

**INTERNAZIONALIZZAZIONE.** In vista della settima edizione della rassegna a ottobre in Marocco

## Médinit accelera in Italia per allargarsi in Africa

Incontro a Verona con le aziende che credono nel progetto per creare un rapporto continuo con l'Ovest del continente

**Valeria Zanetti**

Médinit accelera sulla penetrazione dei mercati emergenti del continente africano. La società partecipata al 51% da Veronafiere, che da 6 anni organizza a Casablanca, in Marocco, un'esposizione nei settori arredo, costruzioni e finiture d'interni, a cui partecipano più di 100 aziende italiane, ha convocato ieri a Verona, il primo comitato operativo di orientamento Médinit for Africa, costituito dalle imprese che più hanno creduto nella formula.

Obiettivo, condividere esperienze e referenze per impostare una strategia di promozione del made in Italy rivolta a 55 operatori significativi di Camerun, Angola, Ghana, Senegal, Costa d'Avorio, Nigeria, Gabon da invitare alla settima edizione di Médinit Expo, dal 27 al 29 ottobre.

Lo scopo è creare un collegamento permanente tra Italia, Ovest del continente e Paesi della fascia subsahariana, scambiare contatti, attivare nuove partnership, anche lo-

cali, per presidiare mercati il cui pil sta crescendo a ritmi sostenuti.

Le aziende del comitato - quattro le veronesi: Gruppo Manni Hp spa, Antolini spa, Pellegrini Meccanica spa, Simem spa; numerose le venete tra cui Brummel Cucine srl, Magraf spa, India spa, Fabbian illuminazione spa - sono 17 (completano l'elenco Fila Industria Chimica Spa, Gruppo Tosco Marmi Spa, Moving Srl, Breton Spa, Scavolini Spa, Garofoli Spa, Crs Spa, Classic Light srl, Graniti Piandre, spa) e si sono date appuntamento nella sede del Gruppo Manni in via Righi. A tracciare i contorni del progetto Francesco Bresolin presidente di Médinit, affiancato da Claudio Solignani, finanziere e sviluppo Veronafiere, Luca Pezzani, relazioni internazionali di Médinit e Stefano Sollazzo, Médinit Expo.

«L'iniziativa è concreta», afferma Bresolin «Chiedo al comitato di selezionare insieme a noi i buyer più promettenti. La società si accollerà i costi dell'incoming. Questo sarà il nostro investimento



Francesco Bresolin



Giuseppe Manni

per il 2016. Aiutateci nello scouting per riuscire a fare business ad ampio raggio, sempre più mirato».

Sollazzo illustra gli esiti di un sondaggio sulle imprese del comitato. «Sono aziende medie e grandi, con presenza in Africa, anche in più Paesi, molto marginale e frammentata. Con volumi d'affari poco significativi, che possono lievitare se si apre un dialogo con i compratori e gli studi di architettura più qualificati dei Paesi selezionati».

Giuseppe Manni, presidente del Gruppo che nel continente fattura di più - 10 milioni, sui 493 del consolidato 2014 - evidenzia «il tasso costante di crescita del Pil dei Paesi subsahariani». La holding è presente nei mercati di Marocco, Algeria, Tunisia «soprattutto con i pannelli

isolanti prodotti negli stabilimenti Isopan Italia ed Iberica», precisa l'ad Enrico Frizzera. In Marocco c'è anche un avamposto di Manny Energy, Maroc Sarlan che sviluppa sistemi di pompaggio dell'acqua alimentati da pannelli fotovoltaici.

Sull'attivazione di partnership con aziende africane punta Simem. «Siamo in Egitto da 30 anni. In Marocco abbiamo realizzato l'impianto di trattamento delle acque della multinazionale del tessile americana Fruit of the loom, che adesso ottimizziamo con tecnologie per il recupero energetico. Ci interessa anche lo sviluppo di sistemi costruttivi applicati al residenziale», dichiara Federico Furlani, managing director. •