



## Italian Export Forum. Una 'casa' per il Made In Italy nel mondo

Letizia Airos Soria (January 20, 2020)



Incontriamo Lorenzo Zurino, Fondatore e Presidente dell'Italian Export Forum (IEF) e AD di "The ONE Company". Zurino sarà tra i relatori alla prima edizione dell'IEF a New York, che si apre il 27 gennaio 2020 con un panel intitolato "Italy: Exporting Beauty".

[>> English version](#) [2]

**Lei ha fondato l'Italian Export Forum. Quale è lo scopo di questa organizzazione e quanto è importante per il business italiano?**

L'Italian export forum nasce con l'obiettivo di offrire una 'casa', un luogo di incontro e confronto, agli attori dell'export per valorizzare il Made in Italy nel mondo, partendo da una strategia definita in grado di promuovere un salto di qualità verso un'esportazione strutturata dei prodotti italiani all'estero. Lo IEF ha intercettato l'esigenza di un'organizzazione trasversale di imprese ed istituzioni e il Forum si pone come strumento efficace a sostegno delle aziende intenzionate a migliorare e ad avvicinarsi per la prima volta ad una internazionalizzazione di contenuti e non di slogan.



## **Il successo italiano dipende largamente dalla creatività e imprenditorialità delle piccole e medie imprese. Come possono essere aiutate ad entrare nel mercato americano e come si può gestire con successo la loro presenza qui?**

In questa fase storica, il nostro Paese ha il dovere di essere al fianco delle proprie realtà produttive che esprimono non solo eccellenza, ma storia e tradizione, racchiudendo un valore che all'estero oggi è già ampiamente riconosciuto. Questo però non basta, perché se da un lato le istituzioni sono chiamate a fare la propria parte, dall'altro bisogna strutturarsi e il Forum è in grado di accompagnare le aziende ad una più duratura e sostenibile presenza sul mercato internazionale. Per essere all'altezza c'è bisogno di preparazione e acquisizione di competenze ed è per rispondere a questa esigenza che il Forum ha promosso il primo master, creato con la John Cabot University, in "Export, Made in Italy e mercati internazionali". Oggi non c'è più spazio per attività superficiali e destrutturate e noi supportiamo le aziende a penetrare nel mercato grazie ad un progetto consolidato che sta già dando ottimi risultati

## **Secondo la sua esperienza quali sono i più comuni errori che possono essere fatti dalle aziende che entrano nel mercato americano?**

Gli errori comuni che ho riscontrato nella mia esperienza sono riconducibili ad un approccio approssimativo al mondo dell'export. Improvvisazioni o facili arricchimenti non aiutano a crescere, mentre bisogna costruire percorsi gradualmente solidi per affacciarsi stabilmente sul mercato estero. Un altro errore è quello che commettono soprattutto le piccole imprese che, non riuscendo a superare un approccio individualista, non si mettono insieme, attraverso realtà consortili ad esempio, e perdono così opportunità importanti sui mercati esteri.

Cosa ha rappresentato la prima edizione del Forum tenuta lo scorso anno a Sorrento?

La prima tappa dello IEF è stata l'occasione per analizzare i problemi legati all'export, insieme agli attori imprenditoriali e istituzionali. Alla presenza di circa 300 aziende e numerosi esponenti del mondo economico e istituzionale italiano, si è avuta l'opportunità di un interessante focus sulle difficoltà e le opportunità da cogliere. Ne è uscito un quadro di criticità che rappresentano di certo un primo input per il lavoro del Forum e di quanti vi aderiscono. Si è compresa la necessità di favorire un attento utilizzo delle risorse per la promozione e l'internazionalizzazione evitando duplicazioni e dispersioni. Ciò che è emerso con forza è come il tema dell'export debba essere elemento unificante tra pubblico e privato e non terreno di scontro legato a questioni di deleghe o competenze tra ministeri o enti.

## **Per quale motivo ha aperto questa 'finestra sull'America? Quale è l'obiettivo?**

Aprire una finestra sul mercato statunitense significa rivolgersi ad una fascia di consumatori che adorano i prodotti italiani. C'è una notevole domanda che al momento è soddisfatta solo in modo marginale e non evadere la domanda non solo favorisce il mercato delle imitazioni delle nostre eccellenze, un fenomeno che attualmente non riusciamo a contrastare in modo efficace, ma si traduce nella rinuncia a straordinarie opportunità di crescita per il mercato del Made in Italy. L'obiettivo è affermarsi sul mercato statunitense con la qualità del Made in Italy al giusto prezzo. E' una sfida importante che, anche grazie al ruolo del Forum, potrà essere colta con successo.

---

Attendance to the "Italian Export Forum" is free-of-charge

January 27th 2020  
from 4.00 pm to 6.15 pm

Please RSVP [team@youritalianhub](mailto:team@youritalianhub) [3]



NEW YORK

SVA - School of Visual Art - SVA - Theatre

333 W 23rd St

New York, New York

**Source URL:** <http://test.casaitaliananyu.org/magazine/focus-in-italiano/fatti-e-storie/article/italian-export-forum-una-casa-il-made-in-italy-nel>

**Links**

[1] <http://test.casaitaliananyu.org/files/lorenzozuninoiefpng-1>

[2] <http://www.iitaly.org/node/55615>

[3] <http://team@youritalianhub>