

Italian Ports – The Bridge between Asia and Europe

Il 24 novembre 2017 al Novotel Century Hong Kong, si è svolto il seminario “Italian Ports – The Bridge Between Asia and Europe”, che ha segnato la conclusione di un intenso programma di visite e incontri. La Missione Propeller, organizzata in collaborazione con Sviluppo Cina, Invest Hong Kong e l’Associazione Italia-Hong Kong, ha visto la partecipazione di un gruppo di 30 delegati, composto dai presidenti dei Porti di Genova, Napoli e Taranto ma anche dai presidenti dell’Associazioni Spedizionieri di Genova (Spediporto) e SRM del gruppo Intesa San Paolo (centro studi specializzato in materie marittime, portuali e logistiche).

Durante il seminario è intervenuto il Console Generale Antonello De Riu, il quale ha sottolineato le opportunità per l’Italia legate alla Via della Seta e gli sforzi del Governo Italiano anche attraverso la nuova riforma.

Di seguito il discorso del Console Generale:

“It is my great pleasure to open today’s seminar which marks the conclusion of the intense program of visits and meetings of the Italian Propeller Clubs mission in Hong Kong and Shenzhen together with the participation of the Italian Port Authorities and several national companies to the Logistics Maritime Conference.

I do hope that the consultations held with the numerous relevant local stakeholders active in the logistics & transport sectors helped shed more light on the promising opportunities stemming from the New Maritime Silk Road in particular Italy strategically located at the intersection of

the "Silk Road Economic Belt" and the 21st Century Maritime Economic Belt can benefit greatly from the improved infrastructure connectivity and enhanced economic and trade cooperation in the Eurasia continent that will be developed through the Belt&Road project.

In line with this perspective the Italian Government joined the Asian Infrastructure Investment Bank soon after its creation opening a close dialogue with the Chinese authorities to reaffirm its strategic role in the OBOR implementation.

As we will understand from the presentations we are about to hear the Italian port system is strategically placed at the core position of a network extending from the East China Sea to the Atlantic Ocean and stands just between Northern Africa and Continental Europe.

The recent Ports' reform implemented by the Italian Government will enhance the governance of our logistics system through a better coordination at the central level the simplification of procedures for passenger and cargo transit their integration in the framework of the European rail corridors and its global competitiveness / being Italy crossed by 4 out 10 EU rail corridors.

Hong Kong on the other hand is making a concerted effort to position itself as a legal arbitration and deal-making hub in the context of OBOR. Knowledgeable experienced and well-connected Hong Kong has a unique combination of advantages to partner with investors intermediaries and project owners worldwide to take advantage of Belt and Road opportunities.

I truly hope that the mission of the Propeller Clubs will help open a new and promising communication channel between Italy and Hong Kong with a view to promoting long-lasting and mutually beneficial collaborations.

The Consulate General of Italy remains at the forefront in facilitating this cooperation always ready to offer its support for the successful implementation of any partnership aimed at promoting further market integration and forging new ties among our business communities.

Thank you for your attention"

Invito al Belt and Road Initiative

Invito al Belt and Road Initiative

**"The Belt and Road Initiative":
Molteplici opportunità per le aziende
italiane**

22 marzo 2016 – ore 17.30 Bianca Maria PalaceHotel

Via Bianca Maria, 4 – Milano

Rivolto alle aziende e ai professionisti interessati a conoscere le implicazioni dell'iniziativa a livello mondiale e le future prospettive di sviluppo nei settori della logistica, dei servizi bancari e finanziari, delle infrastrutture e dei servizi professionali.

La partecipazione è gratuita, previa registrazione e conferma con modulo di adesione allegato, inviato via e-mail a Nicolò Seidita: investhk.italy@gmail.com
entro il 21 marzo 2016, fino ad esaurimento posti.

con il patrocinio di:



in collaborazione con:



Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio

Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio

Lo shopping è l'attività preferita dei sette milioni di abitanti di Hong Kong e della maggior parte dei 60 milioni di stranieri che, dalla Cina continentale, e da ogni altra parte del mondo, ogni anno visitano la città, espressamente per fare shopping, acquistando beni di consumo per un valore che supera 5,2 miliardi di dollari al mese.

L'assenza di imposte sulle vendite al dettaglio, di tasse e restrizioni sulle importazioni di beni di consumo, i tassi di sviluppo tra i più alti al mondo, un mercato potenziale di 1,5 miliardi di consumatori, con un elevato numero di famiglie ad alto reddito, una crescente classe media con forte propensione all'acquisto di beni di lusso, sono alcuni dei fattori che fanno di Hong Kong uno dei mercati più attraenti al mondo per le attività di vendita al dettaglio.

Le aziende italiane sono ai primi posti per numero di negozi e attrattiva dei brand sui consumatori locali, ma c'è spazio per molte altre aziende, che non possono e non devono trascurare le opportunità che offre questo importante mercato. La presenza a Hong Kong è considerata una condizione essenziale per la riconoscibilità del brand nel mercato della Cina continentale, ma le barriere d'ingresso sono alte e rischiose, se si affronta il mercato senza la dovuta preparazione.

Gli affitti dei negozi tra i più alti al mondo, la competizione tra le più agguerrite e differenze culturali profonde, non consentono di commettere errori. Per le aziende italiane c'è un'occasione d'oro per conoscere tutto quello che occorre sapere per entrare preparati nel ricco mercato cinese di Hong Kong: un seminario, gratuito, organizzato da InvestHK, dipartimento del Governo di Hong Kong, in collaborazione con AICE, Associazione Italiana Commercio Estero.

Il seminario, che si terrà il 25 ottobre prossimo a Milano, presso l'Unione del Commercio, in Corso Venezia 47, si propone di illustrare, tramite testimonianze di professionisti e imprese, gli aspetti più importanti su cui concentrare la

propria attenzione, analizzando le caratteristiche del mercato, la scelta dell'ubicazione, il contratto di affitto dei locali, la ricerca e formazione del personale, lo sviluppo del Brand, i servizi di logistica, i canali alternativi e l'accesso ai servizi di enti e professionisti locali.

Per i dettagli del programma e per partecipare occorre contattare InvestHK allo 02 8953

4108, email: sdepaoli@investhk.com.hk o registrarsi direttamente su <https://goo.gl/1XAUBP> scegliendo l'evento Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio.

Seminario

Hong Kong: le chiavi del successo nelle attività di vendita al dettaglio

martedì 25 ottobre 2016 – H. 09:30

Unione del Commercio – Corso Venezia, 47 – Milano

PROGRAMMA

09:30 Registrazione dei partecipanti

10:00 Claudio Rotti, Presidente, AICE: Saluti e introduzione

10:15 Angelica Leung (in Video conferenza da Hong Kong),
Direttore, Divisione Beni di Consumo, Invest Hong Kong:
Opzioni alternative, "LOW cost, LOW risk" per entrare nel

mercato di Hong Kong

10:35 Eric Cheng, (in Video conferenza da Hong Kong),
Direttore, Jones Lang LaSalle, Hong Kong: Retail Leasing –
General Practices in Hong Kong

10:55 Giuseppe Milito, Amministratore Delegato, Stones
International: Reclutare il management adatto, condizione
essenziale per raggiungere i target di market share, orientare
e fidelizzare i clienti – peculiarità del mercato di Hong Kong

11:15 Susanna Enrico Gansin, Senior Consultant for
International Projects, MIDA SpA: Hong Kong il mercato Retail
frena ma le opportunità restano: lo sviluppo dello Human
Capital come fattore chiave di successo

11:35 Coffe break

11:50 Riccardo Fuochi, CEO, Omlog SpA: Spazi retail limitati,
distribuzione dei punti vendita su un'area estesa e clientela
esigente richiedono servizi di Logistica avanzati ed
efficienti

12:10 Testimonial: Case History

12:30 Stefano De Paoli, Rappresentante di InvestHK in Italia:
I servizi di Invest Hong Kong e di altri organismi a supporto
delle aziende italiane

12:50 Dibattito

13:00 Buffet – Opportunità di Networking

14:00 Incontri individuali di approfondimento con i relatori
solo su appuntamento