Rivista “Imprese Lecco”: articoli su nostre aziende

La Provincia, rivista Imprese in edicola da oggi, articoli su aziende Confapi Lecco Sondrio:

- **Vincit: La sala tecnica compressori è Vincit Da 103 anni al tuo servizio**
- **Consorzio Premax: “Prima il Covid, poi la guerra Innoviamo per crescere”**
- **Edilsider: Sessant’anni di grande storia con un futuro pieno di opportunità**
- **Intervista Presidente Enrico Vavassori: “C’è la frenata tedesca puntiamo ad altri mercati”**



Rete distribuzione aria compressa

La sala tecnica compressori è Vincit Da 103 anni al tuo servizio

Aria compressa la quarta utility

Da oltre cent'anni la Vincit di Valmadrera si occupa di aria compressa all'insegna di uno sviluppo sostenibile. Una lunga esperienza che permette all'azienda fondata da Vincenzo Citterio (dalla crasi delle sue iniziali deriva il nome Vincit), di guardare alle sfide dei prossimi anni, in cui l'aria compressa si confermerà come la quarta utility insieme a luce, gas e acqua, puntando su innovazione consapevole e coscienza energetica. È l'anno 1919 quando Citterio, imprenditore di Valmadrera, grazie alla collaborazione di un progettista francese produce una serie di compressori all'avanguardia che si distinguono in quanto l'aspirazione dell'aria avviene dal basamento carter del gruppo pompante. La Vincit è quindi da considerarsi tra i pionieri italiani nella produzione d'aria e infatti arrivano i primi riconoscimenti alle Esposizioni riunite di Milano nel 1920 e alla Mostra quinquennale agricola e industriale di Lecco nel 1927.



Stazione aria compressa in reparto

Nel 1930 su richiesta dell'Officina Automobilistica del Regio Esercito di Bologna viene realizzato il gruppo pompante Vincit Tipo "07" serie "C", comandato dal semialbero dell'autocarro "SPA", da adibire al gonfiaggio dei pneumatici. Questi autocarri vennero utilizzati anche per la Campagna d' Africa.

Negli anni Sessanta la Vincit viene acquisita dalla famiglia Leidi. In quegli anni l'aria compressa diventa sempre più utilizzata come fonte di energia per l'automazione del processo produttivo nel nuovo, crescente tessuto industriale del Lario e della Brianza.

Con felice intuizione, si decide di interrompere la produzione dei gruppi pompanti e di mettere a frutto le conoscenze tecniche acquisite, affiancando le industrie con la proposta di nuove tecnologie che applicano questa fonte di energia.

La Vincit di oggi è la sintesi di anni di lavoro portati avanti in sinergia con realtà industriali che oggi rappresentano eccellenze mondiali.

L'attenzione è ora rivolta alla ricerca di nuove tecnologie per la produzione e utilizzo sostenibile di energia: «Siamo convinti – spiega la famiglia Leidi - insieme e grazie ai nostri collaboratori, di poter dare il nostro contributo, mettendo a disposizione gli oltre 100 anni di aria compressa che ci hanno portato fin qui».

Due i capisaldi su cui sviluppare questo progetto: **coscienza energetica e innovazione consapevole**. I costi di produzione dell'aria compressa, essendo prodotta on-site, dipendono esclusivamente dall'utente. «Il consumo elettrico di un compressore rappresenta la maggior fonte di costo di questo sistema. È stato naturale sviluppare una coscienza energetica, intesa come azioni di condivisione di quelle tecnologie che portino a minimizzarne il costo di produzione, massimizzando il ritorno sull'investimento».

L'utente si trova inoltre a dover definire in proprio i requisiti di qualità: «NelleE nostre attività quotidiane di realizzazione degli impianti abbiamo maturato la consapevolezza dell'importanza che ha la qualità dell'aria compressa nella sicurezza dei prodotti, degli ambienti e delle persone. Si pensi al campo alimentare e farmaceutico. L'utilizzo consapevole di questa fonte di energia è diventato il nostro drive di riferimento nella proposta delle sale compressori moderne. L'abbiamo chiamata innovazione consapevole».

Download

«Prima il Covid, poi la guerra Innoviamo per crescere»

di MARIA G. DELLA VECCHIA



«Se fra vent'anni guarderemo dall'alto i 5-10 anni di riflessi Covid vedremo oscillazioni e onde lunghe nel tempo. Ci sono ripercussioni che si devono smorzare dallo choc del 2021, in più si inseriscono fattori esterni incontrollabili, dall'aumento di materie prime ed energia all'inflazione, ai magazzini pieni dei clienti che nel secondo semestre 2022 ci hanno dato un record di ordini, alla guerra che sta facendo risalire i costi energetici. Per noi la direzione strategica è quella dell'innovazione di prodotto, di design e di nicchie di mercato specialistiche».

È, in sintesi, lo scenario che traccia Giovanni Gianola, Ceo del Consorzio Premax che associa 41 artigiani del distretto premanese di forbici e coltelli, per un fatturato di 7 milioni di euro l'anno di cui il 96% realizzato all'estero (dati 2022). Una realtà, quella di Premax, inserita in un territorio premanese che (concorrenza inclusa) ha un Pil di lame da taglio intorno ai 35-40 milioni di euro l'anno.

Gianola afferma che le aziende del consorzio sull'estero stanno soffrendo per un calo di fatturato tuttavia «non drammatico, intorno al 10% in un anno, il 2023, in cui il carico di aumenti di costo delle materie prima per la prima volta ha costretto ad aumentare i listini fino al 20%. Tuttavia reggiamo e resistiamo».

Gianola spiega che nonostante i rincari ai clienti, il margine medio unitario per prodotti e settori è aumentato di qualche punto percentuale: quindi meno fatturato ma venduto meglio: «Nella spinta inflattiva accade anche questo, con differenze fra le nostre

Download

imprese a seconda di chi è meno o più energivoro. Abbiamo flessione di fatturato ma in marginalità e liquidità non siamo mai stati così coperti. Nel 2024 non faremo aumenti di costi in vendita su nessun settore né Paese, per cercare di compensare lo choc che abbiamo dovuto traslare sui mercati nel 2023».
I clienti sono rimasti e seppure nelle difficoltà continuano a fare ordini, anche se si tratta di più ordinativi in sequenza, fatti solo al momento del bisogno e ciò crea a Premax pressione per i costi di spedizione e logistica.
In più su mercati fondamentali per Premax come Algeria, Marocco, Egitto ci sono state restrizioni governative: soprattutto Algeria e Marocco negli ultimi 6-12 mesi hanno attivato normative doganali protezionistiche per cui è stato difficile spedire in quei mesi: «Per noi sono mercati importanti per le forbici tessili date le tante aziende che in quei Paesi ci sono nel mondo cucito, maglieria, tessuti», precisa Gianola.
Situazione variegata invece sui costi dell'acciaio: «sono diminuiti i costi di alcuni acciai speciali con cui facciamo forbici specializzate per tagliare tessuti tecnici, invece l'acciaio comune C50 o l'acciaio inox che usiamo per le nostre forbici non è diminuito».
È però calata in modo importante l'energia elettrica e ciò aiuta su alcuni processi energivori, come la tempra. In proposito Trattamenti Termici Premana srl, partecipata al 100% da Consorzio Premax, fornisce il servizio a tutto il distretto ed è riuscita a contenere e a diminuire i prezzi.
Se da un lato la produzione di articoli per manicure, pedicure, pinzette, limette e accessori per make up venduti nei supermercati ha sofferto un aumento dei listini a vantaggio dell'attacco diretto dell'import pakistano e cinese ormai molto presente sul mercato internazionale, dall'altro continua la strategia industriale di posizionamento per lo sviluppo di nuove linee produttive più specialistiche e sul professionale, «come la nostra nuova linea Kevlar di forbici in acciaio speciale con durezze di acciaio a tempra molto elevate che ci permettono di andare sul mercato professionale del taglio industriale all'interno delle imprese automotive o edilizia. Abbiamo sviluppato tutta la linea e tutte le misure, dai 6 ai 12 pollici, portata in fiere specializzate soprattutto in Nord America: per noi è importante perché con quantità di vendita inferiori rispetto a forbici normali possiamo avere margini addirittura tripli».



GIOVANNI GIANOLA guida il Consorzio Premax da quasi quindici. Cinquantasette anni, premanese, ingegnere gestionale, sposato e con tre figli, Gianola ha alle spalle un solido background maturato nell'industria, messo a frutto con successo nella gestione di Premax. Fino al 2009 e per 11 anni Gianola è stato infatti responsabile della produzione in Gilardoni SpA mentre ancora prima, nella seconda parte degli anni Novanta, si è occupato di logistica&handling in realtà dell'automotive. Due i momenti strategici della sua gestione: l'innovazione di prodotto e di processo fino all'ottenimento del brevetto internazionale Ring Lock System per la prima forbice al mondo senza vite e la gestione del processo nell'ambito del distretto di Premana per il marchio collettivo di qualità Premana con la Camera di Commercio di Lecco.

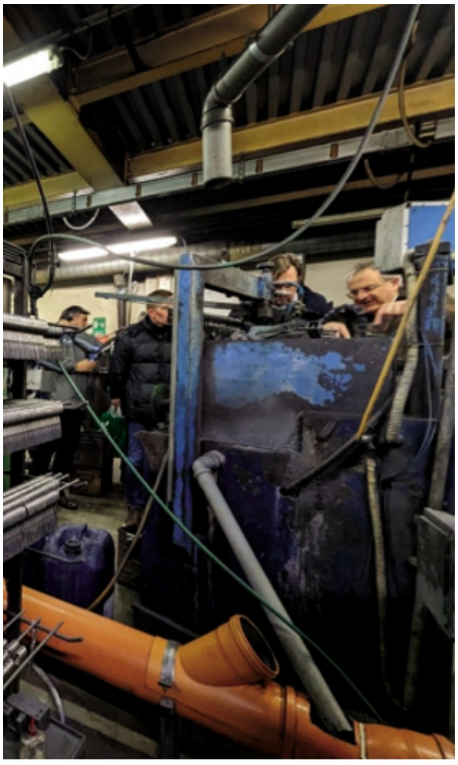


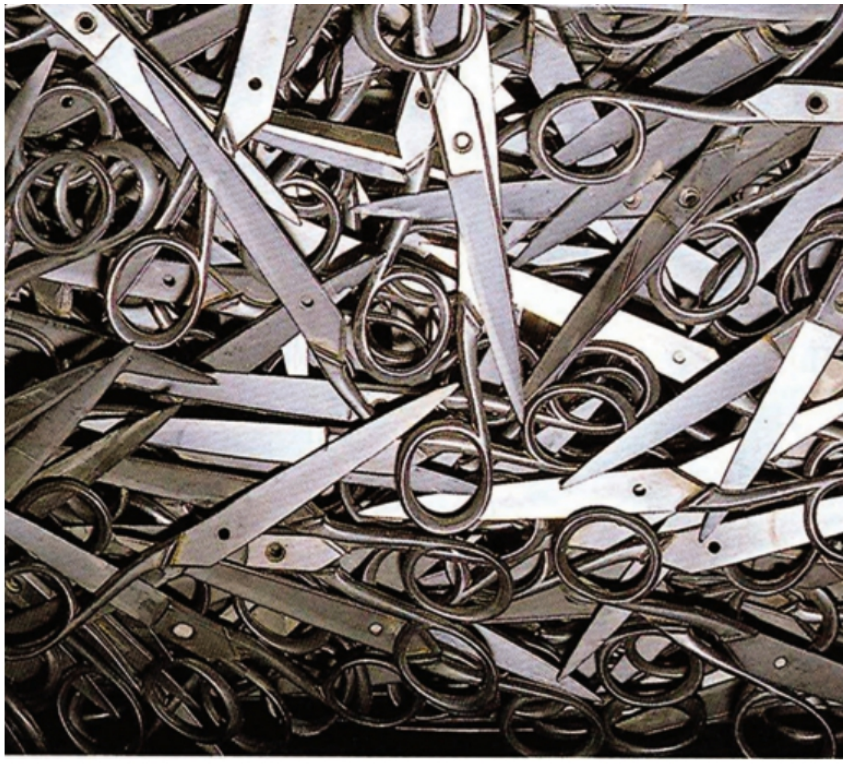


"First Covid, then war But we innovate to grow'"

"If in 20 years, we look at the 5–10-year Covid reflections from above, we will see oscillations and long waves over time. Some repercussions have to be dampened by the shock of 2021, plus there are uncontrollable external factors, from the increase in raw materials and energy to inflation, full customers' warehouses who gave us a record number of orders in the second half of 2022, and the war that is driving up energy costs. For us, the strategic direction is product innovation, design innovation and specialised market niches". That is, in short, the scenario outlined by Giovanni Gianola, CEO of the Consorzio Premax, which associates 41 artisans of the Premanese scissors and knives district with a turnover of 7 million euros per year, 96% of which is realised abroad (2022 figures). A reality, that of Premax, inserted in a Premanese territory that (the competition included) has a GDP of cutting blades of around 35-40 million euros per year.
Gianola says that the companies in the Consorzio operating with foreign

Download







markets are suffering from a drop in turnover, although “not dramatic, around 10 per cent, in a year, 2023, in which the burden of raw material cost increase for the first-time forced price lists to rise by up to 20 per cent. However, we are holding up and resisting”.

Gianola explains that despite the price increases for customers, the average unit margin for products and sectors has increased by a few percentage points; therefore, there is less turnover but better sales: “In the inflationary pressure, this also happens, with differences between our companies depending on who is less or more energy intensive. We are down in turnover but have never been so covered in marginality and liquidity. In 2024, we will not make any cost increases in sales in any sector or Country to try to compensate for the shock we had to transfer to the markets in 2023”.

Customers have remained, and even with the difficulties, they continue to place orders, even if several orders are in sequence, placed only when needed, which puts pressure on Premax for shipping and logistics costs. In addition, in key markets for Premax such as Algeria, Morocco and Egypt, there have been government restrictions, particularly Algeria and Morocco in the last 6-12 months have activated protectionist customs regulations, so it has been difficult to ship in those months: “For us, these are important markets for textile scissors given the many companies in those countries in the sewing, knitwear and fabrics world”, Gianola points out.

On the other hand, the situation is mixed regarding steel costs: “The costs of some special steels with which we make specialised scissors for cutting technical textiles have decreased, whereas the common C50 steel or stainless steel we use for our scissors has not”.

However, electricity has dropped significantly, which helps with some energy-intensive processes, such as tempering. In this regard, Trattamenti Termici Premana srl, a wholly owned subsidiary of Consorzio Premax, provides the service to the entire district and has succeeded in containing and lowering prices.

On the one hand, the production of manicures, pedicures, tweezers, files and make-up accessories sold in supermarkets has suffered an increase in price lists to the benefit of the direct attack of Pakistani and Chinese imports now very present on the international market, on the other hand, the industrial strategy of positioning for the development of new, more specialized production lines and on the professional market, “such as our new Kevlar line of special steel scissors with very high hardness steel that allow us to go into the professional market of industrial cutting within the automotive or construction industries. We have developed the whole line and all sizes, from 6 to 12 inches, brought to specialized trade fairs, especially in North America: it is important for us because, with smaller sales quantities compared to normal scissors, we can have even triple the margins”.

Download



Sessant'anni di grande storia con un futuro pieno di opportunità

Dai primi brevetti rivoluzionari di Ferruccio Spada alle idee innovative della terza generazione

Il 2023 è un anno che porta con sé un grande traguardo per noi di Edilsider, poiché celebriamo con orgoglio sei decadi di impegno e successi nel nostro settore. L'avventura di Edilsider ha avuto inizio nel 1963, con la visione audace e la determinazione di Ferruccio Spada, il nostro fondatore. Dai primi brevetti rivoluzionari, come i casseri metallici, passando ad ideare le prime costruzioni prefabbricate, fino ad arrivare a vere e proprie "città prefabbricate" oltreoceano, siamo stati in gradi di lasciare un'impronta indelebile nel settore della prefabbricazione.

Nel corso degli anni, abbiamo attraversato periodi di crescita significativa, affrontando con successo sfide e cambiamenti continui nel panorama mondiale. Tra gli eventi più importanti che hanno segnato il nostro percorso, sono da ricordare le prime vendite in Italia, che hanno permesso all'azienda di affermarsi e creare un indissolubile legame con il nostro territorio, i nostri Fornitori, e i nostri Clienti. Non hanno tardato ad arrivare altri successi, come i primi ordini che ci hanno portato all'estero; questi ci hanno dato la possibilità di studiare e realizzare prodotti che potessero adattarsi sia ai climi torridi dell'Africa, che a quelli rigidi dell'Islanda.

Non da meno è stata la visione della seconda generazione, subentrata negli anni '90, che ha portato lo sviluppo del parco macchine aziendale e l'acquisizione di due Brand: Co.Ri.Mec., importante azienda che opera nel settore militare, e Ames Park, ideatrice di un brevetto per parcheggi prefabbricati.

L'impulso di questa nuova forza produttiva, insieme alla transizione verso la produzione 4.0 e l'ampliamento dei nostri stabilimenti, ha aperto nuovi orizzonti. Non solo abbiamo esteso la nostra presenza da Nord a Sud, ma abbiamo anche superato confini geografici aprendoci all'Est e all'Ovest. Arrivano infatti i primi ordini da Canada, Australia, Panama e Nuova Caledonia, segnando un momento significativo nella storia di Edilsider, poiché rappresentano il punto di partenza della sua affermazione sul mercato internazionale.

Questi ordini hanno aperto la strada a rapporti di successo con oltre 65 paesi in tutto il mondo, consolidando la presenza globale e la reputazione positiva dell'azienda. Contemporaneamente, la nostra attenzione all'innovazione tecnologica si è manifestata in un sostanziale investimento nel progetto Building Information Modeling (BIM).

Questa scelta strategica ci posiziona all'avanguardia nella digitalizzazione del processo produttivo, ottimizzando le fasi di progettazione e assemblaggio dei nostri prodotti.

#60YEARSOFACTIVITY

[Download]





Siamo in grado oggi, di offrire soluzioni sempre più avanzate e personalizzate, rispondendo in modo efficace alle crescenti esigenze globali dei nostri Clienti.
Guardando agli avvenimenti più recenti, nel 2020, nonostante le restrizioni imposte dalla pandemia COVID-19, abbiamo dimostrato capacità di adattamento e solidarietà con il territorio. In un periodo critico, abbiamo contribuito in modo significativo alla lotta contro la crisi sanitaria globale, fornendo ospedali mobili e Postazioni Mediche Avanzate.
Questo periodo di limitazioni e cambiamenti ha costretto noi, insieme al resto del mondo, a riadattare i nostri metodi lavorativi per rispondere con tempestività e flessibilità alle sfide emergenti.
La nostra flessibilità operativa è stata un elemento chiave nel superare le difficoltà e nell'assicurare la continuità delle forniture. Il nostro impegno a mantenere gli alti standard qualitativi non si è affievolito, e, anzi, si è rafforzato durante questo periodo.
Anche in un contesto avverso, attraverso strategie innovative, abbiamo garantito la sicurezza dei nostri Collaboratori, mantenuto gli standard di produzione e soddisfatto le esigenze dei Clienti. Oggi, mentre riflettiamo sul brillante passato di Edilsider, ci prepariamo a passare il testimone alla terza generazione, guardando con entusiasmo al futuro.
Con un impegno costante a superare i limiti, siamo pronti a continuare questa eredità di eccellenza, abbracciando le nuove tecnologie e le sfide della sostenibilità ambientale. Stabilendo questi obiettivi, auspichiamo di gettare le fondamenta per ciò che si preannuncia come una nuova fase di crescita e successo.
Con uno sguardo al passato e uno teso verso il futuro, celebriamo questi 60 anni di imprese straordinarie, ringraziando tutti coloro che ci hanno accompagnato (e speriamo continueranno a farlo) in questi anni: i nostri collaboratori, parte fondamentale dei nostri traguardi; i nostri Clienti, che hanno sempre riposto in noi la Loro fiducia; i nostri Fornitori, che ci hanno permesso di raggiungere le mete più ambiziose. In questo anniversario, rendiamo omaggio alla visione e alla determinazione che hanno plasmato Edilsider, consapevoli che il meglio deve ancora venire.
La nostra storia continua a svolgersi, e con entusiasmo ci prepariamo ad affrontare le sfide e a cogliere le opportunità che il futuro ci riserva.

Alcune tappe della nostra storia

1963: La nascita
1965: Inventiamo i casseri a ripresa
1966: Brevettiamo Edilpont, ponteggi prefabricati
1973: Nasce il prodotto Sidermajor, sistema prefabbricato
1984: Nasce il prodotto 2001, unità containerizzata
1990: Primi contratti all'estero
1992: Nasce il prodotto 1001
1993: Il prodotto 2001 si evolve nel Grand Desert
2000: Nasce il prodotto 501
2002: Conquista definitiva del mercato internazionale
2010: Nasce il sistema costruttivo rivoluzionario HSN
2013: Compiamo 50 anni!
2014: Acquisiamo Corimec
2017: Acquisiamo il brevetto Ames Park
2022: Progetto Capsule, design e innovazione
2023: Compiamo 60 anni!

Download



ENRICO VAVASSORI

Enrico Vavassori, classe 1967 di Brivio, è il titolare della storica Trafileria Vavassori di Beverate, in cui è entrato nel 1986. L'azienda è stata fondata negli Anni '60 dal nonno Alfredo, poi portata avanti dal padre e oggi da Enrico con la sorella Laura.
L'azienda è associata a Api Lecco Sondrio dal 1981, ha 15 dipendenti e si occupa della lavorazione del filo d'acciaio. Vavassori è stato eletto presidente di Api Lecco Sondrio nel dicembre 2021; in passato è stato consigliere comunale a Brivio con la delega alle attività produttive e associazioni, mentre dal 2018 al 2021 è stato consigliere di Api Lecco Sondrio e consigliere della Camera di Commercio Como-Lecco. Ha due figli ed è appassionato di sport automobilistici, avendoli praticati da ragazzo.

«C'è la frenata tedesca puntiamo ad altri mercati»

di MARIA G. DELLA VECCHIA

Il 32% delle oltre 500 imprese iscritte ad Api Lecco Sondrio esporta in Europa e il 56% raggiunge mercati extra Ue. Se per le prime i risultati di export sono stabili, anche per la congiuntura negativa della Germania, cliente principale del made in Lecco, per le altre c'è crescita, come spiega Enrico Vavassori, presidente da fine 2021 dell'associazione e titolare della storica omonima trafileria di famiglia.

Come va l'attività di Rete Ufficio Estero, il servizio per l'export in co-gestione fra Api e Confartigianato?
Abbiamo un tessuto imprenditoriale attivo e pronto ai cambiamenti. Attraverso il monitoraggio dell'andamento del nostro servizio di Ufficio Estero vediamo che le aziende sono molto attente alla ricerca di partner e clienti all'estero, dal momento che il mercato italiano è in forte difficoltà. In questa congiuntura l'Italia sta andando meglio di altri Paesi europei e sicuramente della Germania, questo è naturalmente motivo di orgoglio per le nostre imprese, che sanno sempre attingere nei momenti di difficoltà a una forza di fondo caratteristica dell'Italia.

Quanto preoccupano le tante turbolenze geopolitiche che condizionano i mercati?
Ora preoccupano di nuovo i costi dell'energia a seguito della nuova crisi in Medio Oriente, che ha dato una spinta ulteriore agli aumenti che già si sono annunciati da settembre. Ma resto ottimista, confido nella forza e nella capacità di adattamento delle nostre imprese.

I nuovi aumenti freneranno i mercati, quindi anche l'export?
Bisogna vedere il punto in cui un'azienda si pone nella catena che va dalla materia prima al prodotto finito. L'anno scorso sono aumentate in modo esponenziale tutte le materie prime: le aziende che hanno subito questo aumento sono in prima battuta evidentemente quelle che si affacciano all'acquisto di materia prima, come, ad esempio, nel mio caso: la mia trafileria ha visto più che raddoppiare il prezzo dall'anno scorso. Ne derivano aumenti anche a valle della catena. E' vero che ora ci sono aziende che stanno registrando una diminuzione del costo della materia prima e, a logica, del prodotto finito, ma altre a valle solo ora stanno registrando quei precedenti aumenti, per cui applicano costi maggiorati. Ora c'è una sfiducia generale nel consumatore finale, che sta guardando al risparmio più che al maggior consumo.



Download



Le aziende di Api Lecco Sondrio continuano ad investire nelle fiere internazionali?
Non è facile, dati i costi, per le aziende partecipare a fiere estere, ma col nostro servizio di Ufficio Estero c'è la possibilità di entrare nei finanziamenti di bandi pubblici o di partecipare a fiere e missioni estere in modo condiviso anche nei costi. Tuttavia la partecipazione in fiera è un investimento, per cui bisogna metterci dei soldi, e come tale va considerato nelle opportunità e anche nell'ipotesi che non sempre si portino a casa ordini. Ma tante aziende che hanno utilizzato il nostro servizio inizialmente a spot hanno visto risultati positivi e sono ora stabili nelle iniziative sull'estero.

Il livello di partecipazione alla vita associativa sta aiutando anche ad ampliare lo sguardo delle pmi su nuovi mercati?
Sono diventato presidente nel post Covid, ma superato quel momento davvero duro la partecipazione delle aziende alla vita associativa è tornata, a livello sia formale che nel corso di incontri meno istituzionali. Ed è buonissimo il dialogo fra imprenditori lecchesi e sondriesi. Ad oggi il saldo fra iscrizioni e cancellazioni è tornato positivo e ciò mi rafforza nella convinzione dell'importanza del ruolo delle associazioni d'impresa, soprattutto per la condivisione di problemi comuni. Il confronto fra imprenditori mostra spesso che possono esserci diverse soluzioni a uno stesso problema e lo scambio di idee anche sui temi dell'estero è fruttifero per tutti. C'è un modello di pensiero che sta cambiando fra l'imprenditore maturo e quello emergente: quest'ultimo capisce che far parte di un grand gruppo dà solo vantaggi, ma lo stanno capendo anche i senior.

"Germany is slowing down, we focus on other markets"

32% of the more than 500 companies registered with Api Lecco Sondrio export to Europe, and 56% reach markets outside the EU. If for the former the export results are stable, also due to the adverse economic situation in Germany, the primary customer of made in Lecco, for the others there is growth, as explained by Enrico Vavassori, president of the association since the end of 2021 and owner of the historic family wire drawing mill of the same name.

How is the activity of Rete Ufficio Estero, the export service co-managed by Api and Confartigianato, going?
We have an entrepreneurial fabric that is active and ready for change. By monitoring the performance of our Foreign Office service, we can see that companies are very attentive to the search for partners and customers abroad since the Italian market is in great difficulty. At this juncture, Italy is doing better than other European Countries and indeed Germany, and this is naturally a source of pride for our companies, which always know how to draw on an underlying strength characteristic of Italy in times of difficulty.

How worrying is the geopolitical turmoil affecting the markets?
Now, energy costs are worrying again due to the new crisis in the Middle East, which has further boosted the increases that have already been announced since September. But I remain optimistic; I trust in the strength and adaptability of our companies.

Will the new increases hold back the markets, hence also exports?
You must see where a company stands, from raw material to finished product. Last year, all raw materials increased exponentially: the companies that suffered this increase are, first and foremost, those that are starting to buy raw materials, as, for example, in my case, my wire drawing mill has seen the price more than doubled since last year. That also leads to increases down the chain. Indeed, some companies are now seeing a decrease in the cost of the raw material and, logically, the finished product. However, others downstream are only now seeing those earlier increases, so they are applying higher costs. There is now a general distrust in the end consumer, who is looking at savings rather than increased consumption.

Do Api Lecco Sondrio companies continue to invest in international trade fairs?
It is not easy, given the costs, for companies to participate in foreign trade fairs. Still, with our Foreign Office service, there is the possibility of entering into funding from public tenders or participating in trade fairs and foreign missions in a cost-sharing manner. However, trade-fair participation is an investment, so you must invest money. As such, you must consider the opportunities and the possibility that you may not always bring home orders. However, many companies that used our service initially on a spot basis have seen positive results and are now stable in their foreign initiatives.

Is the level of participation in association life also helping to broaden SMEs' outlook on new markets?
I became president in the post-Covid era, but after that really tough time, the participation of companies in association life has returned, both at a formal level and during fewer institutional meetings. And the dialogue between entrepreneurs from Lecco and Sondrio is excellent. To date, the balance between registrations and cancellations has become positive again, and this reinforces my conviction of the importance of the role of business associations, especially in sharing common problems. The confrontation between entrepreneurs often shows that there can be different solutions to the same problem, and exchanging ideas, even on foreign topics, is fruitful for everyone. There is a changing thinking pattern between the mature and the emerging entrepreneur: the latter understands that being part of a large group only gives advantages, but the seniors also realise this.

Download