

Servizio internazionalizzazione

MISSIONE

“DESTINAZIONE SCANDINAVIA:

***Missione commerciale B2B
per aziende del settore Food&Beverage”***

31 gennaio – 3 febbraio 2024



CONFINDUSTRIA
ROMAGNA



META
YOUR
TEAM





LA MISSIONE

IN COSA CONSISTE?

Missione settoriale che prevede visita alla **fiera Fast Food & Caffè & Restaurant Expo 2024** di Stoccolma, visita ai **mercati coperti** di Stoccolma e Copenaghen, **incontri B2B** mirati con controparti scandinave e **foodtasting**.

QUANDO?

31 gennaio - 3 febbraio 2024

DOVE?

Stoccolma (Svezia) e **Copenaghen** (Danimarca)

LE OPPORTUNITA'

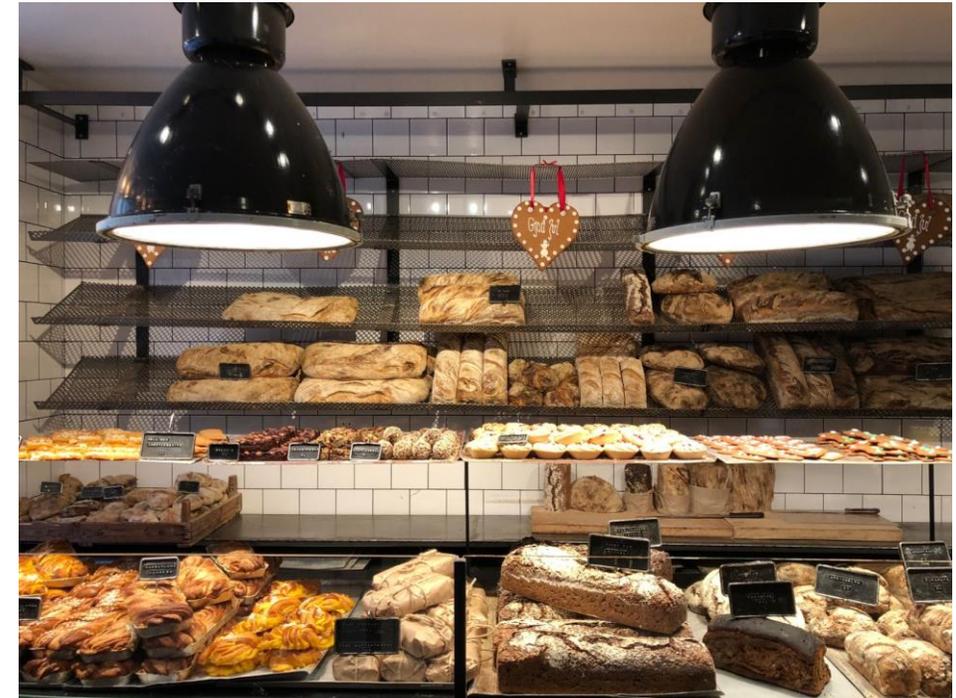
I 3 TREND PRINCIPALI PER L'EXPORT ITALIANO

In particolare sono 3 i trend del Nordic Food dove questa relazione Italo-Scandinava ha possibilità di intersecarsi con nuovi e positivi sviluppi commerciali:

- **Alimenti salutari** (*healthy food*)
- **Prodotti biologici** (*organic food*)
- **Cibi pronti** (*convenience food*)

Perché se già oggi l'agroalimentare rappresenta la seconda voce di esportazione italiana verso l'area con +9,5%

(CAGR 2019-2021), lo sviluppo innovativo e ricercato di una industria alimentare locale offre opportunità di esportazione a settori specifici del comparto produttivo di macchinari e apparecchiature, che vale già il 22% dell'export made-in-Italy verso la Scandinavia.

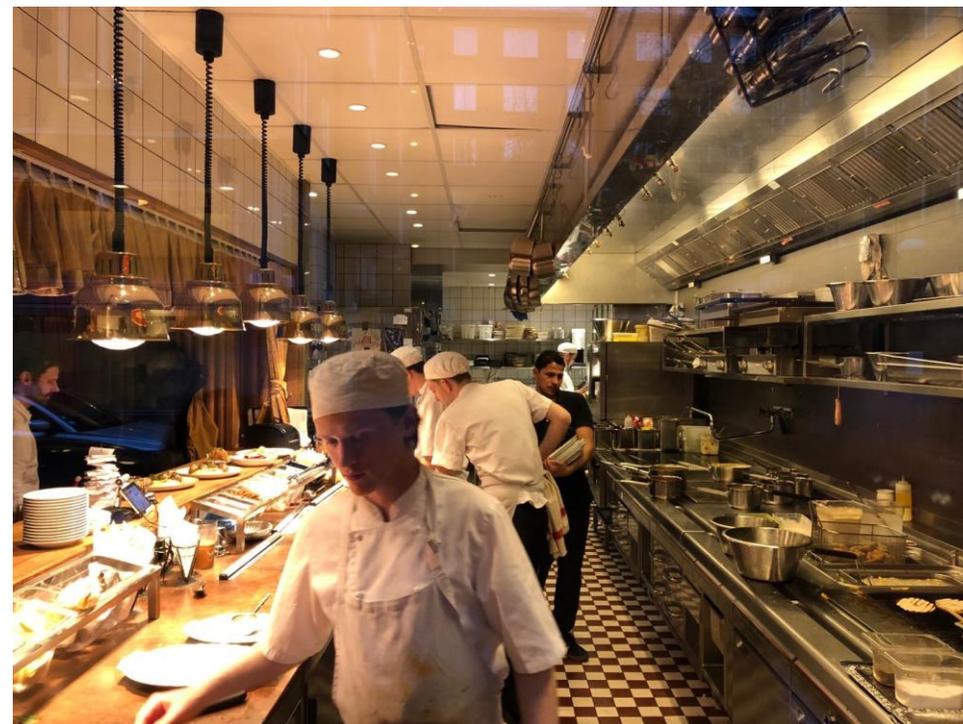


I DATI

Il valore al consumo del **mercato food nordico** (principalmente Danimarca, Svezia e Norvegia, ma anche Finlandia) ha superato i **75 miliardi di euro** e la previsione al 2027 prevede un tasso di **crescita annuo del +3,7%** (CAGR 2023-2027).

Il valore delle **importazioni food&beverage** nei paesi scandinavi è stato di **20,1 miliardi di euro** nel 2022 .

La dimensione delle **importazioni dei prodotti food&beverage italiani** è stato pari a **1,7 miliardi di euro** nel 2022, valore in costante crescita negli ultimi 20 anni e che si attesterà a circa 2,2 miliardi di euro nel 2026.



I DESTINATARI E GLI OBIETTIVI

A CHI È RIVOLTA?

La missione è dedicata a **titolari, export manager e direttori commerciali** di aziende del **settore Food & Beverage** e aziende **produttrici di macchinari e apparecchiature per industria alimentare e ristorazione** interessate a far conoscere i propri prodotti attraverso incontri di business con controparti in loco e interessati ad approfondire le opportunità e le caratteristiche del settore food & beverage nel mercato scandinavo.

OBIETTIVI

- **Incontrare operatori e buyer del settore food and beverage selezionati** sulle specificità delle aziende partecipanti, con possibilità di organizzare sessioni di food tasting.
- Conseguire una più ampia **conoscenza del mercato scandinavo del settore food & beverage** e una maggiore consapevolezza delle opportunità attraverso attività preparatorie premissione e la visita alla fiera Fast Food & Caffè & Restaurant e ai mercati coperti locali.



FASE 1

LE ATTIVITA' PRE-MISSIONE

BUSINESS SCOUTING

- **Introduzione al mercato** e preparazione della missione.
 - Creazione **catalogo** generale delle aziende partecipanti.
- **Selezione dei contatti in target** con le aziende partecipanti tra un database di +500 nominativi della distribuzione alimentare di Danimarca e Svezia.
- **E-Mail marketing**: definizione e raccolta dei **materiali** di immagine e comunicazione e invio **email promozionali dedicate** e profilate.
- **Contatto diretto con i nominativi** individuati e selezionati.



FASE 2

LA MISSIONE

AGENDAMENTO

- **Predisposizione degli incontri** commerciali.
 - Consegna schede buyer partecipanti
 - Consegna agende meeting B2B

ACCOMPAGNAMENTO

durante la missione

IL PROGRAMMA DELLA MISSIONE

MERCOLEDÌ 31 GENNAIO
Stoccolma

Volo Bologna – Stoccolma
Trasferimento in hotel

GIOVEDÌ 1 FEBBRAIO
Stoccolma

Visita alla **fiera Fast Food & Caffè & Restaurant Expo di Stoccolma**
Incontri B2B in fiera
Visita e cena conviviale presso **mercato coperto**

VENERDI' 2 FEBBRAIO
Copenaghen

Trasferimento hotel – aeroporto
Volo Stoccolma – Copenaghen
e trasferimento in hotel
Visita ai **mercati coperti** di Copenaghen
Cena conviviale

SABATO 3 FEBBRAIO
Copenaghen

Incontri Commerciali B2B con food tasting
Trasferimento hotel – aeroporto
Volo Copenaghen – Bologna





I MERCATI COPERTI

A Stoccolma e Copenaghen vi sono diversi mercati coperti dove **acquistare prodotti alimentari oppure consumare direttamente sul posto.**

I mercati rappresentano delle vere e proprie **attrazioni** non solo per i turisti ma anche per gli stessi abitanti che iniziano a frequentarli sin dal mattino.

In questi luoghi si può comprendere quanto sempre più **la dieta nordica incontra quella mediterranea per affinità alimentare, necessità e piacere.**

Ci si lascia ispirare dalle **opportunità che la relazione gastronomica tra Scandinavia e Italia può innescare** per ciascuna azienda e prodotto: la *brand awareness* parte da qui.

LA FIERA

FFCR è la più grande fiera del **settore HORECA** in Svezia : è una fiera nordica nel suo significato più pieno, più profondo.

L'evento si svolge in 5 città diverse distribuiti lungo l'arco dell'anno: Göteborg, Stoccolma, Malmö, Tampere e Helsinki.

Al Fastfood & Café & Restaurant Expo, i visitatori trovano riunite in un unico luogo le **nuove tendenze, idee e concetti del settore fastfood & café**. Gli **oltre 300 espositori** espongono prodotti come materie prime, cibi freschi, bevande, condimenti, imballaggi, decorazioni, macchine, utensili, abbigliamento, ...

Il programma della fiera prevede anche una serie di seminari e workshop.

L'evento, aperto solo ai professionisti del settore, riunisce figure come **chef, direttori di ristoranti, responsabili acquisti, dietisti, consulenti di ristorazione, proprietari di bar e manager di grandi catene e parchi eventi**.



GLI INCONTRI B2B

Gli incontri business si svolgeranno presso una **sala riservata e opportunamente allestita.**

Ciascuna azienda incontrerà le aziende individuate, profilate (**importatori/distributori, operatori della ristorazione, catene, negozi gourmet, Horeca**) e confermate.

Per poter raccontare al meglio le specificità di ogni prodotto tipico e di ciascun brand è stata prevista la possibilità di organizzare un aperitivo di benvenuto, **un'esperienza di assaggio guidato.**



QUOTA DI PARTECIPAZIONE

FASE 1 – ATTIVITA' PREMISSIONE:

2 200,00 € + IVA

FASE 2 – MISSIONE:

1 500,00 € + IVA

La quota NON comprende:

- *Volo e spostamenti in loco*
 - *Alloggio*
 - *Vitto*
- *Eventuali assicurazioni*
- *Attre attività eventuali*



**Servizio di organizzazione logistica
DISPONIBILE:
quotazioni viaggio e alloggio
SU RICHIESTA**



ITALIENSK HANDELSFORUM I NORDEN
ITALIALAINEN KAUPPAFOORUMI Pohjoismaissa
FORUM COMMERCIALE ITALIANO IN SCANDINAVIA

La missione è organizzata dal servizio di Internazionalizzazione di Confindustria Romagna/Meta in collaborazione con

Errekappa Export e il **Forum Commerciale Italiano in Scandinava**



Grazie per la partecipazione!



Per ulteriori informazioni e approfondimenti:

Servizio Internazionalizzazione

Lara Piraccini lpiraccini@confindustriaromagna.it