

Report eventi 2017

Destinazione Shenzhen: si è conclusa la quinta Missione B2B in Cina per le aziende del settore legno-arredo.

Dopo le precedenti tappe a Shanghai, Guangzhou e Hangzhou, la missione B2B a Shenzhen ha visto la partecipazione di 14 aziende produttrici di arredo e finiture e di 5 studi di progettazione, ambasciatori dell' Italian design and lifestyle. Diversi i settori rappresentati, dai mobili per interno ed esterno, alle cucine, alle porte, al parquet, fino agli accessori.

Ecco l'elenco completo dei partecipanti: Atmosphera, Elledue Arredamenti, Formitalia, Gardesa – Assa Abloy Italia, i Biagi, Maggi Massimo, Magis, Richard Ginori, Roda, Scavolini, Sicis, Silvano Grifoni, Smania, Tavar. E per quanto riguarda gli studi di progettazione: Duccio Grassi Architects, Esclusiva Design, GDG Architects, Studio

Marco Piva, Vudafieri Saverino Partners.

Shenzhen, prima città per PIL pro capite e hub del design in Cina, ha costituito la cornice ideale per le tre intense giornate di lavori previste dal programma della missione: due giorni di incontri one-to-one, preceduti da un giorno di visite presso importanti operatori locali del settore.

I lavori sono dunque iniziati con la visita presso China Resources Land (CRL), uno dei top 10 developers in Cina. La delegazione è stata accolta presso il complesso residenziale Shenzhen Bay da Ms. Summer Li, Purchasing Manager del settore FF&E Hospitality & Healthcare. Dopo la visita dei mock up luxury apartments, Ms. Li ha fornito alle aziende presenti una presentazione del gruppo, delle strategie di sviluppo messe in atto e soprattutto dei progetti in fase di svolgimento per i quali si aprono nuove possibilità di collaborazione con le aziende e gli studi di progettazione italiani.

La seconda visita in programma ha permesso alle aziende partecipanti di incontrare il gruppo Shenzhen ManJiangHua Investments (MJH). Il gruppo, attivo in diversi settori, tra i quali real estate, commercial property e international trade, possiede più di 20 aziende e assets per oltre 1 miliardo di euro. Ad accogliere la delegazione è stata Ms. Gao Wen, General Manager dello shopping mall ADC (Art Design Center), un'area di oltre 200.000 mq dedicato alla vendita di prodotti del settore arredo. Nel

pomeriggio la visita è proseguita presso il nuovo progetto iADC.

Seguendo la formula “Real Estate + Culture”, MJH mira a creare il più grande design center di tutta la Cina, su un’area di oltre 1,06 milioni di mq. Il progetto, già in fase di realizzazione, comprende un trade and exhibition center di 12 piani dedicato all’arredo, di cui 2 piani totalmente dedicati ai prodotti Made in Italy, un design Museum, hotel, office buildings, art town, e un’area adiacente che verrà adibita ad uso residenziale.

Il secondo e il terzo giorno, totalmente dedicati agli incontri one-to-one tra le aziende e gli studi di progettazione italiani e gli operatori locali, hanno visto la partecipazione di dealers, interior designers e developers provenienti da tutta l’area del delta del Pearl River; tra questi ultimi anche alcuni dei gruppi real estate più grandi della Cina, veri colossi a livello mondiale, quali Suning Real Estate, Citic Group e China Resource Land.

La presenza degli studi di progettazione italiani, oltre che delle aziende manifatturiere, ha rappresentato un ulteriore sviluppo di un modello volto a “fare sistema”. Gli architetti italiani hanno riscosso un notevole interesse da parte degli operatori locali, interessati ad avvalersi delle competenze italiane sin dalla fase progettuale. D’altro canto, gli studi di progettazione italiani che operano in Cina costituiscono un importante canale di ingresso anche per le aziende che guardano con interesse al settore contract.

Stefano Piontini, Vudafieri

Saverino Partners

“È stato interessante visitare l’head-quarter di CRL e avere occasione di interagire con loro. Il pranzo e’ stato poi un ottimo momento per presentarsi tra le diverse aziende presenti in maniera piu’ informale. Il secondo giorno e’ stato proficuo: sono riuscito ad incontrare 11 imprese (5 developer, due produttori di furniture, una design company e 3 dealers). Personalmente ho trovato interessante anche confrontarmi direttamente con gli altri architetti presenti, interagendo e osservando i diversi approcci progettuali. Il giudizio sull’evento resta molto positivo e sono stato davvero contento del supporto che tutto lo staff di FLA ha dato per tutta la durata dell’evento.”

Gianni Mascia, Sales Director,
Sicis Home Division

"La Missione B2B a Shenzhen è stata sicuramente un evento ben organizzato da parte di FLAE, gli incontri erano focalizzati su appuntamenti utili ed efficaci che ci permetteranno di entrare in modo più incisivo e dinamico nel mercato cinese."

