

# ItalyX: le aziende si raccontano

*L'internazionalizzazione rappresenta una grande opportunità per le PMI italiane, ma la strada per espandersi oltre i confini nazionali non è priva di ostacoli. Tra le luci, vi è l'accesso a nuovi mercati e la possibilità di crescita economica; tra le ombre, le complessità burocratiche, le differenze normative e le sfide logistiche. Con l'obiettivo di tutelare e promuovere l'eccellenza italiana, Il Sole 24 Ore, insieme a Confindustria e con la collaborazione di Bureau Veritas, Ente certificatore indipendente, ha lanciato la certificazione ItalyX. Questo innovativo marchio di qualità mira a sottolineare i tratti distintivi delle nostre imprese nazionali e la loro italianità mentre si confrontano nei mercati esteri. Due aziende certificate ItalyX, la Electric Power e la Ghepi, ci raccontano come abbiano affrontato un percorso di internazionalizzazione con determinazione, sviluppando strategie su misura per conquistare il mercato globale.*

## Dalle radici locali ai mercati internazionali

### **ELECTRIC POWER: ECCELLENZA SICILIANA NELL'ENERGIA ELETTRICA**

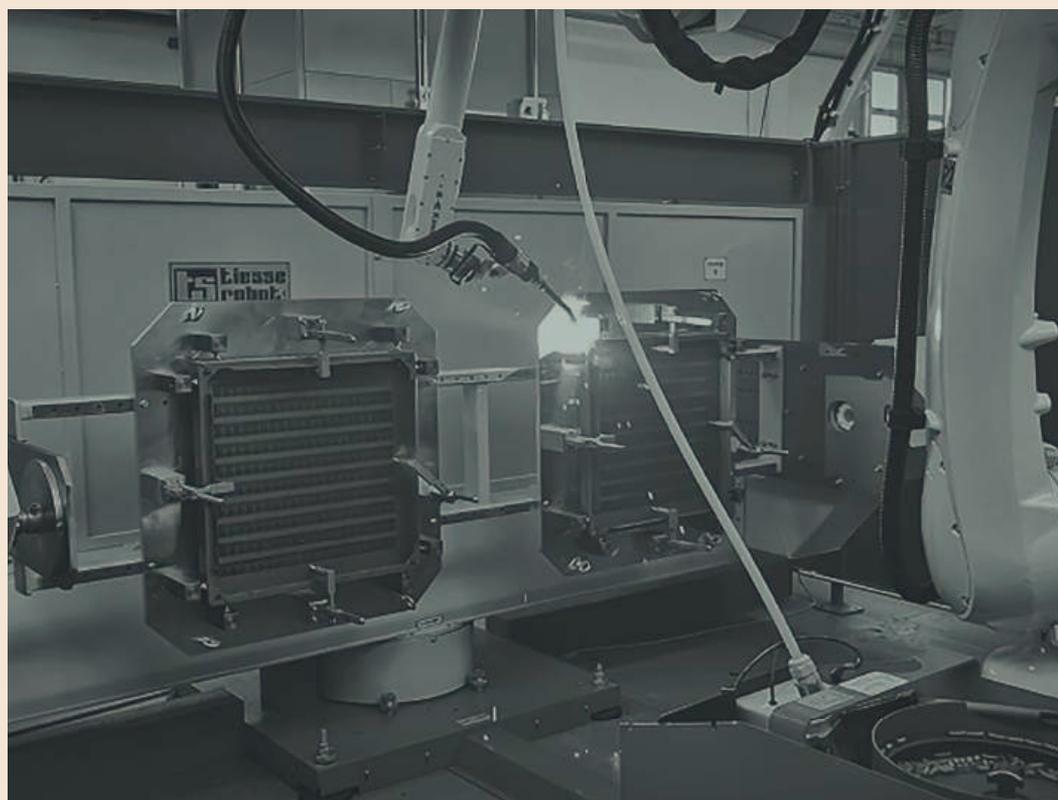
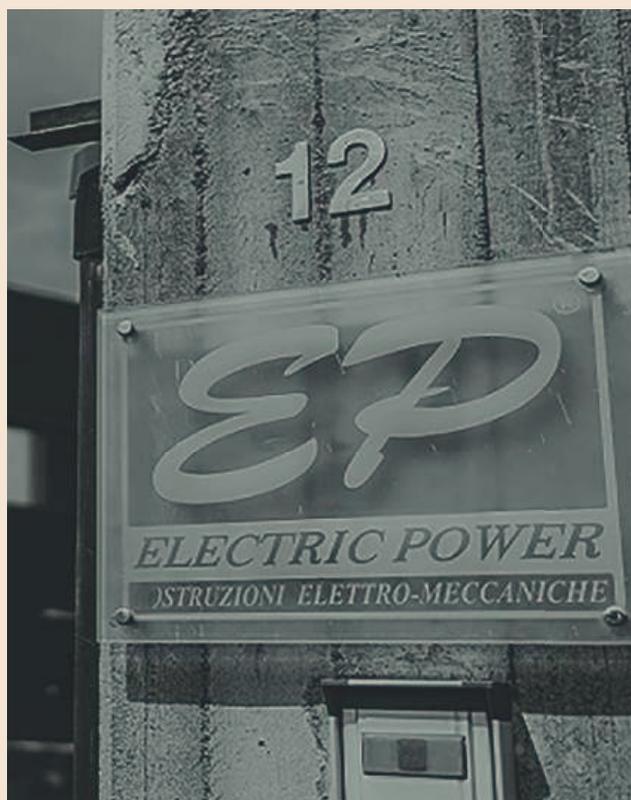
Dalla Sicilia ionica al mondo, Electric Power Srl è oggi un punto di riferimento nel settore elettrico, grazie alla fornitura di cabine elettriche, quadri di bassa tensione, stazioni di energia, pannelli di comando, protezione e controllo, rivelatori di guasto RGDAT e unità di protezione per cabine secondarie. Fondata nel 1997 da **Renato Licciardello**, l'azienda è diventata un fornitore chiave per Enel e Terna, realizzando oltre 500 prodotti omologati e gestendo commesse per oltre 65 milioni di euro. «Il mio primo giorno di lavoro fu il 14 febbraio del 1984 - racconta Licciardello - lavoravo in un'azienda simile, come disegnatore di schemi elettrici.

Dopo anni di esperienza, ho fondato Electric Power, puntando su innovazione e qualità. Con due stabilimenti ad Acireale e Aci Sant'Antonio, l'azienda impiega 45 addetti e opera nel settore da 28 anni. Uno stabilimento è dedicato alla lavorazione meccanica e alla costruzione dei quadri elettrici, mentre l'altro è specializzato nell'assemblaggio. Electric Power è una PMI a socio unico, configurata come una Srl, e si distingue per il suo elevato livello di specializzazione.

L'internazionalizzazione è arrivata grazie alla presenza globale di Enel, che ha permesso all'azienda di esportare le sue soluzioni in Argentina, Cile, Perù, Spagna e Romania. La produzione per Enel comprende la fornitura di apparecchiature elettriche per la bassa ten-

sione, con contratti quadro a livello nazionale e distribuiti nelle varie sedi estere. Oltre a Enel e Terna, l'azienda collabora con grandi player del settore come ABB, Siemens e Ducati Energia. «Abbiamo creato un ufficio estero nel 2008 - spiega Licciardello - e lavoriamo con clienti di diverse nazioni, utilizzando l'inglese come lingua principale. La quota export rappresenta il 20% del nostro fatturato, che oggi si attesta intorno ai 9 milioni di euro. La prospettiva è di crescita, poiché Enel sta investendo sia in Italia che in Sud America, garantendo nuove opportunità di sviluppo». Tuttavia, il percorso di internazionalizzazione non è privo di difficoltà. La burocrazia varia da Paese a Paese, imponendo procedure differenti per fatture, documenti di trasporto e

normative locali. Per affrontare queste complessità, Electric Power si affida a un commercialista specializzato e collabora direttamente con i clienti per seguire le procedure corrette. Normalmente, le transazioni avvengono in euro, tranne che in Romania, dove le forniture sono gestite in valuta locale, sebbene l'azienda adotti strategie di copertura per minimizzare i rischi valutari. Electric Power si distingue inoltre per la fornitura esclusiva di stazioni di energia per cabine primarie, un prodotto strategico che solo l'azienda realizza per Enel. Nel campo della digitalizzazione, è una delle sole cinque aziende italiane - e l'unica del Sud Italia - a fornire quadri digitali a Terna, consolidando ulteriormente la sua posizione nel mercato.



## Voce alle Imprese

### GHEPI: 50 ANNI DI INNOVAZIONE NELLA PLASTICA

Ghepi, fondata nel 1972, ha celebrato i suoi 50 anni come un'azienda familiare solida e innovativa. Oggi, con 55 dipendenti e un fatturato di 8 milioni di euro, ha abbracciato il concetto di Industry 5.0, puntando su sostenibilità, resilienza e centralità della persona. Il logo speciale per l'anniversario, "5.0 - The new shape of plastics", rappresenta questa visione di futuro, basata su nuove tecnologie, materiali e relazioni. «Abbiamo raggiunto questo traguardo grazie alle persone che sono cresciute con noi, ai nostri clienti e fornitori, e a una solida rete di fiducia», afferma **Mariacristina Gherpelli**, CEO della società creata dai genitori e oggi gestita insieme alle due sorelle e un passato nell'associazionismo imprenditoriale, con ruoli anche di guida e responsabilità. Specializzata nello sviluppo di progetti e stampaggio a iniezione di materie plastiche per componenti tecnici e meccanici, Ghepi è accreditata come Laboratorio di Ricerca della rete Alta Tecnologia dell'Emilia-Romagna e collabora con laboratori pubblici e privati. Da tre anni, ha un socio al 35%, una multinazionale giapponese con sede europea vicino a Parigi: un ingresso non pianificato (il contatto è arrivato direttamente dal socio) e che ha cambiato le dinamiche aziendali, aprendo a nuove prospettive per il futuro in termini di nuovi prodotti e mercati anche in virtù della collaborazione a livello corporate. L'export incide per il 20% del fatturato, con una forte presenza in Europa e Asia. La diversificazione è



la chiave della strategia Ghepi: l'azienda non si concentra su un unico settore, ma opera in ambiti molto diversi, dal wellness ai lettori di codici a barre, dal packaging alle macchine per gelati, dal gardening all'automotive. Questo approccio garantisce stabilità e opportunità di crescita trasversali.

Nel 2020, grazie a un Bando per l'innovazione aziendale, hanno inserito un temporary manager con l'obiettivo di impostare lo sviluppo commerciale e un processo di internazionalizzazione strutturato. «Questo progetto - spiega la CEO - è stato per noi molto importante in quanto ha portato alla creazione dell'area sviluppo commerciale e vendite che, fino ad allora, come azienda operante in conto terzi, non avevamo.» L'anno successivo, Ghepi ha avviato anche un'attività mirata di digital marketing volta alla lead generation, attivando la collaborazione

con un'agenzia esterna e inserendo una figura dedicata per l'utilizzo di strumenti come LinkedIn Sales Navigator e il CRM Hubspot per la ricerca avanzata e la selezione di potenziali clienti. «Il supporto di specialisti di internazionalizzazione, oltre alla partecipazione a fiere ed eventi B2B, ci ha permesso di orientarci sempre più fra le differenze di approccio al business. Ad esempio, abbiamo compreso che, per la Germania, è preferibile avere un ufficio locale», spiega Gherpelli.

Se si guarda fuori dalle frontiere, la novità oggi per Ghepi è tornare anche ad osservare con attenzione il tessuto locale. «Ad esempio - conclude la CEO - sempre di più si sta riaffermando una politica che mixa grandi alleanze con l'estero a un approccio locale, che valorizza reti di fornitura a km zero con il focus sulla sostenibilità ambientale. Credo che questo sia un



segnale di cambiamento importante, che va colto con interesse e come nuova opportunità».

### UN PERCORSO TRA SFIDE E OPPORTUNITÀ

L'esperienza di Electric Power e Ghepi dimostra come l'internazionalizzazione sia una sfida che richiede strategia e adattamento. Entrambe le aziende hanno saputo sfruttare le opportunità offerte dai loro settori, sviluppando relazioni solide e puntando su innovazione e qualità. Tuttavia, restano aperte molte questioni, come la gestione della burocrazia e la necessità di presidiare i mercati esteri in modo strutturato. Le PMI italiane possono trarre ispirazione da queste esperienze per costruire un proprio percorso di crescita internazionale, bilanciando espansione e radicamento locale. (® Riproduzione riservata)

**PARTNER 24 ORE  
NETWORK**

Scansiona il QR Code e scopri l'elenco completo di chi ha aderito a Partner 24 ORE Network:

---

**LE MIGLIORI PROFESSIONALITÀ A SUPPORTO DELLE IMPRESE. ECCO I BUSINESS PARTNER CHE FANNO PARTE DEL NETWORK:**

<p><b>NORD</b></p> <p><b>ZBESHART SRL   VILLAFRANCA DI VERONA</b> Specializzazione Transizione Ecologica 5.0</p> <p><b>CHECKS SPA   VILLAFRANCA DI VERONA</b> Sicurezza sui luoghi di lavoro, Verifiche ex DPR 462 /01</p> <p><b>FACTORY COMMUNICATION S.R.L.   MILANO</b> Strategia seo - accessibilità web</p> <p><b>FDC CONSULTING DIGITAL ESG SRL SOCIETÀ BENEFIT   TORINO</b> Consulenza ESG</p> <p><b>IN ACTION SRL   TORINO</b> Digital e business transformation</p> <p><b>LA RISORSA UMANA   CARPI</b> Consulenza per la Certificazione di Parità di Genere</p>	<p><b>PPK INNOVATIO   MILANO</b> Consulenza AI</p> <p><b>REVERSE SPA   MILANO</b> Consulenza aziendale - Human Resource</p> <p><b>SMARTPROVIDER SRL   MUSSOLENTE</b> Digital automation</p> <p><b>SQUARE MARKETING S.R.L.   CERIA</b> Consulenza in comunicazione e marketing digitale</p> <p><b>STORE GLOBAL CONSULTING S.R.L.S.   NOVIGLIO</b> Consulenza strategica</p>	<p><b>STUDIO LEGALE VENTIMIGLIA - AVVOCATI PENALISTI ED'IMPRESA   MILANO</b> Compliance - 231</p> <p><b>SYNETICH SRL   TORINO</b> Consulenza formativa</p> <p><b>TEMPI MODERNI S.P.A.   CONEGLIANO</b> Consulenza HR</p> <p><b>TMF ITALY SRL   MILANO</b> Fiscalità internazionale</p> <p><b>VALORE BF   GALLARATE</b> Cybersecurity - ICT</p>
<p><b>CENTRO</b></p> <p><b>FAREAPPALTI BY KREANDO   ROMA</b> Consulenza Appalti</p> <p><b>NEXUS 360 SRL STP   TERAMO</b> Welfare aziendale</p>	<p><b>P&amp;I - STUDIO LEGALE GUCCIONE E ASSOCIATI   ROMA</b> Contratti pubblici</p>	<p><b>VELINO CONSULENZE S.N.C. DI ANTONIO SARTORI E RAFFAELE PITONI   RIETI</b> Consulenza sicurezza</p>
<p><b>SUD</b></p> <p><b>NEW IMPIANTISTICA S.R.L.   BARANO D'ISCHIA</b> Consulenza energetica di gestione</p> <p><b>PAKRED SRL   MARTANO</b> Pianificazione strategica e controllo di gestione</p>	<p><b>REMOTE MARKETING STUDIOS   MADDALONI</b> Consulenza Marketing</p> <p><b>RIVE S.R.L.   CASERTA</b> Marketing digitale</p>	<p><b>WILLO SRL   SCORRANO</b> Consulenza IT</p>
<p><b>ESTERO</b></p> <p><b>DANIELE PESCARA CONSULTANCY   DUBAI</b> Internazionalizzazione Dubai</p>	<p><b>GÜROL LAW FIRM   ISTANBUL</b> Internazionalizzazione Turchia</p>	<p><b>WELLTAX LIMITED   LONDRA</b> Consulenza Fiscale Inghilterra - Dubai</p>