

GIOVEDÌ 23 NOVEMBRE AL TERMINAL

Gli imprenditori del mare si incontrano per fare affari

Seconda edizione dell'evento che mette a contatto domanda e offerta. Saranno coinvolti i settori di nautica, portualità e della cantieristica navale



B2B Mare al centro della blue economy

Faconti: «Opportunità importante. Le nostre aziende si confrontano con quelle di fuori»

Daniele Izzo / LA SPEZIA

Nautica, portualità e cantieristica. La Spezia è pronta ad accogliere la seconda edizione di B2B Mare. Al centro ci sarà la blue economy e gli obiettivi saranno molteplici. Si andrà dalla promozione della conoscenza tra imprese alla qualificazione della catena di fornitura, senza dimenticare l'ingresso di piccole e medie imprese in nuovi mercati. La data cerchiata in rosso sul calendario è il 23 novembre.

Il terminal crociere si trasformerà nuovamente in un

network dove a farla da padrone sarà il confronto. «La seconda edizione di B2B Mare si apre con ottimi presupposti - dichiara il direttore generale di Confindustria La Spezia Paolo Faconti -. Sarà un'opportunità importante per tutte le aziende del territorio, che potranno incontrarne altre provenienti da tutta Italia».

Inumeri, d'altronde, parlano chiaro. L'anno scorso le regioni coinvolte furono venti, oggi sono già trenta. Da Trapani a Pordenone, il Paese ha risposto presente. «Consolidare questo appuntamento, rendendolo tappa fissa del calendario, vuole essere un'occasione per attrarre capitale e sostenere le piccole imprese e startup spezzine. L'even-

to si conferma strategico» aggiunge il presidente di Cna La Spezia Davide Mazzola. Contrariamente a quanto accade per altre fiere B2B nazionali, alla Spezia non ci sarà nessun gettone da pagare. L'adesione sarà totalmente gratuita. La volontà è chiara: creare un momento d'incontro che possa attirare investimenti e di conseguenza trasformare il Golfo dei Poeti in un polo sempre più attrattivo. La strada è tracciata. Come sottolineato dal segretario generale della Camera di Commercio Marco Casarino, il valore della «nostra filiera del mare rappresenta un unicum a livello mondiale per qualità e innovazione, con cantieristica e nautica in testa».

A tal proposito, il direttore



abbiamo avviato un dialogo con gli uffici Unioncamere a Bruxelles affinché B2B Mare diventi, attraverso una sinergia tra istituzioni, associazioni e imprese, un evento di respiro europeo. Spessore e finalità, infatti, ci sono. Così come i numeri: l'economia del mare alla Spezia conta 12.183 occupati, di cui 3995 nella cantieristica, 2654 nella movimentazioni di merci e passeggeri, 3837 nei servizi di alloggio e ristorazione, 436 nelle attività di ricerca, 793 in quelle sportive e ricreative e 463 nella filiera ittica. Un patrimonio significativo che iniziative come questa promuovono rendendo sempre più competitivi territorio e imprese».

Gli fa eco il vicepresidente vicario Azienda speciale Camera di Commercio Riviera di Liguria Ettore Antonelli: «L'evento è importante. Sarà un'occasione per le aziende spezzine di puntare alla diversificazione, crescere e imparare a fare networking». La partecipazione è ancora aperta. Per aderire all'iniziativa, occorre compilare online la "Scheda di partecipazione" presente sul sito dedicato www.b2bmarelaspazia.it. Entro i primi quindici giorni di novembre, gli organizzatori informeranno i partecipanti dell'apertura del "business matching" con la conseguente possibilità di creare in autonomia, la propria agenda personale degli incontri B2B. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

03398

All'appuntamento hanno già aderito 150 imprese

I numeri di B2B Mare La Spezia sono in crescita. La seconda edizione dell'iniziativa di business matching dedicata all'economia del mare ha già riscosso successo. Più di 150 imprese hanno già comunicato la loro presenza attraverso l'iscrizione al sito dedicato. L'anno scorso furono 100. Le province italiane rappresentate saranno 30, contro le 20 di dodici mesi fa quando gli appuntamenti si attestarono a 300. L'evento, insomma, si prepara a far registrare un nuovo tutto esaurito, con i dati di presenze e business-to-business che sono destinati a crescere.

D.I.

© RIPRODUZIONE RISERVATA