

Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento

Piazza Dante 15, 38122 Trento

Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615

uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 294 del 14/02/2017

Cresce l'export dell'azienda di Mattarello, grazie alla voglia di mettersi in gioco e al supporto personalizzato del programma di Trentino Sviluppo

Le turbine di Tamanini Hydro varcano il confine grazie all'International Coach

Cosa serve per far conoscere all'estero la propria attività, qual è la migliore strategia per superare le differenze linguistiche, culturali e organizzative, ma soprattutto come deve cambiare un'azienda per essere competitiva su nuovi mercati? Ciò che serve è un percorso mirato che accompagni da un lato l'analisi approfondita della propria attività e dall'altro la ricerca della giusta strategia di internazionalizzazione. Tamanini Hydro, azienda trentina storica specializzata nella progettazione, realizzazione e installazione di impianti idroelettrici e turbine, è una delle sei aziende che hanno preso parte al progetto "International Coaching" di Trentino Sviluppo. Un percorso che si è sviluppato in otto incontri con i quali mettersi in discussione, valorizzare i punti di forza e avviare azioni concrete per intessere relazioni con l'estero, accompagnati da un esperto del settore. I risultati non mancano con nuove trattative dall'Europa a Centro America.

Avviare un percorso di internazionalizzazione della propria azienda è impegnativo ma può portare ad indubbi vantaggi in termini di crescita e sviluppo. Parola di Silvia Tamanini, responsabile Marketing e Mercati Esteri di Tamanini Hydro, storica azienda di Mattarello attiva nel settore idroelettrico.

Tamanini Hydro è una delle aziende coinvolte nel servizio di "International Coaching" attivato nel 2016 da Trentino Sviluppo. «Questo percorso di affiancamento – spiega Mauro Casotto della Direzione Operativa di Trentino Sviluppo - nasce dalla volontà di rendere le aziende trentine più consapevoli e autonome nella progettazione e gestione di progetti di internazionalizzazione. Siamo molto soddisfatti della fase di avvio del progetto che si è rivolto sia ad aziende già strutturate per l'export sia a realtà che stanno avviando questo settore. Nel 2016 – ha proseguito Casotto - abbiamo svolto attività informativa e formativa rivolta a tutte le realtà interessate, visitato 23 aziende e avviato il percorso di coaching con sei imprese di diversi settori". La storia di Tamanini Hydro inizia nel 1965 e affonda profonde radici in Trentino, terra in cui l'acqua rappresenta la principale fonte di energia. Un impianto lungo il ruscello che costeggia i locali della produzione alimenta l'attività ed è il simbolo dell'azienda, specializzata nella costruzione di impianti e turbine idroelettriche con potenza fino ai 5 MW. Il settore è competitivo e guardare all'estero è insieme un'ambizione e una necessità.

Oggi l'azienda è guidata dalla quarta generazione di imprenditori della famiglia, dà lavoro a 18 persone e nel 2016 ha fatto registrare un volume d'affari pari a 2,8 milioni di euro. Stefania Tamanini è amministratore unico e da qualche anno può contare sul prezioso supporto della sorella Silvia. La sua preparazione con le lingue straniere ha spronato il desiderio di internazionalizzazione, con particolare riferimento ai vicini paesi europei.

«I primi passi che abbiamo compiuto sono stati la partecipazione a fiere e la frequentazione di corsi dedicati a questi temi – spiega Silvia Tamanini – ma mancava qualcosa». Così, quando Trentino Sviluppo ha attivato il percorso di "International Coaching", le imprenditrici hanno deciso di aderire con convinzione.

Il programma prevede un percorso personalizzato e strutturato sulla base delle esigenze delle aziende che coinvolge, con un'azione di tutoraggio da parte di manager esperti. Il percorso di sviluppo in otto incontri di mezza giornata ciascuno in cui affrontare insieme i passi da compiere per entrare con successo nei mercati

esteri. Il costo di questo accompagnamento mirato viene coperto per l'80% da Trentino Sviluppo.

«Gli incontri sono stati impegnativi – racconta Silvia Tamanini - perché sono partiti da un'analisi approfondita della nostra attività e dell'organizzazione interna. Durante il percorso abbiamo, ad esempio, affrontato il tema del digital marketing e siamo riusciti a curare internamente un'analisi di mercato».

Ogni azienda ha delle necessità specifiche e per questo un percorso mirato permette di mettere a punto una strategia che tenga conto del valore e delle possibilità delle diverse realtà. L'attività di Tamanini Hydro include abitualmente un servizio completo che va dal contatto con il cliente fino all'installazione e all'avvio dell'impianto, con la realizzazione del prodotto nei locali di Mattarello. La complessità delle normative del settore energetico e le esigenze specifiche dei diversi Paesi hanno fatto maturare all'impresa una strategia diversa per i Paesi stranieri, con il coinvolgimento di manager di progetto esteri in grado di gestire questo tipo di aspetti, permettendo così all'azienda di focalizzarsi sulla realizzazione di un prodotto. Un approccio che ha già dato i suoi frutti. Lo scorso ottobre l'impresa ha partecipato ad una fiera specializzata Hydro2016 a Montreaux (Svizzera) nel corso della quale si è proposta con una nuova strategia che ha portato a nuovi contatti in Europa ma anche oltreoceano, con particolare riferimento al Centro America.

«Il percorso di International Coaching ci ha permesso prima di tutto di guardare alla nostra attività in modo più approfondito – spiega Silvia Tamanini – ci ha fatto crescere a livello di competenze e organizzazione, rafforzandoci e rendendoci più preparati all'ingresso in nuovi mercati. Ciò che però è fondamentale per affrontare questo percorso è la voglia di mettersi in gioco». (f.r.)

Immagini ed interviste a cura dell'Ufficio stampa

()