

LA SFIDA DELLA GLOBALIZZAZIONE

# Il modello vincente è quello della rete Sui mercati esteri l'unione fa la forza

— MILANO —

**C**ENTODICIOTTO aziende estere, 135 buyer in rappresentanza di ben ventisette Paesi, 13 delle 15 sedi estere di Compagnia delle Opere: questi i numeri con cui il Matching 2007 ha affrontato la sfida dell'internazionalizzazione. Un lungo lavoro di collaborazione con ICE e Unioncamere (che ha coinvolto 20 camere di commercio italiane), con alcune aziende speciali delle camere di commer-

**I LAVORI**  
**Oggi due sedute dedicate all'export nel settore agroalimentare**

cio e con partner privati, come Trend PA e Chronos Internazionale, azienda padovana specializzata nei rapporti con Finlandia, Russia, Ucraina. Il tutto per offrire opportunità, servizi e strumenti per approdare sui mercati esteri. Il modello del Matching, anche in questo campo, è quello della rete. Già negli anni precedenti ci sono stati esempi d'impresе concorrenti che hanno dato vita a relazioni di partnership, nate proprio in occasione del Matching, per poter af-

frontare l'estero con mezzi e competitività che, da sole, le singole aziende non avrebbero mai potuto raggiungere.

**MOMENTI** di lavoro privilegiati sul tema dell'internazionalizzazione sono i diversi workshop, dedicati a vari temi, quali l'export nel settore dei mobili e dell'arredo, del tessile, o nel campo agroalimentare: oggi sono previsti due appuntamenti dedicati alle possibilità di accesso ai canali di distribuzione nel mercato tedesco e alle opportunità del mercato agroalimentare francese.



**I numeri del matching: 118 aziende estere, 135 buyer in rappresentanza di 27 Paesi**

