



“*Conoscere per crescere – To Know, To Grow*”: è questo il titolo della 6^a edizione di Matching, presentata Giovedì 29 Luglio nella Sala riunioni Montazzi da COFIDI PUGLIA -CNA Acquaviva delle Fonti- CDO Basilicata, che si svolgerà dal 22 al 24 novembre 2010 nell’ormai tradizionale cornice di Fiera Milano a Rho-Però.

I lavori iniziati intorno alle 19,30 sono stati aperti dal presidente di COFIDI Puglia, **Vito Antonio Santamari**

a, moderatore della serata e padrone di casa che dopo aver ringraziato i numerosi partecipanti ha dato il benvenuto ai relatori, dicendo: “

Il Dott.

Gianluca Barnabà

, Direttore della Compagnia delle Opere Basilicata presenterà il Matching, ci auguriamo che in questa edizione possano partecipare molte imprese pugliesi. Seguiranno le testimonianze di

Angelo Colafemmina

(Teorema),

Salvatore Savino

(Next Direct) e

Antonio Quatraro

(resp. della comunicazione di Montazzi) che hanno preso parte al Matching 2009. Io ho partecipato a questo evento per ben tre volte, fornendo servizi di consulenze per finanziamenti, sono entusiasta –

ha concluso Santamaria

- di proporre un’opportunità vera e reale per le imprese del nostro territorio

”.

□

È intervenuto anche il primo cittadino, **Francesco Squicciarini** dicendo “*esprimo il mio personale saluto e quello dell’Amministrazione Comunale, rappresentata in sala dagli assessori e da alcuni consiglieri comunali, nel 2009 per via della mia attività professionale ho partecipato ai tre giorni del Matching; è stata un’occasione unica per incontrare realtà che svolgono la*

Scritto da Isabella Giorgio
Sabato 31 Luglio 2010 15:03

nostra stessa attività, vorrei che in questa edizione, il nostro Comune vi prendesse parte come Ente Locale ”.

Chiara e puntuale la presentazione del Matching proposta dal dott. Barnabà, supportata da slide e da un breve filmato. Perché partecipare al Matching 2010?

Il Matching è un appuntamento fondamentale per sviluppare le relazioni di Business, un'occasione unica per gli imprenditori per cercare potenziali clienti, valutare nuovi fornitori, internazionalizzare l'azienda, rafforzare la rete di relazioni aziendali, fare innovazione. Matching si basa sulla programmazione incrociata di incontri fra i partecipanti. Ogni società si registra sul sito **www.e-matching.it** e, con l'aiuto delle sedi locali CDO, descrive la propria attività e le proprie esigenze.

Identificate per ciascuna azienda partecipante le esigenze di acquisto, i prodotti e i servizi offerti, si incrociano domanda e offerta: da questo Matching si ricavano le agende di incontri programmati. La presenza di tante imprese in un'unica piazza (2500 aziende, 45000 opportunità di Business 3000 operatori esteri), inoltre, permette di cogliere opportunità di business anche al di fuori degli appuntamenti programmati.

Da non sottovalutare la presenza di Sponsor e grandi aziende disponibili a dialogare con il mondo delle piccole e medie imprese. All'evento partecipano aziende di qualsiasi settore merceologico, in questi anni si sono consolidati l'agroalimentare, il metalmeccanico, la sanità, le tecnologie per l'energia e l'edilizia; 35 i Paesi coinvolti, 4 i continenti rappresentati (Europa, Asia, America, Africa e Mediterraneo).

*“Il Matching- ha riferito **Angelo Colafemmina**, è una fiera di persone, è un'opportunità unica per conoscere i propri concorrenti, per intrecciare rapporti di collaborazione, contattare nuovi fornitori. È tutto organizzato, dal soggiorno agli appuntamenti in agenda* ”.

Antonio Quatraro, ha precisato *“il matching non è una classica fiera, ma un appuntamento di business to business; si ha la possibilità in pochi giorni di poter incontrare tutti gli interlocutori, imprese concorrenti e nuovi possibili fornitori. Consiglio ai partecipanti di fare attenzione nella compilazione della scheda della propria azienda sul sito*

web, per essere trovati a colpo d'occhio".

*“Non cercate solo voi- detto **Salvatore Savino**- ma vi cercano, ecco perché è necessario prestare attenzione quando si redige la mission aziendale sulla propria scheda, in quei tre giorni è possibile fissare appuntamenti con le Grandi Aziende, o avviare l'internazionalizzazione della propria impresa, ritengo che il Matching rappresenti un'occasione unica da non lasciarsi sfuggire”*

22-24 Novembre 2010, Fiera Milano a Rho

VI edizione di Matching guarda oltre la crisi: “Conoscere per crescere - To Know, To Grow”

Per ulteriori informazioni contattare: COFIDI PUGLIA Soc. Coop. a r.l., Via F. sco Pepe, 59
-70021 Acquaviva delle Fonti (BA)

Tel./Fax 080.769491, e-mail: acquaviva@cofidi.it