



GIOVANNI RANA
Con la nostra tradizione stuzzichiamo i palati a stelle e strisce



FURIO BRAGAGNOLO
Dopo la filiera vinicola, il traino sono i prodotti da forno



GIUSEPPE DA RE
Un bravo imprenditore reinveste sempre i suoi utili



FERDINANDO AZZARITI
L'alimentare rappresenta il nuovo del Nordest che avanza



SALONE D'IMPRESA: IL CIBO

Marca golosa et amorosa record di aziende del gusto

È la Marca la provincia più golosa del Veneto. L'alimentare cresce e piace sempre di più all'estero: export da record nel 2013, con un fatturato di 500 milioni di euro, e numero delle imprese attive in crescita. Merito (soprattutto, ma non solo) del fenomeno Prosecco, e di tante eccellenze originali, e impossibili da imitare, come i Bibanesi. Ieri, nello stabilimento della Da Re spa-I Bibanesi di San Vendemiano, li ha assaggiati anche Giovanni Rana, ospite (assieme, tra gli altri, al presidente di Pasta Zara, Furio Bragagnolo) del padrone di casa, Giuseppe Da Re. Prima della visita allo stabilimento, e del rinfresco a base (ovviamente) di Prosecco e Bibanesi, Salone d'Impresa ha riunito decine di imprenditori per discutere di esperienze e prospettive di crescita del settore alimentare. Tra loro anche Sandro Bordato, presidente Bf spa, Stefano Pambianchi, Cisco Italy, e Ferdinando Azzariti, presidente Salone d'Impresa.

Unioncamere Veneto ha certificato, con i numeri, il successo di un settore che aveva già convinto con il gusto, i sapori, le fragranze. Treviso nel 2013 ha esportato 500 milioni di euro di prodotti alimentari, più 11 per cento rispetto all'anno precedente: «La filiera vinicola fa la parte del leone», spiega Serafino Piringaro, area Studi e Ricerche Unioncamere. «poi vengono i prodotti da forno». Un successo non solo nelle vendite, ma anche nell'occupazione. In Veneto le imprese alimentari assorbono più di 42 mila addetti, ma è a Treviso che si concentra il maggior numero di aziende di questo settore: sono 775 al 31 di-



Giuseppe Da Re insieme a Giovanni Rana

» Le esportazioni del settore l'anno scorso sono cresciute dell'11 per cento. Il traino del Prosecco

» Primi nel Veneto. A fine 2013 si contano 775 aziende. Cento in più rispetto al 2012.

cembre 2013, un centinaio in più rispetto all'anno precedente (il trend regionale, invece, è sostanzialmente stabile).

I numeri dell'anno scorso sanciscono il sorpasso: la Marca è diventata la provincia con il maggior numero di imprese alimentari, davanti a Verona e Padova. L'errore, a questo punto, sarebbe fermarsi: «Un buon imprenditore reinveste sempre gli utili», è il motto che ha ripetuto ieri Da Re, l'inventore dei Bibanesi. Chi ha successo, lo sta già facendo: Da Re sta per aprire un nuovo stabilimento a Godega. Pasta Zara investe in Medio Oriente. E Giovanni Rana, appena tornato dagli Stati Uniti, ha spiegato quanti sforzi (assieme al figlio, perché l'impresa vene-

ta è sempre un affare di famiglia) servono per convincere i palati a stelle e strisce: «Vogliamo gnocchi più grandi dei nostri, e barattoli di sugo da mezzo litro: noi dobbiamo darglieli».

Dopo i numeri e le strategie, il cuore. Rana ha visitato lo stabilimento dei Bibanesi, dove all'interno della fabbrica non è raro trovare quadri e altre opere d'arte: «Perché così si vive meglio», assicura il papà dei Bibanesi. «È fondamentale amare il territorio nel quale si opera», parola di Da Re. «Portare i Bibanesi in Romania? No grazie. Resterò legato a questa terra. E chi lavora avrà sempre un habitat a misura d'uomo, che tolga stress e fatica».



San Vendemiano, imprenditori al Salone d'Impresa nell'azienda dei Bibanesi

L'ANNUNCIO

Pasta Zara in Egitto Sede commerciale

Pasta Zara con vista piramidi. Il presidente Furio Bragagnolo, Ieri a San Vendemiano, ha annunciato l'apertura di un nuovo presidio commerciale ad Alessandria d'Egitto, dove entro un paio di settimane la società di Riese inaugurerà nuovi uffici commerciali e di rappresentanza. «Siamo in 106 stati, e nei prossimi giorni sarò a Tel Aviv e Amman», spiega Bragagnolo, «ma ci siamo resi conto che serve una presenza costante in loco, per controllare il mercato, parlare con i distributori». Per questo non è sufficiente il team di dieci commerciali della Zara che battono palmo a palmo l'intero globo terrestre. Con certi (potenziali) clienti bisogna guardarsi in faccia. Ad Alessandria d'Egitto si studieranno possibili combinazioni commerciali che abbraccino pasta, pomodori e sughi vari. E si penserà a cosa vogliono i consumatori di Nord Africa e Medio Oriente. (a.d.p.)

CRIPRODUZIONE RISERVATA