

MalpensaNews

Numeri in crescita per l'Export Forum a Gallarate: "Opportunità reali per le aziende che guardano all'estero"

Maria Carla Cebrelli · Saturday, March 15th, 2025

41 imprese partecipanti provenienti da numerose regioni italiane, oltre 170 incontri B2B personalizzati, 21 Paesi coinvolti e un tasso di soddisfazione altissimo. Sono questi i numeri che raccontano, più di ogni altra parola, **il successo della seconda edizione dell'Export Forum 2025 di Artser, in programma il 12 e 13 marzo a Gallarate**. Un evento nato per accompagnare concretamente le imprese sui mercati esteri, che ha più che duplicato le presenze rispetto alla prima edizione del 2023, confermandosi unico nel panorama lombardo per approccio operativo, qualità dei contenuti e impatto generato.

«Abbiamo raddoppiato le imprese, triplicato le occasioni di confronto e moltiplicato il valore concreto per le aziende partecipanti. **Questo Forum è ormai un punto di riferimento per chi vuole fare internazionalizzazione vera**, fondata su relazioni consolidate e professionisti esperti. Come Artser, durante questo evento, mettiamo a disposizione delle aziende non solo le competenze dei professionisti della nostra area, ma anche il patrimonio relazionale che hanno sviluppato in 20 anni di accompagnamento all'estero di PMI» sottolinea Jacopo Brioschi, Manager Area Innovazione, ESG e Internazionalizzazione di Artser, tra gli ideatori del progetto insieme a Matteo Campari, export specialist di Artser e vera anima dell'evento, e Antonio Belloni, coordinatore del Centro Studi Imprese Territorio di Artser.

I numeri di un'edizione record

- **41 aziende partecipanti**, da Lombardia, Veneto, Trentino-Alto Adige e altre regioni.
- **Imprese appartenenti a settori chiave del Made in Italy**: meccanica, tessile-abbigliamento, turismo, trasporti, macchinari, chimica.
- **10 desk esteri** con esperti qualificati e specialisti del Network Export Artser.
- **177 incontri B2B organizzati su misura** (75 nella prima giornata, 102 nella seconda).
- **21 Paesi rappresentati**, dai mercati europei (Spagna, Svizzera, Slovenia, Croazia, Serbia, Romania, Paesi Baltici, Portogallo) ai mercati emergenti e in forte crescita (Arabia Saudita, Oman, Qatar, Marocco, Emirati Arabi Uniti, Ghana, Nigeria, Kenya, Sudafrica, Armenia, Tunisia, Brasile).

Imprese soddisfatte: soluzioni, strategie e nuovi mercati

Cercare nuovi clienti sui mercati esteri, capire quali sono le barriere da superare per esportare, individuare il corretto posizionamento del proprio prodotto o servizio, valutare nuovi canali di distribuzione e ricevere supporto per impostare strategie di sviluppo internazionale: sono queste le principali motivazioni che hanno spinto le imprese a partecipare in gran numero alla seconda edizione dell'Export Forum 2025 di Artser, evento che rappresenta un patto concreto con i territori e le loro imprese per mettere a terra obiettivi misurabili di crescita.

Un impegno che continua oltre il Forum

Il valore dell'Export Forum non si esaurisce nelle due giornate dell'evento. Come evidenzia ancora Campari: «Lavoreremo nei prossimi mesi a partire dai progetti emersi durante gli incontri: il nostro compito è non lasciare soli gli imprenditori. L'internazionalizzazione è un percorso lungo, complesso, ma anche straordinario, e Artser sarà accanto alle imprese con tutto il suo team e il suo Network».

Aggiunge Mauro Colombo, Amministratore Delegato di Artser: «Export Forum è il nostro modo per accompagnare anche imprese non grandi dimensionalmente, ma di elevatissima qualità, in quei mercati che difficilmente potrebbero raggiungere da sole e, soprattutto, accorciando i tempi di entrata nel mercato grazie alla nostra esperienza e alle nostre competenze. Questo evento è un patto che facciamo con i territori e con il sistema produttivo per mettere a terra un obiettivo concreto e misurabile: crescere. Vogliamo che le imprese trovino in Artser un alleato affidabile, capace di trasformare le sfide dell'internazionalizzazione in opportunità di sviluppo reale».

Un futuro di nuove edizioni e progetti speciali

Dopo questo successo, Artser è già al lavoro per le prossime tappe. L'obiettivo è rendere il Forum un appuntamento stabile e sempre più ricco di strumenti, mercati, competenze. «Vogliamo continuare ad essere per le imprese un punto fermo nel loro percorso di crescita internazionale», conclude **Jacopo Brioschi**, «offrendo non eventi, ma veri e propri progetti integrati di affiancamento. E l'energia che abbiamo raccolto in questa edizione ci dice che siamo sulla strada giusta».

«Vogliamo che le imprese trovino in Artser un alleato affidabile, capace di trasformare le sfide dell'internazionalizzazione in opportunità di sviluppo reale», afferma **Mauro Colombo**, Amministratore Delegato di Artser. Il tasso di soddisfazione da parte delle imprese è stato altissimo. Le aziende hanno riconosciuto la solidità e trasparenza delle proposte di internazionalizzazione, la concretezza delle analisi sui mercati e la capacità del team di Artser e dei partner di affiancare le imprese nel costruire un progetto su misura. Molti imprenditori, già presenti nella prima edizione del 2024, hanno scelto di tornare: segno che i progetti sviluppati insieme hanno dato frutti reali e generato nuovi business e fiducia nel metodo e nel network dei Desk Artser.

Matteo Campari, Export Specialist di Artser, lo sottolinea con chiarezza: «Export Forum è prima di tutto un luogo di incontro vero per le imprese. Qui non si parla di internazionalizzazione in teoria, ma si creano le basi per progetti concreti, con professionisti che conoscono i mercati dall'interno con cui collaboriamo con soddisfazione reciproca in molti casi da quasi 20 anni. Il confronto diretto è la chiave: dalle domande più semplici alle strategie complesse, siamo accanto agli imprenditori per affrontare insieme il mercato globale e accompagnarli nelle scelte strategiche.

E la risposta che riceviamo ci conferma quanto questo strumento sia necessario».

Un evento unico, nato da un'idea "fuori dagli schemi": non essere "gelosi" delle proprie relazioni, ma metterle a disposizione delle aziende in progetti comuni.

Il successo dell'Export Forum 2025 non è casuale: è frutto di una visione chiara, di relazioni solide e di un approccio "artigiano" all'accompagnamento delle imprese, come racconta Jacopo Brioschi: «Abbiamo voluto creare un evento diverso, lontano dai soliti schemi. Da anni, con Antonio Belloni, Matteo Campari e il sostegno del nostro direttore Mauro Colombo, coltiviamo relazioni vere con i partner di tutto il mondo. Non solo agenzie o istituzioni, ma persone che conosciamo e di cui ci fidiamo. Il nostro obiettivo è sempre stato uno: portare alle nostre imprese soluzioni reali, concrete, personalizzate. Non si tratta solo di vendere all'estero, ma di costruire una presenza solida e continuativa sui mercati».

Le voci delle imprese e il valore del Network Artser

Molte delle imprese presenti hanno apprezzato la possibilità di ricevere consulenze, incontri personalizzati e un'agenda calibrata sui loro bisogni. Non solo analisi dei mercati, ma anche soluzioni su distribuzione, posizionamento, barriere doganali e culturali, pricing e alleanze locali.

Fondamentali anche i partner dell'iniziativa, che hanno reso possibile la riuscita del Forum: Percel Value, Ateneo Corsi di Lingue Srl, Paralleli Trade Fairs Srl, Parlamondo, oltre al Network Export Artser, che rappresenta un patrimonio di conoscenza e relazioni uniche.

This entry was posted on Saturday, March 15th, 2025 at 11:14 am and is filed under [Economia](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can skip to the end and leave a response. Pinging is currently not allowed.