

Conclusa la terza edizione di Happy Business to You, borsa del contract italiano, alla Fiera di Pordenone

Un successo la nuova formula con oltre 600 incontri B2B e tante visite alle fabbriche aperte. Spunti interessanti dal convegno che ha fatto conoscere le importanti possibilità di interscambio commerciale con l'Iran

Pordenone, 21 settembre 2015_ 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 tenuta alla Fiera di Pordenone dal 16 al 18 settembre.

Molto promettenti gli esiti degli oltre 600 **meeting one to one**, finalizzati alla chiusura di accordi di fornitura nel settore del contract internazionale. Da una parte del tavolo si sono sedute aziende 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'altra **50 operatori internazionali**, general contractor, interior designer e distributori, provenienti da **16 paesi** decisamente rilevanti per il mercato contract, come Algeria, Arabia Saudita, Azerbaijan, Egitto, Emirati Arabi, Estonia, Finlandia, Indonesia, Iran, Israele, Kazakistan, Lettonia, Marocco, Regno Unito, Russia, Stati Uniti, Svezia e Ucraina. La presenza a Pordenone delle delegazioni estere è stata possibile grazie al contributo di ICE - Agenzia per la Promozione all'Estero e l'Internazionalizzazione e alla collaborazione operativa di ConCentro, azienda speciale della Camera di Commercio di Pordenone che ha patrocinato l'iniziativa insieme all'ente camerale di Treviso e Unindustria Pordenone.

*"Questa nuova formula è stata organizzata da Pordenone Fiere con ICE per rendere più snella e meno onerosa la partecipazione delle aziende – il commento di **Pietro Piccinetti** AD di Pordenone Fiere - che così possono liberare risorse da dedicare ad attività di internazionalizzazione fatte direttamente all'estero come la partecipazione a manifestazioni organizzate da Fiera e ITA nei mercati più promettenti, uno su tutti l'Iran".*

A questo proposito Piccinetti, ha presentato **la seconda edizione di Contract Made in Italy, l'evento che porterà alla Fiera di Teheran dal 10 al 13 gennaio 2016** le aziende italiane del settore. Nei pomeriggi delle prime due giornate di manifestazione si sono tenute le visite guidate alle aziende secondo un calendario costruito sulla base delle preferenze espresse dagli operatori internazionali e che ha portato le delegazioni a scoprire dove e come nasce il vero Made in Italy da Gorizia a Vicenza fino a Milano. E' questa l'iniziativa **Fabbriche Aperte**, già sperimentata con successo nelle precedenti edizioni di HBTY. Molto positivi i commenti delle aziende partecipanti che sperano di poter dar seguito ai contatti avuti in fiera: *"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 incontrare operatori internazionali di primo livello del mondo dell'arredamento e del design d'interni, facendogli scoprire l'ampia offerta di prodotti e servizi grazie agli incontri dedicati e alle visite in azienda"* il commento di **Alessandro Cia**, Amministratore delegato Quadrifoglio Sistemi d'Arredo SpA, una delle aziende che hanno partecipato alla Borsa.

Oltre 200 persone, imprenditori, export manager e agenti commerciali hanno assistito al convegno aperto al pubblico **Nuove strategie per il Contract Italiano: il caso Iran**, realizzato in collaborazione con **INTERNI** venerdì 18 settembre nella Sala Convegni Zuliani.

Presente tra gli altri in sala anche Annalisa Bisson, responsabile internazionalizzazione di Confindustria nazionale. L'incontro ha dimostrato, dati alla mano, come l'Iran debba essere considerato un partner commerciale fondamentale per le aziende italiane : grazie all'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. Il dibattito ha coinvolto una team di professionisti internazionali legati al mondo del Contract, che hanno offerto al pubblico una prospettiva a tutto campo su quello che saranno gli sviluppi futuri di questo Paese. Dalle esperienze di autorevoli professionisti iraniani, attivi nel mondo del progetto, della formazione universitaria, del design e del trade, (arch.Hossein Donyagard, prof. Mohammad Yousef Nili, arch. Hamed Badri Ahmadi e il

Ufficio Stampa:

PORDENONE FIERE

Simona Maldarelli [+39 335 7024597](tel:+393357024597) smaldarelli@fierapordenone.it

designer Jamshid Emami); alle testimonianze italiane "sul campo" di uno studio di architettura internazionale (arch. Giovanni Polazzi di Studio Archea, Firenze) e di un'impresa attiva su Teheran e in generale sull'area medio orientale (Silvio Xompero AD Margraf, Vicenza) e dell'avvocato Marco Padovan (Studio Legale Padovan, Milano) esperto di problematiche del commercio internazionale e dei finanziamenti internazionali, al diritto degli appalti pubblici nazionali ed internazionali. E' emerso dal dibattito l'importantissimo ruolo delle fiere che saranno uno strumento fondamentale perché le Piccole e Medie Imprese possano trovare il proprio mercato in Iran e partner iraniani.

Ha concluso l'incontro l'intervento del **sottosegretario alla Giustizia Cosimo Maria Ferri**, presente a Pordenone "proprio come riconoscimento a questa Fiera che per prima ha colto le grandi opportunità del mercato Iraniano". La riflessione che ha sviluppato ruota attorno a tre elementi che ritiene determinanti per incrementare le prospettive del mercato contract in Iran: turismo, cultura e intrattenimento: *"Il legame coi flussi turistici è determinante nel definire e i volumi e la qualità della domanda nel settore : alberghi, resort, strutture di ricezione, transito e di ristorazione, tutte queste sono aree coinvolte, maggiore il numero dei visitatori maggiori le occasioni. Ciò porta al secondo punto del mio ragionamento – spiega il sottosegretario Ferri - la cultura. L'Iran è infatti un paese di antichissima civilizzazione, storia millenaria, peculiare fascino artistico e architettonico come testimoniano i 19 siti riconosciuti patrimonio dell'umanità dell'UNESCO. Infine l'intrattenimento, altro settore fondamentale per il Contract : dai ristoranti, ai cinema e teatri, ai centri commerciali alle grosse strutture di ricezione che per la maggior parte si rivolgono ad un bacino interno ancora grezzo ma che offre delle possibilità di crescita eccezionali (l'Iran conta 77 milioni di abitanti il 65% ha meno di 35 anni e la fascia 15-24 anni ha un livello di alfabetizzazione del 98% che scende appena all'85% se si prende l'insieme della popolazione). Un ultimo pensiero – conclude Ferri - 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'Italia è anche un simbolo di qualità, professionalità e competenza che si legano a stile, estetica e gusto artistico ancor oggi ineguagliato. Sono questi importanti vantaggi che le aziende italiane devono sfruttare e su cui deve esercitarsi il focus dell'attività di promozione commerciale".*

Prossimo evento di carattere internazionale è in programma il **30 settembre 1 e 2 ottobre quando la Fiera di Pordenone diventerà il quartier generale di CEFA** (Central European Fair Alliance), una rete di 24 importanti organizzatori fieristici di 16 nazioni ubicate nella regione Danubio-Alpi-Adriatico, tra le quali Monaco, Vienna, Düsseldorf e, appunto, Pordenone. Fiere Il più rilevante evento annuale dell'associazione è il CEFA Professionals Seminar, che riunisce le figure manageriali dei 24 poli, per 3 giornate formative inerenti il business fieristico, e che quest'anno si terrà alla Fiera Pordenone.