

NAUTICA: LA VISITA

Quegli affari venuti dal freddo

Accordi commerciali con aziende scandinave e inglesi

VIAREGGIO. Non avranno trovato il sole né il tepore mediterraneo, ma questi tre giorni di *full immersion* versiliese, per la delegazione di imprenditori della nautica scandinava e inglese potrebbero aprire scenari confortanti sul piano commerciale anche per le nostre aziende. Specialmente per quelle dell'indotto e della fornitura, alle prese anch'esse con il grande gelo dell'economia globale.

L'iniziativa di Lucca Promos, Camera di Commercio e Toscana Promozione, in questo senso, può essere un cerino acceso in una notte di tempesta: forse non basta, ma riscalda un pò.

La massiccia delegazione è composta da quattro aziende inglesi (tra cui i cantieri Pendennis, Discovery e Princess), tre svedesi e sei finlandesi, tra cui brilla il cantiere Baltic Yachts, griffe ormai affermata a livello europeo e non solo. Dopo aver visitato, su loro esplicita richiesta, i capannoni e gli uffici di Perini Navi, gli imprenditori venuti dal freddo hanno avuto incontri assai proficui con le aziende che



hanno aderito all'iniziativa di Lucca Promos: si tratta di Catef, Pa-Yacht, Gustavo Cecchi Vernici, Navel, Gianeschi Pumps & Blowers, L'Onda Arredamenti, Bcm Illuminazione, Project di Pietrasanta, Yachtica, Fiore Fabbri, Vds. Fin qui le versiliesi, ma al workshop hanno preso parte anche realtà co-

me la Deat Firenze di Pistoia, la Tecnoseal di Grosseto, la Milano Marble Design di Carrara, la Lapis di Vicopisano.

La tre giorni si concluderà poi alla fiera Seatec di Carrara, dove gli incontri bilaterali e le trattative commerciali proseguiranno negli stand delle aziende vers-

liesi: c'è aria insomma di ottimi affari, mai benedetti come adesso vista la non facile situazione generale.

Le aziende nautiche italiana, ormai, rappresentano una delle principali fornitrici sul mercato scandinavo ed ha sorpassato Usa e Russia, dunque si tratta di un'occasione per rafforzare questa leadership.

«È vero, esiste un grande interesse commerciale da parte della Scandinavia e dell'Inghilterra rispetto alle nostre aziende e al loro know how - ha sottolineato il presidente di Lucca Promos, Osvaldo Bertuccelli - e iniziative come questa rappresentano un momento ideale per conoscersi reciprocamente e fare affari insieme. Lucca Promos, nel 2009, attiverà altri due momenti legati alla nautica e una trentina di manifestazioni, complessivamente, che toccheranno anche i comparti del marmo e del florovivai-smo. Senza contare la spinta promozionale per il nostro territorio». Anche questo è un modo per affrontare la recessione a petto in fuori.

G.B.