

## ■ L'ACETO BALSAMICO CHE PIACE AI RUSSI

Hanno portato in Russia uno dei loro prodotti migliori: il "Balsamo degli angeli", un aceto balsamico prodotto a Carobbio degli Angeli, in provincia di Bergamo e fiore all'occhiello dell'Azienda Agricola Tenuta degli Angeli. «Quando abbiamo fatto assaggiare l'aceto balsamico ai russi - racconta Manuela Testa, a capo dell'azienda di famiglia che porta avanti con le sue tre figlie - non potevano credere che esistesse un simile prodotto, ne sono rimasti estasiati». È la prima volta che questa azienda sbarca in Russia. «Partecipare al Matching ci sembrava una bella occasione per conoscere questo Paese. Sapevamo, infatti, che il mercato russo non è facile» continua la signora Testa. Questa azienda bergamasca, nota non solo per il suo aceto, ma anche per l'olio e il vino (vincitori in questi ultimi anni di numerosi premi) non punta alla grande distribuzione, ma a poter entrare in un mercato di nicchia. E così è stato. «Al Matching abbiamo conosciuto un distributore interessato al nostro aceto, che ha capito la giusta collocazione da dare a questo prodotto presentandolo a enoteche e a ristoranti di alta qualità».

▶ delle imprese, distributori e *buyer*, per un'agenda di oltre 700 appuntamenti *one-to-one*, programmati in collaborazione con Cdo Network, partner dell'evento, in vari settori: meccanica ed elettronica; edilizia e impiantistica; legno, mobili e arredamento; beni di consumo; tessile e abbigliamento; agroindustriale. Numerosi anche gli incontri tra gli imprenditori e UniCredit, tra gli sponsor dell'iniziativa: la presenza in Russia della banca è, infatti, un valido aiuto per le aziende italiane che vogliono espandersi in quel mercato.

## OSPITI E WORKSHOP

Nella due giorni moscovita - inaugurata martedì 28 giugno alla presenza dell'ambasciatore d'Italia a Mosca Antonio Zanardi Landi e del vice direttore D.G. Politiche di Internazionalizzazione e Promozione degli Scambi del ministero Sviluppo Economico, Anna Maria Forte - si sono svolti anche alcuni *workshop*, dedicati alla certificazione e alle autorizzazioni per vendere in Russia, agli aspetti contabili e fiscali per sviluppare il business in questo Paese e al sistema doganale.

## APPUNTAMENTO A NOVEMBRE

L'impegno di Cdo per lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle imprese prosegue con i vari appuntamenti di Expandere with Matching (vedi box qui sotto), la nuova rete di eventi promossi in tutta Italia dalle sedi locali Cdo, e con la settima edizione di Matching, il grande evento per il business in programma a Milano dal 21 al 23 novembre 2011. ■

## ■ BISCAGLIA: «GRANDI OPPORTUNITÀ IN RUSSIA»

A evento appena concluso, abbiamo raccolto una breve dichiarazione del direttore generale della Compagnia delle Opere, Enrico Biscaglia:

«Il Matching a Mosca ci ha dato l'opportunità di conoscere un mercato che, per il nostro Paese, presenta grandi opportunità, a patto che gli imprenditori non lo affrontino da soli. L'Italia e la Russia, infatti, sono legate da relazioni diplomatiche ed economiche positive e di lungo corso. La crescita economica che si registra in Russia, inoltre, fa affacciare molti suoi abitanti a nuovi consumi, generando una domanda che può essere proficuamente intercettata dai nostri imprenditori.

Il Matching ha consentito agli imprenditori italiani, attivi nei settori più interessanti per il mercato russo, di verificare come avviare una relazione con questo Paese.

Interessante è stata anche la modalità con cui si è svolta l'iniziativa. Non sono stati affrontati, infatti, solo gli aspetti commerciali, ma anche le problematiche di certificazione, doganali, legislative. È stato fornito agli imprenditori un servizio completo.

Il Matching in Russia nasce dalla scelta di sviluppare appieno la dimensione internazionale della Cdo, presente a Mosca con una società di servizi molto ben organizzata. È un tassello importante nella costruzione di un network utile per le imprese».

## ■ EXPANDERE WITH MATCHING

Expandere with Matching è un'idea di Compagnia delle Opere, pensata per offrire alle imprese del territorio, in attesa dell'evento nazionale che si svolgerà a Milano a fine novembre, un'occasione di incontro e scambio di opportunità così da favorire lo sviluppo di una rete in cui siano protagonisti gli imprenditori. La comunità di Expandere si dà appuntamento periodicamente in eventi territoriali in cui, attraverso incontri b2b prefissati, workshop e seminari informativi, consolida le relazioni tra gli aderenti e individua nuove strategie di sviluppo.

Quest'anno, gli appuntamenti di Expandere with Matching si sono svolti:

- a Foggia, il 15 giugno;
- a Napoli, il 6 luglio;
- a Roma il 7 luglio.

