

AZIENDE. Le ricette dei professionisti scaligeri per riuscire oltreconfine: la storia di Vason

Occasioni d'oro all'estero per la crescita delle Pmi

La testimonianza di chi già fa business in America
Boscaini (Masi): «Il mercato in Usa riserva grandi opportunità anche per le realtà medio-piccole»

Francesca Saglimbeni

«Cominciò mio padre ad inizio anni '60 con le prime spedizioni di vino, poi seguite dalla penetrazione nel tessuto distributivo locale, attraverso alcuni importatori italiani che servivano la ristorazione Made in Italy in America». Un decennio dopo fu la volta di un'altra ondata di esportazioni «favorita dal successo del Lambrusco che aveva scatenato l'interesse di molti importatori di distillati e spiriti nel mercato Usa». Fino alle più recenti collaborazioni con Folio Fine Wine Partners della famiglia Mondavi e dal 2013 con la Kobrand Wine & Spirits «che ci ha fatto compiere un ulteriore passo avanti nella distribuzione di qualità dei vini Masi in tutto il territorio statunitense». Non è certo nuova all'esperienza d'oltreoceano la Masi Agricola di Sandro Boscaini che al seminario in Fiera su «Le Pmi italiane e il mercato degli Stati Uniti» ha testimoniato come il mercato a stelle e strisce possa essere una sorgiva di opportunità anche per le taglie piccole e



Sandro Boscaini



Albano Vason

medie. Tutto sta a «superare le barriere psicologiche che frenano il tentativo di divenire internazionali a causa della cattiva percezione delle professionalità necessarie a sostenere tali processi di sviluppo», ha sottolineato Ray Garcia, managing director della società di investimenti Buyoant Capital di New York, «in Usa come a Londra e Hong Kong, ci sono concentrati di expertise nati proprio per assistere le pmi». Favorevoli anche le tipologie contrattuali, meno rigide che in Italia. Nel contratto di distribuzione, ad esempio, «la durata, il preavviso, l'indennità

di fine rapporto sono regolate dalla volontà delle parti», ha detto l'avvocato Luigi Pavanello, «non dai rigidi vincoli normativi». E' ufficialmente nel mercato Usa anche il gruppo Vason (fornitore di additivi, coadiuvanti e tecnologie innovative per enologia, beverage e food), che nel 2015 ha puntato all'esportazione attraverso Juclas (una delle 4 società del gruppo): Vason, che in tre anni ha incrementato il fatturato da 32 a 35 milioni con incidenza dell'estero del 23,5% sta ora penetrando anche i mercati della birra e degli spirits in Kentucky, Nevada, Texas. •