

L'ISTITUTO LANCIA IN ITALIA LA PIATTAFORMA PER FAR LAVORARE LE AZIENDE

Icbc mette in contatto con la Cina

A oggi sono già 20 mila le imprese, per lo più cinesi, registrate nel sistema. Entro giugno la stima è che il database potrà superare le 100 mila unità. E per allora è attesa la nuova versione

DI ANDREA PIRA

Arriva in Italia la piattaforma digitale di matchmaking globale tra aziende targata Icbc. Icbc Business Matchmaker è stato sviluppato in maniera indipendente dall'istituto cinese, la più grande banca al mondo per total assets, depositi raccolti e utili conseguiti. ed è aperto alle società di tutti i Paesi. Si affida alla rete di servizi mondiale di Icbc, ai principali strumenti FinTech e all'ampia base di clienti per aiutare le imprese cinesi e straniere a integrarsi nelle catene industriali globali, in quelle di fornitura e del valore e per promuovere la cooperazione globale in beni, servizi, tecnologie, progetti e capitali.

Attraverso la Fondazione Italia Cina le imprese potranno registrarsi gratuitamente al portale inserendo i propri dati aziendali, specifiche relative a prodotti e servizi richiesti e/o offerti in ottica di collaborazione con le controparti cinesi. La Fondazione, in collaborazione con lo staff di IcbcMilan Branch, si occuperà di coordinare il processo per rendere più efficace l'adesione delle aziende alla piattaforma, organizzare focus e iniziative B2B, coinvolgendo settori specifici e diverse aree geografiche.

La piattaforma ha già attivato diverse funzionalità di base, come «Marketplace» e «Events». «Marketplace» sostiene le imprese nella pubblicazione e ricerca dei prodotti online e di progetti di cooperazione. «BMM Events» consente di partecipare agli eventi di matchmaking sia online sia offline.

Fino ad oggi la piattaforma ha attirato quasi 20 mila imprese, la maggior parte delle quali cinesi, e ha raggiunto una cooperazione strategica con numerose organizzazioni commerciali in Italia, Cina, Argentina, Singapore e Malaysia, per merito del quale sta emergendo un network globale «aperto e inclusivo». Si sono tenuti diversi eventi di matchmaking online e offline, come la conferenza online 2020 Cina-Africa sulla cooperazione economica e commerciale, la Cloud Matchmaking Fair Argentina-Cina 2020, con il 70% degli intenti di cooperazione raggiunti, per un valore totale di quasi 10 miliardi di yuan.

Il 6 novembre 2020, durante la China International Import Expo (CIIE), con l'aiuto di Icbc Business Matchmaker, Icbc ha organizzato con successo l'evento di supporto Belt and Road Trade Fair, che ha offerto alle imprese la possibilità di sperimentare l'intero processo di matchmaking globale. L'evento ha attirato in loco 400 imprese da 32 Paesi e regioni, tra i quali anche l'Italia, e ha facilitato la firma di quasi 300 contratti e memorandum d'intesa per un valore complessivo stimato di oltre 3 miliardi di yuan, ottenendo un ampio riconoscimento dalle imprese di tutto il mondo.

«È un progetto che vuole aiutare le imprese italiane e cinesi, e soprattutto quelle piccole e medie che hanno più bisogno di essere sostenute in una fase delicata come questa per allacciare rapporti di collaborazione», ha spiegato [Mario Boselli](#), presidente della Fondazione Italia Cina.

«Nel nostro Paese Icbc gestirà

la parte tecnica e operativa del sistema mentre la Fondazione individuerà e canalizzerà gli interessi dei soci e delle imprese nei confronti del sistema e l'accesso al sistema stesso» ha aggiunto Marco Bettin, Direttore Operativo della Fondazione Italia Cina.

Due le novità annunciate da Li Zong, Deputy GM of Inclusive Finance Dept. Icbc Head Office nel suo saluto da Pechino. Le aziende che hanno partecipato alla presentazione dello strumento sono state inserite nella lista degli ospiti speciali della piattaforma così da rendere il processo di iscrizione più efficiente. «Inoltre, lanceremo la nuova versione della piattaforma nel giugno di quest'anno, con molte nuove funzioni per le aziende registrate», ha spiegato il top manager

«Si tratta di uno strumento eccezionale, la cui realizzazione è stata accelerata dalla tragica pandemia in atto ma che rientra in un processo di digitalizzazione dell'economia e degli scambi commerciali, su cui noi in Italia siamo in ritardo ma che in Cina è già iniziato da molti anni», ha aggiunto Sergio Miele, senior business development consultant Icbc Milan Branch, Alle imprese italiane, e soprattutto alle piccole e medie imprese, che sono quelle più interessate ad estendere la propria attività verso l'estero, viene chiesto di fare un salto culturale, di prendere atto che per competere sia necessario innovare il proprio modello di business ma soprattutto il modo di pensarci». (riproduzione riservata)



