il sostegno dell'Ice di Londra e di Dublino, e in Canada tramite l'ufficio Ice di Toronto. Inoltre, siamo molto attenti a monitorare quello che accade in Ucraina perché dovremo fare in modo che la prossima ricostruzione vedrà protagonisti i nostri imprenditori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA