



[ **DEUTSCHE BANK** ]

a cura di Alessandro Vitali

# Partner di Bi-Mu 2018

**«ESSERE IL PARTNER BANCARIO DI RIFERIMENTO PER LE PMI ITALIANE CON VOCAZIONE ALL'ESPORTAZIONE»: OBIETTIVO AMBIZIOSO QUELLO DI GIOVANNI RALLO, HEAD OF BUSINESS BANKING DI DEUTSCHE BANK CHE PER LA PRIMA VOLTA PORTA LA BANCA A BI-MU, LA PRINCIPALE FIERA ITALIANA DEDICATA ALL'INDUSTRIA COSTRUTTRICE DI MACCHINE UTENSILI.**

**T**ra le novità della 31esima edizione di Bi-Mu troviamo l'allestimento dell'area Box Consulting all'interno della quale spicca la presenza di Deutsche Bank, che ha prenotato lo spazio più ampio dell'area di innovazione dedicata alla consulenza.

*Il settore delle macchine utensili, robotica e automazione appare lontano dalla vostra realtà. Come mai avete deciso di fare questa esperienza?*

«Il settore delle macchine utensili rappresenta un segmento strategico per il tessuto imprenditoriale italiano, per questo da anni lo osserviamo attentamente. Nel 2017 la produzione nell'industria è cresciuta a 6.110 milioni di euro, con un incremento del 10,1% rispetto all'anno precedente. Il risultato è stato determinato anche dal positivo andamento delle esportazioni, cresciute

del 5,8%, (fonte: Centro Studi & Cultura di Impresa di [Ucimu](#), 2017). L'Italia ricopre un ruolo rilevante nel panorama internazionale, distinguendosi per competenze confermate dai dati di produzione ed esportazione ma anche dalla vivacità della domanda interna. Nel 2017 gli acquisti di macchine utensili sono saliti del 13,8% (fonte: Centro Studi & Cultura di Impresa di [Ucimu](#), 2017). L'acquisizione di imprese appartenenti a questa industria nel nostro portafoglio clienti ci ha poi fornito le basi per approfondire le nostre conoscenze in questo campo. Bi-Mu rappresenta per noi un'opportunità per costruire un linguaggio comune tra la nostra realtà e l'Industria 4.0. Siamo quindi molto soddisfatti di potere finalmente partecipare attivamente alla mostra».

*Cosa si devono aspettare i visitatori dalla presenza di Deutsche Bank?*

«Bi-Mu ci consentirà di trasmettere il nostro impegno in qualità di banca leader in Germania, con un forte posizionamento in Italia grazie a una rete composta da 620 punti vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale. La fiera rappresenta un punto fondamentale per rafforzare la nostra offerta alla clientela business, che consiste in lending tradizionale, prodotti dedicati all'operatività con l'estero, comprovate competenze in ambito trade finance e finanza stra-

La sede Deutsche Bank a Milano

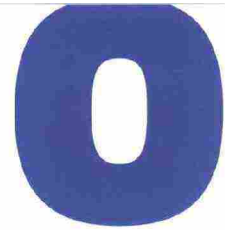




Sopra: Giovanni Rallo, Head of Business Banking di Deutsche Bank

A sinistra: la sede di Deutsche Bank a Francoforte

**OBIETTIVO**



*partner come Deutsche Bank?*

«In Italia Deutsche Bank può contare sull'esperienza, la competenza e l'affidabilità delle sue risorse, valori che si aggiungono alla solidità di un grande Gruppo bancario presente in più di 60 Paesi nel mondo. Queste qualità fanno della nostra banca il partner ideale per costruire e accrescere il successo delle imprese. In un momento fondamentale per lo sviluppo e l'adeguamento agli standard competitivi richiesti dal mercato internazionale, vogliamo dare un contributo concreto alla crescita delle PMI italiane, supportandole nell'espansione geografica e/o diversificazione di prodotto pianificando con loro quei cambiamenti organizzativi necessari per renderle appetibili ai mercati di capitali».

*A Bi-Mu saranno presenti numerose PMI: in che modo Deutsche Bank potrebbe sostenere i loro piani di sviluppo nel lungo termine?*

«Grazie al nostro consolidato network italiano e internazionale, che si aggiunge a un know how fortemente specializzato, siamo in grado di soddisfare le aspettative dei nostri clienti nel lungo termine. L'attenta analisi dell'identità e del profilo delle imprese costituisce la base per sviluppare un servizio di consulenza a hoc per ciascuna tipologia di business. Allocando in maniera ottimale il portafoglio imprese a gestori con comprovate capacità e lunga esperienza, siamo in grado di fornire supporto durante tutto il percorso di crescita dell'impresa, dalla pianificazione finanziaria fino all'export, dando un contributo concreto al raggiungimento del successo per lo sviluppo di un rapporto di fiducia reciproca. ■

Rho fieramilano, 9-13/10/2018  
Area Box Consulting - Padiglione 13, Stand C79.  
Partecipazione gratuita previa registrazione online sul sito [deutsche-bank.it](http://deutsche-bank.it)  
Per informazioni o per prenotare un appuntamento con uno specialista Deutsche Bank scrivere a: [bimu.2018@db.com](mailto:bimu.2018@db.com)

ordinaria e servizi legati alla copertura dei rischi di tasso e cambio. Abbiamo in programma presso il nostro stand alcuni miniseminari di approfondimento su diverse tematiche tenuti da alcuni specialisti di Trade Finance, Corporate Finance, Private Banking e strumenti derivati di copertura. Inoltre, è prevista la nostra partecipazione all'interno dell'arena Bi-Mu+ nel quale si affronteranno tematiche relative all'internazionalizzazione delle imprese italiane. La nostra partecipazione è fondamentale per creare un dialogo con il mondo delle PMI italiane che hanno una vocazione importante all'esportazione e all'espansione verso l'estero. In qualità di banca internazionale il nostro obiettivo primario è quello di supportare lo sviluppo e la crescita di queste imprese, diventando il loro partner bancario di riferimento. Per rimanere competitive sul mercato internazionale le imprese hanno infatti bisogno di aumentare le esportazioni».

*Immagino che il fatto di essere una banca tedesca in Italia vi renda particolarmente attenti al tema dell'internazionalizzazione delle imprese. Quanto è importante per voi la relazione economica fra Italia e Germania e in che modo vi inserite in questo contesto?*

«Siamo molto legati alle nostre radici tedesche, per questo il rapporto tra Italia e Germania ricopre da sempre un'importanza fondamentale e oggi

che le relazioni economiche tra questi Paesi sono ai massimi storici la nostra attenzione verso questa tematica è in costante crescita. L'intensità della relazione economica tra Italia e Germania è legata al tessuto industriale, contraddistinto da un numero elevato di piccole e medie realtà, il cui ruolo incide nell'economia dei due Paesi in modo del tutto simile. Questa miriade di piccole e medie imprese rappresenta il motore pulsante del rapporto economico tra Italia e Germania. Anche da un punto di vista strutturale, soprattutto in ambito manifatturiero, lo stesso approccio e la cultura imprenditoriale dei due Paesi risultano oggi pressoché identici. Il flusso economico di importazioni ed esportazioni tra le imprese italiane e tedesche ha un valore complessivo di circa 121,2 miliardi di euro (dati Istat gen.-dic. 2017) e si può considerare reciproco ed equilibrato. La Germania è il primo partner commerciale per l'Italia, con le esportazioni italiane che valgono quasi 60 miliardi di euro (dati Istat gen.-dic. 2017), mentre il valore delle importazioni supera i 65 miliardi di euro (dati Istat gen.-dic. 2017). Noi osserviamo questi dati da un punto di vista privilegiato, perché il nostro Istituto intermedia parte di questi flussi economici dialogando con un elevato numero di PMI tedesche e italiane».

*Qual è il principale vantaggio che le imprese potrebbero ottenere da un*