

Svizzera: come trovare e lavorare con la committenza elvetica

Mercoledì 30 ottobre 2019, ore 9.30

Palazzo Bonin-Longare - Corso Palladio, 13 - Vicenza

PRESENTAZIONE

La Svizzera è saldamente al quarto posto tra i mercati dove la provincia di Vicenza esporta di più. Nel primo semestre di quest'anno, il paese ha consolidato questa sua posizione registrando una crescita record del nostro export, superiore al 20%.

Tra le molte motivazioni c'è ovviamente anche l'apprezzamento della sofisticata committenza elvetica per la nostra qualità manifatturiera.

Un mercato oltretutto ricco e geograficamente vicino, su cui esistono ancora grossi margini di crescita.

Per questo motivo Confindustria Vicenza e FarExport propongono, in collaborazione con Intesa Sanpaolo, l'incontro con uno dei più noti specialisti svizzeri nei settori approvvigionamento e supply chain.

Forte di esperienze maturate con importanti gruppi industriali presenti in Svizzera, quali Amedis, Zimmer Biomet, Mettler Toledo, Wartsila e Alstom, Leonardo Longaretti può offrire le chiavi per entrare con successo nelle vendor list della committenza svizzera, a chi dispone di prodotti di qualità.

A completare l'analisi gli esperti della Camera di Commercio Italiana per la Svizzera, alleato di FarExport per la ricerca di partner elvetici.

Per iscriversi al convegno e ai B2B utilizzare questo [link](#).

PROGRAMMA

Ore 9.30

Indirizzi di saluto

Remo Pedon

Vicepresidente Confindustria Vicenza con delega ai Mercati Esteri

Stefano Prandato

Direttore Area Imprese Vicenza Intesa Sanpaolo

Ore 9.50

La situazione economica in Svizzera e la struttura industriale del paese

Alessandro Babini - Ilaria Ceddia

Camera di Commercio Italiana per la Svizzera

Ore 10.15

L'evoluzione dell'industria svizzera nei settori di maggior interesse per Vicenza: uno sguardo anche al futuro

Leonardo Longaretti

Ore 10.30

Gli acquirenti svizzeri: sistemi di approccio ai fornitori

Leonardo Longaretti

Ore 11.00

Domande e risposte

Ore 11.15

Gli acquirenti internazionali presenti in Svizzera: come vedevano e come ora vedono il mercato italiano e vicentino

Leonardo Longaretti

Ore 11.45

Domande e risposte

Ore 12.00

Eventuali testimonianze di impresa o dibattito finale

Ore 13.30

Incontri B2B