

Rassegna Stampa

TESTATA	NR USCITA	RUBRICA	PAGINA
Gelato Artigianale	Gennaio 2007	La MIG tiene, anzi...	32; 44

Servizi ideali per la filiera del gelato

Obiettivo puntato sui servizi finanziari. Per i gelatieri diventa più facile sviluppare le proprie attività in Italia e all'estero. Per rispondere alle loro esigenze la Veneto Leader, società di consulenza per l'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese, ha sviluppato una divisione dedicata al mondo della gelateria: Sistema gelato. Ha presentato i servizi l'amministratore delegato Antonio Verga Falzacappa nell'ambito della MIG: i gelatieri possono usufruire di un accesso guidato al credito, sono assistiti nella individuazione di location all'estero per l'avvio delle loro gelaterie e nella consulenza oltre frontiera. Sul versante della ricerca di fonti di finanziamento è stato messo a punto un accordo con la Banca Popolare – Volksbank: "Una banca a misura d'uomo – come ha spiegato il presidente Zeno Giacomuzzi – capace di rispondere alle difficoltà del gelatiere alla ricerca di finanziamenti". Ostacoli presso le banche italiane, per un'attività al di fuori dell'Italia, e presso le banche estere per la nazionalità italiana. Forte del bilinguismo e della conoscenza del settore, anche Interfides, società di consulenza fiscale con sede a Monaco di Baviera, ha creato una divisione dedicata al supporto dei gelatieri italiani operanti in Germania. L'importanza dei servizi in un settore orientato alla formazione continua e all'internazionalizzazione è stata ribadita anche dal sindaco di Longarone Pierluigi De Cesero. "Oggi la filiera di servizi permette agli imprenditori di operare con maggiori sicurezze e di muoversi sul mercato al passo con l'evoluzione dell'economia".

Soluzioni finanziarie

Con i tempi che corrono la vita del gelatiere non è facile: la concorrenza internazionale e industriale diventa sempre più massiccia e, per chi opera in Germania, 5mila nuovi finanziari hanno rafforzato l'occhio vigile sulle piccole e medie imprese.

Di più, i metodi di controllo sono cambiati e, grazie alla cooperazione transnazionale, le indagini sono diventate più capillare. Come tutelarsi? "Prima di tutto con una buona preparazione": è la soluzione proposta da Eric Jan, amministratore di Interfides, alla MIG di Longarone.

"Per affrontare con tranquillità il confronto occorre conoscere le strategie e i metodi della finanza sia tedesca sia italiana, quindi sviluppare delle controstrategie". Per appoggiare il gelatiere, Interfides ha creato una struttura professionale specializzata nel comparto della gelateria italiana in Germania. Grazie alla collaborazione con Veneto Leader – Sistema

Gelato e Banca Popolare – Volksbank, il gelatiere può contare su una consulenza in ambito finanziario, giuridico e commerciale, dal conto corrente alle coperture assicurative passando per la carta di credito personalizzata.

Per le richieste di finanziamento viene elaborato un business plan; in tema di nuovi mercati, i gelatieri possono contare su un'assistenza a 360 gradi per l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali. Altro punto di forza: la formazione orientata all'internazionalizzazione, al marketing e alla gestione delle risorse umane, mentre una newsletter assicura un'informazione continua sulla filiera.

A scuola di Management

Imparare a vendere bene il prodotto? Si può. Comunicare in modo efficace con il cliente finale? Missione possibile. Per gli imprenditori del settore gelato le risposte sono arrivate dal primo corso di marketing e comunicazione, presentato alla MIG e organizzato dalla MIB School of Management di Trieste, in collaborazione con Veneto Leader, dall'11 al 13 dicembre scorsi. Insomma, il gelatiere può acquisire nuove competenze manageriali: attraverso lezioni in aula e casi pratici presentati da professionisti, può acquisire gli strumenti necessari per soddisfare le esigenze del cliente. Obiettivo finale: comprendere meglio la realtà in cui opera e valutare l'andamento della propria organizzazione. Le materie di studio spaziano dal piano marketing nel settore gelato al punto vendita analizzato secondo la percezione del consumatore. E siccome un servizio di qualità fa la differenza, alla MIB l'imprenditore – gelatiere può imparare a sviluppare con efficacia il servizio al cliente, ma anche a migliorare la comunicazione con l'Internet marketing. In aula i gelatieri. In aula i gelatieri possono accrescere competenze e capacità: un'applicazione immediata delle nozioni teoriche passa dai casi pratici presentati da esperti del settore da un lato, e attraverso visite ad aziende dall'altro, per scambiare opinioni e assorbire concetti e spunti utili da trasferire nella propria realtà imprenditoriale