

Mettere a frutto un grande bagaglio di esperienza, contatti commerciali ai massimi livelli, conoscenza approfondita dei mercati, dopo la chiusura di Cma GmbH, avvenuta nel febbraio 2009 a seguito della decisione della Corte Costituzionale tedesca, che aveva determinato la cessazione di ogni forma di supporto all'industria agroalimentare nazionale all'estero. Questa è la "sfida" che si è trovato ad affrontare Petros Michelidakis, manager di lungo corso chiamato nel 2007 a dirigere la rinata filiale italiana di Cma. La risposta non ha tardato ad arrivare: lo scorso dicembre, Michelidakis ha aperto GR.I.D. - Marketing and Distribution Solutions, una società di consulenza B2B nel mercato food europeo. La sede della società, dove lo incontriamo, è la stessa dell'ormai scomparsa Cma. Ed è rimasto intatto anche il contagioso entusiasmo di chi sa di avere di fronte una sfida difficile ma appassionante.

D. Facciamo innanzitutto il punto della situazione dopo la chiusura di Cma. Cos'ha deciso il governo tedesco?

R. Dopo una fase di stallo, il Ministero per le politiche alimentari, agricole e per la tutela del consumatore (Bmelv), ha deciso di affidare per i prossimi due anni la promozione dell'agroalimentare tedesco alle Camere di Commercio tedesche di alcuni stati selezionati, tra i quali l'Italia, che si conferma uno dei mercati strategici per l'industria tedesca. L'annuncio è stato dato ufficialmente lo scorso 17 dicembre, in una conferenza stampa indetta a Milano. La Camera di Commercio Italo-Germanica, guidata dal consigliere delegato Norbert Pudzych, gestirà le future attività promozionali in questo ambito. La Came-

GR.I.D.

L'esperienza e il know-how per aiutare il business delle aziende agroalimentari in Italia, Germania e Grecia

Petros Michelidakis è il fondatore di GR.I.D., società che mette a disposizione delle aziende agroalimentari tedesche, greche e italiane, che intendono fare business in questi tre importanti Paesi europei, la propria più che ventennale esperienza nel marketing, nella promozione e nello sviluppo nei food and trading business.



GR.I.D. è una nuova società di consulenza al servizio delle aziende che vogliono intraprendere un business in Germania, Grecia e Italia.

La conoscenza approfondita e diretta dei mercati e dei loro protagonisti è una peculiarità della società.

I primi interventi sono stati indirizzati al mercato lattiero-caseario italiano e ai prodotti della dieta mediterranea con maggiori prospettive nel mercato tedesco.

ra di Commercio affiderà a GR.I.D. alcuni progetti, ma come agenzia di consulenza del tutto indipendente.

D. Veniamo allora a GR.I.D., cominciando dalla scelta di questo acronimo...

R. GR.I.D. riassume le iniziali di Grecia, Italia e Germania (Deutschland), perché proprio in questi tre Paesi intendiamo sviluppare la nostra attività. Mi piace sottolineare che "grid" è la parola che identifica la griglia di partenza nei gran premi di Formula Uno. È questa un'immagine che spiega bene la nostra attività: aiutare le aziende a conquistare la migliore posizione sul "grid" per scattare alla conquista dei mercati. Infatti, questi vent'anni di esperienza sul campo mi hanno convinto che, per un'azien-

da, avviare un business fuori dal proprio Paese è sempre difficile. La nostra struttura è in grado di "preparare il terreno", attraverso consulenze sul campo, analisi di mercato, studi di posizionamento. Uno dei nostri plus fondamentali credo sia la conoscenza diretta, il rapporto personale con gli interlocutori che contano in quei tre Paesi, a cominciare dai manager delle catene distributive e dai loro fornitori.

D. Chi sono quindi i vostri potenziali clienti?

R. Direi che possiamo certamente rappresentare un valido supporto per le industrie di produzione, ma anche per agenti e broker, importatori ed esportatori, fornitori, agenzie governative, camere di commercio, associazioni

di categoria. Operiamo indifferentemente in Italia, Germania e Grecia. Non dimentichiamo, per esempio, che quello italiano è un mercato di riferimento per gli esportatori tedeschi: non a caso la nostra sede principale è qui, anche se ci avvaliamo di una rete di collaboratori e agenzie negli altri Paesi. Ma è altrettanto vero che non poche aziende italiane lo presiedono ormai al meglio e, per crescere, devono guardare con attenzione all'export. In questo senso, al di là delle tre nazioni cui ci rivolgiamo in modo particolare, possiamo mettere a disposizione delle aziende una rete di ex collaboratori Cma che operano in mercati fondamentali quali Usa, Russia, Cina e Giappone.

D. Quali sono le principali attività che proponete e quali i comparti più interessanti al momento?

R. In sintesi, siamo in grado di supportare l'ingresso di un'azienda in un mercato estero, mettere a punto soluzioni distributive, contribuire alla definizione della strategia export e marketing, studiare il posizionamento dei prodotti. Allo stesso tempo, possiamo organizzare azioni di advertising e promozioni in loco, pianificare la partecipazione a fiere ed eventi e iniziative di pr. Quanto alle attività già in corso, posso anticipare che stiamo lavorando sul mercato lattiero-caseario italiano e sui classici prodotti della dieta mediterranea per il mercato tedesco.

 **GR.I.D.**
Marketing & Distribution Solutions

GR.I.D. srl
Via Santa Maria Segreta, 6
20123 Milano
Tel. 02.86910330
Fax 02.86997854
www.gridmids.com
grid@gridmids.eu