

## Dal 20 all' 80% di quota **export**

La società di engineering «Il principale aiuto che ci ha dato? Ci ha permesso di sedere al tavolo con grandi clienti internazionali che da soli non avremmo mai potuto contattare». Gianluca Tebaldini, ad di Tecnomodel Engineering (7 milioni di ricavi), racconta come un successo l' investimento in un Tem fatto ormai 10 anni fa. «Lavoriamo nel settore dell' automotive. Dal 2008 la crisi ci ha fatto capire che dovevamo guardare all' estero. Ed è partita l' operazione Tem. È stato determinante avere sempre lo stesso manager in questo periodo, un rapporto collaudato. Tra vendite dirette all' estero e subforniture a clienti che esportano eravamo al 20% sette anni fa. Ora siamo all' 80%. Non solo una redistribuzione di quote ma un effetto reale sul fatturato, che negli ultimi tre anni è cresciuto rispettivamente del 7, del 10 e del 15%». Questione di prospettive, sintetizza Tebaldini: «Spesso le aziende piccole come le nostre hanno l' eccellenza ma non gli strumenti. Un manager specializzato ci fa guardare e operare da grandi».

