



Saloni / 02

WHITE VA A SOSTEGNO DELLE PMI ITALIANE

Siglato un accordo con il player Retail leaders circle per ampliare i canali di distribuzione in Arabia Saudita, Singapore, Vietnam e Indonesia

White scalda i motori in vista della prossima edizione e mette il turbo sui progetti internazionali e di supporto alle pmi-piccole medie imprese. Il salone del ready to wear contemporary e new luxury si prepara infatti a tornare in scena dal 27 febbraio al 2 marzo nel **Tortona fashion district** con oltre 300 espositori, per il 55% italiani. Quest'anno la fiera festeggia 25 anni, ma le vere e proprie celebrazioni si terranno a settembre. Un traguardo importante, come sottolineato in conferenza stampa dal fondatore

Massimiliano

Bizzi, reso possibile anche grazie al supporto del **Maeci** e di **Ice Agenzia** soprattutto sul fronte dell'incoming dall'estero. «Essere tuttora un punto di riferimento è la dimostrazione del buon lavoro

fatto in questi anni», ha commentato **Moreno Vignolini**, presidente di **Confartigianato moda**, che prosegue la sua collaborazione di lungo corso con **White** presenziando questa stagione con 25 aziende. Vignolini ha evidenziato come dai saloni di gennaio sia emerso il profilo di un consumatore più attento e consapevole, che ai brand

chiede maggiori garanzie di durabilità, trasparenza e sostenibilità, caratteristiche che «le pmi hanno già nel loro Dna». E proprio per rispondere a queste richieste e «non lasciare un mercato che sta cambiando in mano al low cost, abbiamo scelto di investire per dare sviluppo a queste aziende», ha affermato **Bizzi**. Nel dettaglio, pochi giorni fa è stato firmato un accordo tra **White** e il player saudita **Retail leaders circle**, «con l'obiettivo di espandere i canali di distribuzione internazionali per un gruppo di pmi moda e lifestyle non so-

lo in Arabia Saudita, ma anche nei mercati limitrofi come Singapore, Vietnam e Indonesia», ha spiegato **Branda Bellei**, ceo di **White**. La partnership affianca quella siglata a gennaio con **Al-Maki group**, il cui primo esito sa-

rà un pop-up con alcune aziende del salone in scena fino a maggio da Westerly a Riyadh. Tra le altre novità, spicca infine la partnership con **Simest-Società italiana per le imprese all'estero**, nata per supportare lo sviluppo delle pmi con finanziamenti agevolati. (riproduzione riservata)

Giada Cardo



La conferenza di White

