

Il B2B sulla blue economy convince tutti. L'evento di Confindustria e Cna guarda già a una seconda edizione

di **Thomas De Luca**

24 Novembre 2022 - 18:54



Un successo a tutto tondo, sia dal punto di vista della quantità che della qualità. La riuscita di **B2B Mare - La Spezia al centro della blue economy**, l'evento che si è svolto oggi al **Cruise terminal** di Largo Fiorillo, è pressoché totale, tanto da far già pensare agli organizzatori di farlo diventare un appuntamento fisso, un evento strutturale per l'economia provinciale.

Agli incontri tra i marchi più prestigiosi della nautica, della navalmecanica e della logistica spezzina da una parte e le imprese delle rispettive filiere dall'altra hanno partecipato più di **100 aziende, provenienti da 20 province** differenti, per un totale di oltre **200 appuntamenti** di lavoro calendarizzati con precisione chirurgica e dall'efficacia notevole, stando alle testimonianze raccolte a margine dell'area riservata ai tavoli e agli incontri *business-to-business*. Quella organizzata da **Confindustria e Cna**, con il contributo della **Camera di commercio Riviera di Liguria** e il patrocinio di **Miglio blu, Comune della Spezia, Regione Liguria e Autorità di sistema portuale** si avvia quindi a essere solamente la prima edizione di un evento che ha dimostrato di poter funzionare molto bene nella creazione delle opportunità di scambio e conoscenza propedeutiche alla stipula di contratti e collaborazioni.

Per i distretti spezzini, che nel loro insieme contribuiscono a rendere l'economia spezzina quella maggiormente legata al mare a livello italiano, erano presenti nomi come Fincantieri, Intermarine, Sanlorenzo, Baglietto, Lsct e Laghezza, mentre all'ingresso erano presenti i desk dei partner dell'iniziativa: **Promostudi, Scuola nazionale trasporti e logistica, Its, Cisita, Rina, Zurich, Cetus e Gesta.**



“Un’organizzazione perfetta, con personale molto attento. Basti pensare che ho fatto tardi e mi hanno telefonato...”. I primi complimenti raccolti da CDS per “B2B Mare” sono di **Fabio Greco**, vicepresidente della sezione navalmecanica di Confindustria **Taranto**, presente alla Spezia con il presidente e per conto dell’azienda pugliese **Officine Famag**. “La platea di grandi aziende presenti all’evento può dare buone opportunità di crescita per molte imprese, mentre l’evento è un momento importante di interazione per capire gli sviluppi che avrà la navalmecanica, sapendo che l’impegno richiesto dai committenti spezzini è elevato. L’importanza di distretti industriali come quelli spezzini - ha proseguito Greco - spiega bene come le aziende strutturate possano lavorare sul piano nazionale. Per lavorare con gruppi del genere devi essere strutturato: solo così puoi essere competitivo nei costi. Alle imprese serve il coraggio di investire per crescere, anche in un comparto sempre più importante come quello della formazione. La formula? Mi sembra eccellente e ho già pensato di proporre un B2B a Taranto, declinato sui settori della meccanica e della navalmecanica. Dopo quello che è successo nel mondo dal 2020 in poi il fatto di potersi confrontare guardandosi negli occhi è davvero un grande passo avanti”.

Anche **Mauro Cavazzoni**, rappresentante di **Assa Abloy**, marchio internazionale che opera nel settore delle porte e dei sistemi di apertura e che in Italia ha sede **Carugate**, ha apprezzato molto l’iniziativa.

“Devo fare i miei complimenti per l’organizzazione e per la location: occasioni del genere dovrebbero essere molto più frequenti a livello locale e nazionale. Le associazioni di categoria dovrebbero puntare a fare questo genere di eventi. Di solito si paga, si ha qualche minuto per uno *speech* e poi per gli incontri ai tavoli. Qua invece la partecipazione è gratuita e siamo alla Spezia, che è comunque sempre un bel posto”, ha ammesso Cavazzoni, confermando come il territorio si adatti a quel turismo convegnistico di cui si è sentito parlare per anni, senza vedere mai passi in avanti.

Assa Abloy produce porte automatiche per yacht, portelloni per hangar, baie di carico... sistemi di grande interesse per tutte i comparti presenti, dalla nautica alla logistica. “Questa mattina ho parlato soprattutto con aziende della nautica, così come hanno fatto molti altri: i cantieri spezzini avranno una certa scelta. Ma è stata anche l’occasione di prendere contatti con altre società, come fornitore o come cliente. Inoltre ho avuto un primo contatto con Laghezza. A oggi non abbiamo clienti nella nautica da queste parti, ma collaboriamo con Leonardo e sono nostre, per esempio, i portoni degli hangar di

Fincantieri”.

Chi invece si rivolge prettamente al mondo della nautica è **Quik**, rappresentata oggi in Largo Fiorillo da **Lorenzo Cesari**, proveniente da **Ravenna**. L'azienda produce accessori per imbarcazioni sino a 70 metri: si va dagli stabilizzatori giroscopici alle eliche di manovra, passando per salpa ancora, boiler, illuminazione a led, caricabatterie, pinne stabilizzatrici e intruders.

“La mattinata è stata produttiva: ho incontrato clienti già acquisiti e potenziali nuovi acquirenti. Siamo orientati al primo impianto ma operiamo anche nel campo del refitting e dell'after market e ci stiamo facendo conoscere da operatori che acquistano i nostri prodotti, ma tramite un intermediario”. Infine, riguardo alla tipologia di evento: “E' valida, molto concreta. Si tratta di un format che permette alle aziende di concentrare in un solo giorno appuntamenti che avrebbero chiesto un grande dispendio di tempo ed energie”.

