

IL MERCATO

LE COSTRUZIONI SEGNA LA CRESCITA PIÙ RAPIDA, CON 35 NUOVE IMPRESE SOLO NEL TRIMESTRE APRILE-GIUGNO 2019

IL TERZIARIO

NEL SETTORE DEI SERVIZI LE PRESENZE STRANIERE RAPPRESENTANO BEN UN DECIMO DI TUTTO IL TERRITORIO

LE SCELTE

IN PROVINCIA LA CONCENTRAZIONE MAGGIORE È LA VALSAMGGIA, CON UN SEMESTRALE COMPLESSIVO DI +21



DENTRO LA NOTIZIA

NON solo Bologna piace, ma ci fanno affari, e piuttosto bene. Secondo la Camera di Commercio, ormai gli stranieri che hanno aperto attività nel nostro territorio 'valgono' il 10 per cento della nostra economia e sono un quarto delle nuove aperture dell'ultimo trimestre. Leggendo le loro storie non sembrano aver incontrato particolari difficoltà: ci hanno creduto, si sono impegnati sul serio.



Un territorio che sa accogliere

IMPREDITORE SERGEI HORPYNIUK

«Ho lasciato un colosso russo per fondare la mia azienda»

DALLA Russia alla via Emilia. Ha sempre creduto nel nostro Paese Sergei Horpyniuk, 36enne di San Pietroburgo, arrivato in Italia nel 2011 per gestire una succursale di una grande azienda di carrelli elevatori a Ozzano. Nel 2017, la sede centrale (a Ufa, negli Urali), ha deciso che il mercato tricolore era troppo difficile per andare avanti, e così il giovane russo ha pensato di rendersi autonomo, creando, nel 2018 una azienda omonima: Eurocara Srl.

Quasi un salto nel vuoto: lasciare un colosso con 42 concessionarie nel mondo e mettersi in proprio non è da tutti.

«Dopo diversi anni nella sede di Ozzano ero riuscito a creare un'ottima rete di clienti, non mi sono sentito di abbandonare la nave così rapidamente».

Di cosa si occupa esattamente?

«Forniamo servizi di vendita, noleggio e riparazione di carrelli elevatori: dai transpallet fino ai classici 'muletti'».

Anche lei ha affrontato il periodo della crisi, come vanno adesso le cose?

«La mia azienda va a gonfie vele, la mia associazione di categoria, Confortigianato, mi ha dato una grande mano; oltre a questo io seguo personalmente ogni cliente».

E' questo quindi il trucco per 'fare fortuna' a Bologna?

«E' fondamentale costruire il proprio business sui rapporti umani. Ai clienti le macchine vanno spiegate da cima a fondo, solo così ne si cattura la fiducia».

Non ci sono ostacoli per i nuovi arrivati?

«Diciamo che il mercato dei 'carrellisti' è un po' chiuso, perché tutti si conoscono, e le aziende faticano ad affidarsi a degli sconosciuti, solo con una conoscenza profonda di ciò che si vende è possibile catturar-



Sergei Horpyniuk

ne l'attenzione. Fondamentalmente in Italia non ci sono troppi ostacoli per chi ha voglia di investire: basta lavorare onestamente e pagare le tasse. Se si ha voglia di impegnarsi il gioco è praticamente fatto».

La nostra regione è stata più volte definita 'a trazione meccanica', lei per la sua azienda che profili cerca?

«Tecnici, preferibilmente con un po' di esperienza. Sfortunatamente faccio fatica a trovarli, dato che, secondo la legge, per fare assistenza esterna, devono avere almeno 4 anni di lavoro alle spalle. Al momento, questi servizi li appalto a un'agenzia, nell'attesa di trovare i candidati più idonei».

g. t.

“

«Ora vado a gonfie vele: il segreto è catturare la fiducia dei clienti»

“

«Mi ha aiutato la mia laurea in economia. Ora però studio lingue straniere»

NEGOZIANTE RAZIE YZEIRI

«Le scarpe, la mia passione. Ci ho messo tanta volontà»

«**LA VOLONTÀ** è tutto». Ne è convinta Razie Yzeiri, titolare del negozio di scarpe di via San Felice, 'R Shoes', uno degli angoli della moda nel cuore del centro. Originaria di Tirana, dove si è laureata in economia e finanza, è arrivata in Italia vent'anni fa; e qui è riuscita a dare sfogo alla sua passione.

Qual è stato il suo primo lavoro una volta arrivata sotto le Due Torri?

«Ho iniziato lavorando come impiegata contabile, in due diversi studi di commercialista».

La sua laurea quindi, non le è tornata utile.

«Spero che un giorno lo possa essere. Da tempo sto studiando per il riconoscimento, per il quale mi mancano quattro esami. Intanto sono riuscita ad entrare alla facoltà romana di Lingue Straniere dove studierò Indiano e Arabo».

Un bell'impegno, ma il lavoro non la tiene lontana dagli studi?

«Sì, ma una volta raggiunta un po' di tranquillità professionale, la mia priorità sarà completare gli studi cominciati qui in Italia».

Da impiegata commercialista a imprenditrice. Cosa ha fatto scattare quell'interruttore nella sua vita?

«Diciamo che le scarpe, come per quasi ogni donna, sono la mia passione, così, otto anni fa, ho deciso di aprire un negozio tutto mio».

E' difficile per uno straniero farsi strada a Bologna?

«La volontà è tutto, e io ce ne ho messa tanta, ma penso che il mio percorso sia stato molto simile a quello di qualunque imprenditore locale: qualche aiuto economico dai famigliari, e, in aggiunta, un prestito in banca. Così ho messo su il primo negozio in via Andrea Costa, proprio nel picco della crisi. E' stato il mio background lavorativo



Razie Yzeiri

ad aiutarmi con le carte e tutta la burocrazia che c'è dietro. Poi ho deciso di spostarmi più verso il centro, e ho trovato 'casa' in via San Felice».

E quest'anno come sta andando?

«L'inverno molto bene, decisamente peggio invece la primavera, con un maggio disastroso dal punto di vista climatico che ha fatto slittare un po' tutta la stagione, arrivando fino ai saldi che sono stati in linea con gli altri anni, senza picchi esaltanti. Siamo anche nel periodo della crisi di Governo, una fase che influenza decisamente clientela e acquisti, quando mancano serenità e stabilità, purtroppo gli affari non vanno mai come dovrebbero».

Gabriele Tassi