

UNINDUSTRIA Visita di Irene Pivetti per presentare l'attività della società Only Italia

Una sponda in Cina per vendere

Un modo per semplificare l'export delle aziende verso la Cina e tutti quei mercati internazionali che ancora non sono stati inflazionati. È questo ciò che offre **Only Italia**, la società fondata nel 2011 da Irene **Pivetti** che ieri pomeriggio è stata ospitata, insieme al company consulting Francesco Lanzillo, dai vertici di Unindustria Rovigo nella sede di via Casalini.

Il presidente Gian Michele Gambato e il direttore Massimo Barbin hanno accolto con grande interesse la proposta di Irene **Pivetti**, "sostenuta" da Flavio Ambroglini, che ha successivamente moderato il focus rivolto alle aziende associate Unindustria e riferito al grande mercato cinese. Il presidente Gambato ha sottolineato il momento particolare in cui si trova Unindustria, a un passo dall'aggregazione con la sorella veneziana, e l'inaugurazione di Aquae Venezia, il padiglione Expo in laguna. «Questo strumento - ha convenuto Gambato in riferimento a **Only Italia** - arriva per le imprese che possono utilizzarlo all'Expo veneziana come un momento importante di promozione e incontro



ONLY ITALIA
L'incontro di Unindustria Rovigo con Irene **Pivetti**, fondatrice di **Only Italia**, per un focus sul grande mercato cinese.

con i buyer di tutto il mondo. Unindustria cerca di seguire il mondo che si muove e possiamo dire che **Only Italia** è una proposta su un modello nuovo».

Pivetti, che presiede **Only Italia**, ha spiegato che si tratta della prima visita a una realtà associativa di Confindustria. «Un segno di fiducia e un motivo di orgoglio. Siamo qui per dare una mano alle pubbliche e medie imprese che rappresentano l'Italia. Serviva uno strumento commerciale

per coprire l'export verso la Cina, un Paese che non poteva essere solo motivo di problemi per l'Italia, con l'invasione dei loro prodotti a basso costo. Deve diventare un mercato, il più grande del mondo, dove vendere il made in Italy, cosa tutt'altro che semplice».

Pivetti precisa infatti come ci vogliono «infrastrutture e strumenti finanziari che non esistono in Cina. Manca un pezzo della filiera del commercio e per questo abbiamo pensato che una rete di imprese

create direttamente nei Paesi dove si esporta, che aggregi competenze, possa attivare un network che potenzi in loco le possibilità di vendere».

Ci scommette anche Barbin su questo successo. «I nostri modelli imprenditoriali vanno in questo senso. Preferisco il pragmatismo, le cose concrete. Quando Ambroglini è venuto, in tre minuti abbiamo deciso di ospitare **Only Italia** a Rovigo: è un un modello per collaborare mantenendo la propria identità».

