

La varietà e i numeri di EMO HANNOVER 2007

Dal 17 al 22 settembre 2007 EMO ha presentato l'intero mondo della lavorazione dei metalli nella sua varietà: macchine utensili, utensili di precisione, accessori, tecnologie di controllo, elementi di sistemi e componenti per la produzione automatizzata.

**In cifre:**

- **166.000 visitatori** (4% in più rispetto alla scorsa edizione)
- **2.118 aziende espositrici provenienti da 42 Paesi** (5% in più rispetto alla scorsa edizione)
- **180.000 metri quadrati di superficie occupata** (12% in più rispetto alla scorsa edizione)
- **volume ordini superiore ai 4 miliardi di euro** (raddoppiato rispetto alla scorsa edizione)
- **10.000 studenti** presenti (EMO come importante vetrina sulle prospettive di lavoro in ambito industriale)
- **presenza di tutti i decision maker più importanti**

Gli italiani, la più numerosa rappresentanza straniera

Nella classifica presenze la rappresentanza italiana è risultata seconda soltanto a quella dei padroni di casa tedeschi ben distanziando quella dei concorrenti (i tawanesi, terzi, hanno contato 154 imprese). In particolare:

- **più di 270 espositori**
- **22.000 metri quadrati di superficie espositiva netta occupata**

I dati confermano il valore consolidato negli anni del “*Made by Italians*” grazie ai suoi straordinari contenuti di creatività e innovazione.

L'attività di UniCredit Group in fiera

La forte correlazione tra il modello di business del settore con quello del Gruppo UniCredit – entrambi focalizzati su due mercati ‘core’ quali Italia e Germania – ha consentito di mettere in gioco sinergie, fin da subito, largamente apprezzate dalle aziende presenti.

La presenza di un ‘**UniCredit Group Point**’ in fiera, presso il quale ottenere utili servizi e consulenza degli specialisti italiani e tedeschi, è stata promossa con largo anticipo nei confronti delle aziende italiane espositrici ad Hannover. Tali imprese, spesso già dotate di una filiale o di un *dealer* in Germania, e talvolta controllanti di una azienda tedesca, non hanno esitato a sfruttare l'opportunità di potersi appoggiare ad un Gruppo Bancario ‘domestico’ in entrambi i Paesi.

Lo stand UniCredit, presso il quale le aziende hanno potuto accedere a diversi servizi di immediata utilità - quale ad esempio l'accesso on-line a informazioni commerciali in merito all'affidabilità e al

grado di solvibilità delle controparti conosciute in fiera - ha visto nel presidio di un team costituito da specialisti italiani e tedeschi, il suo maggiore punto di forza e di innovatività. Le componenti del desk presente ad Hannover si ripartivano infatti in risorse di:

- **UniCredit Banca d'Impresa** (Team Progetti Speciali e Specialisti Estero)
- **HVB Bank** (CBCG e Relationship Manager Area Commerciale)
- **HVB Leasing** (Direzione accordi fornitore e Area Commerciale)

Nei giorni di fiera il team congiunto ha effettuato **oltre 50 visite alle aziende italiane più importanti**, già clienti UniCredit e ben liete di incontrare, insieme alla Banca con cui lavorano in Italia, anche i colleghi di HVB. Particolare interesse ha riscosso anche la possibilità di potersi confrontare con la società di leasing di HVB, visto che gran parte dei macchinari presentati in fiera sono beni strumentali - con valore compreso tra 100.000 euro e 4/5 Mio di euro- che trovano nella locazione finanziaria un'opzione spesso gradita al cliente industriale finale.

Tale linea di azione ha dunque contribuito a rafforzare la percezione effettiva del Gruppo UniCredit quale *network* di dimensioni europee, in grado di fornire vantaggi concreti alla propria clientela *corporate*, applicando un **modello operativo di affiancamento alla promozione fieristica semplice e al tempo stesso efficace**.

A conclusione dei lavori, con riferimento ai servizi e alla consulenza specialistica offerti alle aziende presenti in fiera, le aziende confermano di aver particolarmente apprezzato:

- il **servizio di informazioni commerciali** on-line sulle imprese estere, fornito in prova gratuitamente da Eurocredit (valutazione on line o massimo in 24 ore), e successivamente acquisibile in filiale come servizio a consumo;
- la **consulenza degli specialisti estero di UniCredit Banca d'Impresa** che ha consentito di strutturare nel corso della fiera stessa alcune operazioni di *trade finance*;
- la possibilità avuta presso l'UniCredit Group Point di **sviluppare utili contatti per impostare al meglio efficaci relazioni commerciali nel perimetro d'azione del Gruppo**.