

CONFAPI LANCIA DESK SPECIALIZZATO CON GATEWAY CHINA

Tutti i servizi per approdare in Cina

CONFAPI realizzerà un «desk Cina» in collaborazione con Gateway China, per aiutare le piccole e medie imprese reggiane ad imporsi sul mercato cinese. Lo ha annunciato la presidente Cristina Carbognani in occasione di un convegno sulla Cina. L'associazione offrirà così diversi servizi: orientamento su mercato cinese (pratiche commerciali, forme societarie, normative, negoziazione affari), ricerche di base su categorie, settori ed eventi fieristici di interesse.

Al convegno è intervenuto Matteo Setti dello Sportello per l'internazionalizzazione della Regione Emilia-Romagna che ha fatto un bilancio della missione a Shanghai, mentre Renato Brevini ha illustrato l'esperienza di Brevini Power Transmission nel distretto industriale della città di Yancheng.



VERSO ORIENTE
I partecipanti al convegno organizzato da Confapi sul mercato cinese

Ding Yu, capo della delegazione cinese di Yancheng, ha presentato la zona di insediamento produttivo locale invitando gli imprenditori reggiani ad investire in Cina.

La mattinata è proseguita con tre case histories di aziende Confapi. Giovanni Giacobazzi, Donelli Vini di Gattati-

co, ha illustrato come l'azienda operi in Cina dal 1997; Andrea Prati, Prati Group di Bosco di Scandiano, ha raccontato le opportunità di quel mercato per l'azienda reggiana, mentre Alfonso Cerciello (Nordmeccanica di Piacenza) ha portato come contributo la sua esperienza.

Gazzetta di Reggio, 2 novembre 2010, pag. 12

Confapi sempre più attratta dalla Cina

Presentato un «desk» per aiutare le imprese a investire in Oriente

REGGIO. Si è svolto nella Sala del Capitano del Popolo dell'hotel Posta il convegno «Orientarsi in Cina», organizzato da Confapi pmi.

Durante la relazione introduttiva la presidente Cristina Carbognani ha annunciato «l'istituzione di un desk Cina, realizzato da Confapi in collaborazione con Gateway China, che aiuterà le piccole e medie imprese reggiane ad imporsi sul mercato cinese. L'associazione offrirà così diversi servizi: orientamento su mercato cinese, ricerche di base su categorie, settori ed eventi fieristici di interesse».

Il convegno è proseguito con l'intervento di Matteo Setti dello Sportello per l'internazionalizzazione della Regione che ha fatto un bilancio della missione a Shanghai e di Renato Brevini che ha illustrato l'esperienza di Brevini Power Transmission nel distretto industriale della città di Yancheng.

Successivamente Ding Yu, capo della delegazione cinese di Yancheng, ha presentato la zona di insediamento produttivo locale invitando gli imprenditori reggiani ad investire in Cina a fronte di un'accoglienza che sarà improntata alla massima collaborazione.

Giovanni Giacobazzi, della Donelli Vini di Gattatico, ha illustrato come l'azienda «operi in Cina dal 1997: inizialmente esportando vino sfuso destinato all'imbottigliamento da parte di aziende locali. Da allora il business è cresciuto gradualmente, fino a registrare tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi anni».

L'Informazione di Reggio Emilia, 2 novembre 2010, pag. 19

MERCATI ESTERI

Le nuove opportunità esposte al convegno all'Hotel Posta

Confapi crea l'innovativo "desk Cina"

Aiuterà le piccole e medie imprese reggiane ad imporsi sul mercato del Dragone.

Giovanni Giacobazzi di Donelli Vini opera nel territorio cinese dal '97:

«Il business è aumentato gradualmente, fino a registrare tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi anni».



Cristina Carbognani

Si è svolto presso la Sala del Capitano del Popolo dell'Hotel Posta il convegno: "Orientarsi in Cina", organizzato da Confapi pmi Reggio, che ha raccolto la partecipazione di 80 imprenditori. Durante la relazione introduttiva la Presidente Cristina Carbognani ha annunciato: « L'istituzione di un desk Cina, realizzato da Confapi con Gateway China, che aiuterà le piccole e medie imprese reggiane ad imporsi sul mercato cinese. L'associazione offrirà diversi servizi: orientamento su mercato cinese (pratiche commerciali, forme

societarie, normative, negoziazione affari), ricerche di base su categorie, settori ed eventi fieristici di interesse. Oltre a occuparsi di traduzioni, stampa di materiale promozionale, realizzazione di eventi, interpretariato per missioni e formazione». Il convegno è proseguito con l'intervento di Matteo Setti dello Sportello per l'internazionalizzazione della Regione Emilia-Romagna che ha fatto un bilancio della missione a Shanghai e di Renato Brevini che ha illustrato l'esperienza di Brevini Power Transmission nel distretto industriale

di Yancheng.

Poi Ding Yu, capo della delegazione cinese di Yancheng, ha presentato la zona di insediamento produttivo invitando gli imprenditori reggiani ad investire in Cina a fronte di un'accoglienza che sarà improntata alla massima collaborazione.

La mattinata è proseguita con tre case histories di aziende del sistema Confapi.

Giovanni Giacobazzi, Donelli Vini di Gattatico, ha illustrato come l'azienda «operi in Cina dal 1997: inizialmente esportando vino sfuso destinato all'imbottigliamento da parte di aziende locali.

Il business è cresciuto gradualmente, fino a registrare tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi anni. Nel 2010, per celebrare il nostro rapporto con il Dragone, siamo stati protagonisti all'Expo sostenendo la mostra di video-arte e fotografia City Limits con opere di artisti italiani

emergenti».

Andrea Prati, Prati Group di Bosco di Scandiano, ha detto: «Sono ormai 10 anni che intrattengo rapporti commerciali con la Cina, e ora, grazie alla mie conoscenze del mercato cinese e sfruttando la possibilità di esporre al Domotex Asia di Shanghai (la più importante esposizione fieristica per i pavimenti in Asia), sono riuscito per la prima volta a presentare il mio prodotto su un mercato anomalo, ma immenso e con un potenziale enorme in cui i nuovi ricchi aumentano di giorno in giorno e la costruzione di infrastrutture, edifici pubblici e privati è massiccia e continua. In conclusione penso che la Cina non vada considerata come un "bel supermercato" da approcciare con superficialità per ricavarne guadagni facili ed in tempi brevi».

Il Giornale di Reggio, 31 ottobre 2010, pag. 8

Lo staff della Carbognani in un convegno ha illustrato agli imprenditori interessati all'Oriente la nascita del desk

Da Confapi un ufficio per scoprire la Cina

Un nuovo front office darà alle pmi tutte le informazioni sul mercato asiatico



La delegazione cinese con la Carbognani

Si E' svolto venerdì alla Sala del Capitano del Popolo dell'Hotel Posta il convegno: "Orientarsi in Cina", organizzato da Confapi pmi Reggio Emilia, che ha raccolto la partecipazione di ottanta imprenditori. Durante la relazione introduttiva la presidente **Cristina Carbognani** ha annunciato: «L'istituzione di un desk Cina, realizzato da Confapi in collaborazione con Gateway China, aiuterà le piccole e medie imprese reggiane a imporsi sul mercato cinese. L'associazione offrirà così diversi servizi: orientamento su mercato cinese (pratiche commerciali, forme societarie, normative, negoziazione affari), ricerche di base su categorie, settori ed eventi fieristici di interesse.

Oltre a occuparsi di traduzioni, stampa di materiale promozionale, realizzazione di eventi, interpretariato per missioni e formazione».

Il convegno è proseguito con l'intervento di **Matteo Setti** dello Sportello per l'internazionalizzazione della Regione Emilia-Romagna che ha fatto un bilancio della missione a Shanghai e di **Renato Brevini** che ha illustrato l'esperienza di Brevini Power Transmission nel distretto industriale della città di Yancheng. Successivamente **Ding Yu**, capo della delegazione cinese di Yancheng, ha presentato la zona di insediamento produttivo locale invitando gli imprenditori reggiani ad investire

in Cina a fronte di un'accoglienza che sarà improntata alla massima collaborazione.

La mattinata, coordinata da **Stefano Catellani**, giornalista di Milano Finanza, è proseguita con tre case histories di aziende del sistema Confapi.

Giovanni Giacobazzi, Donelli Vini di Gattatico, ha illustrato come l'azienda «operi in Cina dal 1997: inizialmente esportando vino sfuso destinato all'imbottigliamento da parte di aziende locali. Da allora il business è cresciuto gradualmente, fino a registrare tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi anni. Nel 2010, per celebrare il nostro rapporto con il Dragone, siamo stati protagonisti all'Expo sostenendo la mostra di video-arte e fotografia City Limits con opere di cinque artisti italiani emergenti».

Andrea Prati, Prati Group di Bosco di Scandiano, ha detto: «Sono ormai 10 anni che intrattengo rapporti commerciali con la Cina, e ora, grazie alla mie conoscenze del

mercato cinese e sfruttando la possibilità di esporre al Domotex Asia di Shanghai (la più importante esposizione fieristica per i pavimenti in Asia), sono riuscito per la prima volta a presentare il mio prodotto su un mercato assolutamente anomalo, ma immenso e con un potenziale enorme in cui i nuovi ricchi aumentano di giorno in giorno e la costruzione di infrastrutture, edifici pubblici e privati è massiccia e continua. In conclusione penso che la Cina non vada considerata come un "bel supermercato" da approcciare con superficialità per ricavarne guadagni facili ed in tempi brevi».

Alfonso Cerciello, Nordmeccanica di Piacenza, ha portato come contributo la sua esperienza che «ha visto l'azienda aprire a gennaio uno stabilimento a Chuansha e l'intenzione a breve di realizzare un raddoppio dell'area far fronte alle richieste di nuovi impianti».