



Caccia al contratto, aziende in Cina

Un successo secondo i responsabili della Cdo di Como e Sondrio l'ultimo "matching" a Shanghai. Coinvolte 110 imprese in collaborazione con Co-Export. Gianola: «Supporto a chi vuole provarci»

MARIA G. DELLA VECCHIA

COMO

Per le imprese della Compagnia delle Opere di Como e Sondrio l'ultimo matching Cina è stato un successo, dato che «oltre il 90% dei partecipanti si è detto molto soddisfatto dei risultati ottenuti», dice il direttore Dionigi Gianola.

E aggiunge che per quel 10% con parere diverso, «può darsi che qualche appuntamento non abbia dato gli esiti auspicati o, più spesso, che qualche impresa si sia resa conto che quel mercato non fa per lei». Del resto, si parte per un matching alla ricerca di riscontri e dopo averli avuti ci si regola sul futuro. È quanto hanno fatto le 110 imprese, fra cui cinque locali, che lo scorso 25 e 26 giugno sono andate a Shanghai con la Cdo per incontrare in totale cinquecento imprenditori cinesi nel corso di mille appuntamenti di business.

Guardare oltre confine

Per la Cdo di Como-Sondrio hanno partecipato imprese del legno-arredo (Ad Cantù di Molteni Gianpaolo; Gaffuri Eligio e Figli snc), del tessile-abbigliamento (Di Carlo pellicceria sas), dell'elettronica (Ets Srl) e anche della comunicazione (Meroni Comunicare srl).

Dopo il successo, nei due anni precedenti, della missione in Russia, quest'anno è stata la volta della Cina, in un matching che l'associazione ha organizzato insieme a Unioncamere e al ministero dello Sviluppo Economico, col patrocinio della Fondazione Italia-Cina.

Anche in quest'occasione l'associazione si è appoggiata al suo partner storico per l'internazionalizzazione, il consorzio Co-

Export presieduto da Dino Righi. «Per internazionalizzarsi bisogna essere pronti - dice il direttore della Cdo Dionigi Gianola - e si presume che un'azienda che voglia guardare oltre confine abbia già fatto innovazione e comunicazione. Il nostro valore aggiunto sta nel supporto che diamo agli imprenditori prima, durante e dopo il matching».

Obiettivo Brasile

Un "prima" che parte dalla predisposizione di un profile company e da un'analisi per capire se, nel caso in questione, un'azienda ha le caratteristiche per il difficile mercato cinese: «Poi - spiega Gianola - parte un pre-screening con Shanghai e si dialoga con l'azienda, per arrivare a un'agenda di appuntamenti mirati. Quando poi le imprese arrivano in loco, nei nostri uffici trovano persone bilingue, cosa che dà un vantaggio enorme».

Al ritorno, si riprendono in mano i contatti con lo scopo di concretizzare il business. Ma già si guarda al Brasile, in vista del matching che si svolgerà in Fiera a Milano il 26, 27 e 28 novembre a Rho Fiera.

Un appuntamento atteso dalle aziende, dato che ci sarà anche la società Expo 2015 Spa, che l'associazione ha incontrato coi suoi iscritti lo scorso 17 luglio a Lariofiere.

«Quest'anno - dice Antonino Mazzaresse, responsabile estero delle tre sedi territoriali della Cdo e coordinatore dei 40 uffici esteri dell'associazione - a Rho Fiera il Paese partner sarà il Brasile. Ci sarà dunque una grossa presenza di aziende brasiliane che incontreranno circa 140 imprese comasche di ogni settore». ■

*Si replica
in Fiera
a Milano
il prossimo
novembre*



2



3