



Successo per la Borsa del Contract Italiano

 25 Views settembre 23, 2015 No Comments Eventi, Eventi Furniture, Furniture, Office & Contract domimagazine

Chiude con successo e punta all'Iran la Borsa del Contract Italiano di Pordenone Fiere: oltre 600 incontri B2B fra buyer e imprenditori. In evidenza le possibilità di business per le PMI del made in Italy.

Un clima di ottimismo ha accompagnato la terza edizione di **Happy Business To You** nella nuova formula di **Borsa del Contract Italiano**, evento B2B riservato ad imprenditori italiani e operatori internazionali del mercato dei progetti "chiavi in mano" che si è tenuto a Pordenone dal 16 al 18 settembre e si è concluso con il Convegno "**Nuove strategie per il contract italiano: il caso Iran**" a cura di Pordenone Fiere con Interni.

In apertura del Convegno, **Pietro Piccinetti – AD di Pordenone Fiere** ha reso noti con soddisfazione i primi dati emersi dalle tre giornate dedicate al contract: "*Gli incontri tra le aziende partecipanti e i buyer invitati sono stati oltre 600. Si tratta di contatti qualificati, con precisi progetti di acquisto: progettisti, architetti, general contractor, buyer, selezionati dagli Uffici dell'ICE – ITA*" Agenzia per la Promozione all'Estero e l'Internazionalizzazione, partner dell'iniziativa che ha trasformato Pordenone nella capitale del mercato "chiavi in mano".

Seduti ai tavoli di lavoro, da un lato le aziende partecipanti, con sede in Friuli Venezia Giulia, Veneto e Lombardia, attive nei settori wellness, arredo bagno, forniture per la collettività, arredo urbano, lighting e sistemi per l'ufficio; dall'altro i **50 operatori internazionali**, general contractor, interior designer e distributori, provenienti da **16 paesi** rilevanti per il mercato contract, come Algeria, Arabia Saudita, Azerbaijan, Egitto, Emirati Arabi, Estonia, Finlandia, Indonesia, Iran, Israele, Kazakhstan, Lettonia, Marocco, Regno Unito, Russia, Stati Uniti, Svezia e Ucraina. Una presenza resa possibile grazie al contributo di ICE e alla collaborazione di ConCentro, azienda speciale della Camera di Commercio di Pordenone, partner della manifestazione insieme all'ente camerale di Treviso e Unindustria Pordenone.

Positivi i commenti degli imprenditori in merito ai contatti in fiera e durante l'iniziativa **Fabbriche Aperte**, già sperimentata con successo nelle precedenti edizioni della manifestazione. "*Grazie agli incontri dedicati e alle visite in azienda, Happy Business to You è un'importante occasione per presentare l'eccellenza del contract italiano che ha permesso al gruppo Quadrifoglio Sistemi d'Arredo SpA di far conoscere l'ampia offerta dei suoi prodotti e servizi ad operatori internazionali di primo piano*", riferisce Alessandro Cia, Amministratore delegato del Gruppo di Treviso presente al tavolo della Borsa.

Tornando al caso Iran e alle strategie per il contract italiano, Pietro Piccinetti ha sottolineato il ruolo della Fiera nel promuovere progetti di internazionalizzazione e, a questo proposito, ha presentato la **seconda edizione di Contract made in Italy**, l'evento che porterà le aziende italiane alla **Fiera di Teheran dal 10 al 13 gennaio 2016**, nel cuore di un paese che promette grandi possibilità di interscambio commerciale, anche in virtù di ragioni storiche e culturali. L'Italia era il maggior partner commerciale dell'Iran prima dell'introduzione delle sanzioni e potrebbe tornare ad avere un ruolo da protagonista nel post embargo, grazie anche a Pordenone Fiere che con lungimiranza ha riportato per prima il contract made in Italy a Teheran.

Il dibattito sull'Iran, cui hanno assistito oltre 200 persone (imprenditori, export manager, agenti commerciali e dirigenti istituzionali fra cui la responsabile internazionalizzazione di Confindustria Annalisa Bisson), ha coinvolto un team di professionisti internazionali legati al mondo del contract, che hanno offerto al pubblico una prospettiva a tutto campo sugli sviluppi futuri di questo Paese. Dalle esperienze di autorevoli professionisti iraniani, attivi nel mondo del progetto, della formazione universitaria, del design e del trade, quali l'architetto **Hossein Donyagard, partner di Pordenone Fiere in Iran**, il professore universitario **Mohammad Yousef Nili**, l'architetto **Hamed Badri Ahmadi** dello studio Boujgan e il designer **Jamshid Emami**; alle testimonianze italiane "sul campo", come quella dell'architetto **Giovanni Polazzi** dello studio **Archea** di Firenze che ha messo in luce una serie di aspetti affrontati dal team work con i clienti iraniani. Il punto di vista delle aziende è stato offerto da **Silvio Xompero AD Margraf** di Vicenza, impresa attiva da anni su Teheran e sull'area medio orientale. Per finire l'avvocato Marco Padovan dello **Studio Legale Padovan** di Milano è intervenuto in qualità di esperto di problematiche del commercio e dei finanziamenti internazionali, diritto degli appalti pubblici nazionali ed internazionali.

L'incontro ha dimostrato, dati alla mano, come l'Iran debba essere considerato un partner commerciale fondamentale per le aziende italiane: grazie all'avvicinarsi dell'abolizione delle sanzioni **da qui al 2020 ci sarà un forte sviluppo e si prevede che nei prossimi tre anni l'export del sistema Italia verso questo Paese possa registrare un incremento sino a tre-quattro miliardi di euro**. Con queste prospettive, le fiere in loco saranno uno strumento fondamentale perché le Piccole e Medie Imprese possano trovare il proprio mercato in Iran e partner iraniani.

Ha chiuso i lavori il **Sottosegretario di Stato al Ministero della Giustizia Cosimo Maria Ferri**, presente a Pordenone *"proprio come riconoscimento a questa Fiera che per prima ha colto le grandi opportunità del mercato Iraniano"*. Il suo intervento ha sottolineato le possibilità di sviluppo del contract made in Italy attraverso una riflessione sul paese centrata su turismo, cultura e intrattenimento, come elementi influenti nei rapporti business-to-business fra l'Italia e l'Iran. *"Il compratore iraniano apprezza la lealtà, e non dimentica quali nazioni sono state al suo fianco e l'Italia è sempre stata un partner fedele e leale in tutte le occasioni anche meno agevoli"*.



*L'eccellenza delle nostre aziende – ha concluso il **Sottosegretario Ferri** – nella scelta dei materiali e nelle procedure di produzione, dei nostri architetti e designer nella creatività e nella capacità di determinare le tendenze, dei nostri agenti nel promuovere opportunità di crescita e sviluppo economico e commerciale reciproco, è un patrimonio invidiabile ed invidiato a cui attingere"*.