



Comunicato stampa

Fare impresa all'estero si può. I pannelli metallici isolano dal freddo russo

Fare impresa all'estero si può. La seconda testimonianza di uomini d'azienda e manager di imprese italiane: i numeri, gli avvenimenti, le problematiche, i sentimenti che hanno consentito loro di affermare il proprio business caratterizzano queste interviste. In questa testimonianza Francesco Manni, Presidente Isopan e Vice Presidente Gruppo Manni, ci parla del suo "essere imprenditore" nella Russia dei nostri giorni. "Fare impresa all'estero si può" è un'iniziativa di Assocamerestero in collaborazione con la Camera di Commercio Italo-Russa

Francesco Manni, Presidente Isopan e Vice Presidente Gruppo Manni, ci racconta la sua esperienza di business nel mercato russo e di come sia riuscito ad affermare la propria vision. ***"Isopan produce e distribuisce pannelli metallici isolanti per coperture e pareti da 40 anni e oggi è il secondo produttore mondiale grazie a sette stabilimenti nel mondo: due in Italia e poi in Spagna, Germania, Romania, Russia e Messico, facenti capo a sei aziende, le ultime due inaugurate a fine 2015; le sedi commerciali sono invece due, in Francia e Repubblica Ceca. In Russia è stato aperto nel settembre 2015 un sito produttivo unico a Volžskij (Volgograd) grazie a Isopan Rus, società costituita in partnership con SIMEST e con le garanzie di SACE. La nostra operazione in Russia è stata pianificata nei minimi particolari, ha comportato un investimento di 20 milioni di euro e ha preso un arco temporale di due anni. Il legame con Volžskij è nato 30 anni fa quando Isopan, che fino ad allora lavorava solo in Italia, ha spedito il suo primo ordine export proprio lì, per la costruzione di un tubificio. Lo stesso sito individuato per la nascita di Isopan Rus era stato costruito con struttura metallica e ingegneria fornita dal Gruppo Manni 25 anni fa: questo luogo era in un certo senso già un po' nostro ancora prima di avere creato questo bellissimo stabilimento, anche se l'abbiamo scoperto solo dopo averlo acquistato... Per costruire questo stabilimento abbiamo fatto molti viaggi di ricognizione e le maggiori difficoltà incontrate appena giunti nel Paese sono state in particolare il lungo e laborioso iter burocratico dei permessi e delle concessioni per le utenze; dovevamo inoltre tenere conto dei competitor esteri già insediati, in quanto il livello sia qualitativo che quantitativo è molto buono. Alla fine tutto è andato bene: abbiamo portato la linea più moderna in circolazione e alcuni prodotti innovativi e brevettati che la concorrenza non possiede. A livello personale posso dire che le tre doti principali che hanno caratterizzato questa mia missione sono state per prima cosa la **determinazione**: andare all'estero è infatti sempre un'avventura carica di incognite, con indubbe difficoltà soprattutto in fase iniziale; poi, **interesse e curiosità verso culture e mentalità tanto diverse dalle nostre ed infine capacità di pianificare con largo anticipo tutte le fasi dell'investimento**, per ridurre al minimo i rischi e le criticità. Oggi la frequenza dei miei spostamenti con la Russia è regolare e coinvolge tutti i collaboratori dell'azienda che hanno parte nel progetto; posso infatti avvalermi del supporto di validi manager: alcuni di essi vantano una lunga esperienza sia nel settore sia presso la nostra stessa azienda e sono stati parte attiva di altre start-up estere. Stiamo inoltre***

*implementando piattaforme di comunicazione social per raggiungere il nostro target e **dal secondo semestre del 2016 saremo presenti su social network locali in lingua russa.** Oggi il mio sogno nel cassetto è accrescere lo sviluppo internazionale di Isopan e, per quanto riguarda il mercato russo, diventare nel medio termine l'azienda leader del settore. Voglio aggiungere che, dal mio punto di vista, **le caratteristiche positive di italianità** che accompagnano le nostre imprese quando vanno all'estero sono **professionalità, gusto del bello, innovazione e originalità nei prodotti e nei servizi**".*

Spiega **Leonora Barbiani**, Segretario Generale della **Camera di Commercio Italo-Russa**: *"i primi contatti tra Isopan e la Camera di Commercio Italo-Russa sono avvenuti nel momento della sua iscrizione nel 2013; l'azienda in questione, infatti, all'interno del processo di internazionalizzazione intrapreso a partire dal 2000, ogni volta che progetta lo sviluppo in un Paese estero, prevede l'iscrizione alla Camera di Commercio italiana attiva nel luogo. Sin da quando Isopan si è associata alla nostra Camera è stata coinvolta a partecipare a diversi incontri organizzati e promossi dalla CCIR sia con autorità russe sia con rappresentanti di aziende russe, potenziali partner locali. La collaborazione è stata proficua sebbene vi siano state difficoltà dovute alla iper-burocrazia e ad elementi contingenti. Isopan è stata inoltre supportata nella promozione dell'evento di inaugurazione dello stabilimento russo, il 18 settembre 2015".*

"Fare impresa all'estero si può" è un progetto di comunicazione digitale di Assocamerestero in collaborazione con la CCIR.

www.ccir.it

www.isopan.com