



## **BUILDING IN THE GULF: THE ITALIAN WAY**

### **Golfo Persico, terra di business**

*SAIE Bologna: incontri con operatori esteri per le aziende del settore abitare e costruire*

Tempo di affari al SAIE 2016, la grande manifestazione della filiera costruzioni che si è svolta a Bologna. Nell'ambito del progetto “**Verso EXPO 2020 Dubai**: innovazione dell’Abitare/Costruire e del settore wellness nei Paesi del Golfo Arabico” promosso dall’Azienda Speciale SIDI Eurosportello della Camera di commercio di Ravenna, in collaborazione con **Unioncamere Emilia-Romagna** e il sistema camerale regionale, co-finanziato dalla **Regione**, sono stati organizzati nelle giornate del **21 e 22 ottobre** oltre 180 incontri B2B individuali tra 34 imprese regionali e 10 operatori esteri dei Paesi del Golfo Persico (Qatar, Arabia Saudita, Kuwait, Emirati Arabi Uniti, Oman, Bahrein).

L’iniziativa, realizzata con il supporto di Bologna Fiere, punta ad accompagnare le imprese della filiera dell’abitare-costruire in un percorso di internazionalizzazione personalizzato attraverso azioni di conoscenza, promozione, assistenza, consolidamento nell’area del Golfo per sviluppare opportunità commerciali e relazioni economiche stabili e durature, in previsione di Expo 2020 che si terrà a Dubai.

Le aziende regionali del settore edilizia, costruzioni, abitare hanno potuto presentare prodotti e servizi, oltre a sviluppare opportunità d’investimento, partenariati e forme di collaborazione industriale con **operatori** (contractor, distributori, architetti/interior designer) provenienti dai Paesi del Golfo Persico.

**Le 34 imprese partecipanti erano così suddivise per provincia: dieci da Bologna, sette da Ravenna, due da Modena, tre da Parma, quattro da Rimini, cinque da Piacenza, due da Forlì-Cesena, una da Reggio Emilia.**

### **Buono il riscontro come hanno testimoniato alcune imprese.**

“In una fase in cui il mercato interno è ancora stagnante, nonostante qualche flebile segnale – dice **Andrea Ponzi**, dell’azienda Ponzi infissi di Bagnara di Romagna, leader nel settore delle porte e infissi automatici – l’internazionalizzazione è una via obbligata. Sono senz’altro benvenute iniziative come questa, che danno la possibilità alle aziende come la nostra di incontrare qui in Italia buyer da Paesi come quelli del Golfo Arabo in forte crescita e grandi potenzialità. Dagli incontri abbiamo avuto un immediato riscontro, visto che gli operatori sono alla ricerca di design, tecnologia, soluzioni innovative e di qualità”.

Anche **Angelo Bagnari** della Ravaioli Legnami di Villanova di Bagnacavallo è dello stesso parere.

“In Italia il mercato non è del tutto fermo, anche se più lento. L’area del Golfo Arabo rappresenta una ottima opportunità per presentare con anticipo i nostri prodotti in prospettiva dei grandi eventi dei prossimi anni. Abbiamo avuto diversi incontri con operatori diversi architetti, interior design, centri di costruzioni, molto interessanti perché abbiamo avuto il tempo giusto per presentare i nostri prodotti e confrontare idee di mercato. L’internazionalizzazione dà la possibilità di approcciare nuova clientele ed esperienze che permettono di far crescere la cultura dell’azienda”.

Infine, **Massimo Sensini** di Vetroventilati di Forlì che realizza impianti per il risparmio energetico.

“Molto interessante questa iniziativa che si svolge con efficacia e una precisa organizzazione. Abbiamo già avuto richieste di progetti e speriamo di concretizzare a breve scadenza con report e contatti successivi”.

Anche le controparti straniere hanno condiviso come testimonia il kuwaitiano **Al Musharad**.

“Molto interessante perché ho potuto incontrare operatori per la prima volta. Gli sviluppi possono essere positivi, specialmente per il confronto con designer su idee nuove”.