



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



ORDINE  
DEI DOTTORI  
COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI  
CONTABILI

---

# Il processo di internazionalizzazione

*Opportunità e sfide*

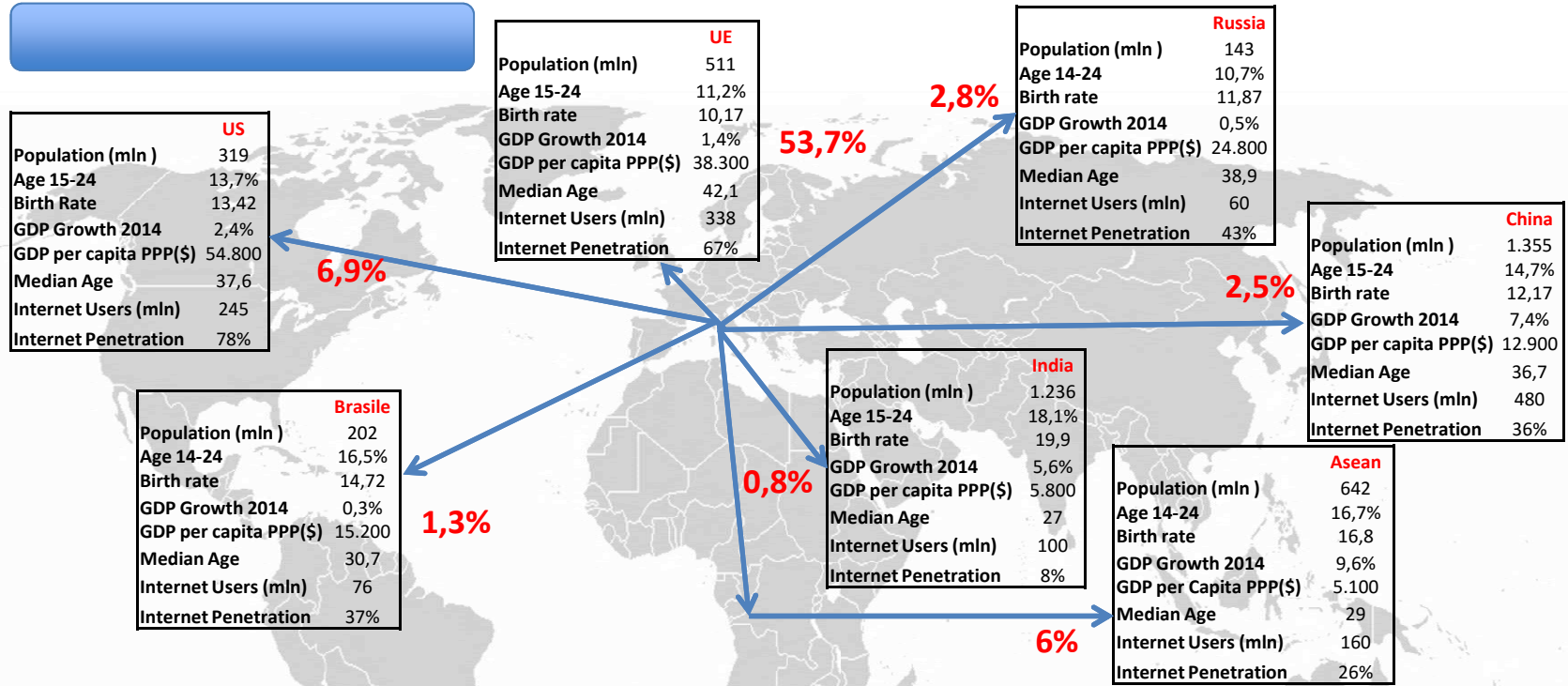
25 Febbraio 2016

- ✓ Le opportunità e le sfide nei processi di internazionalizzazione nel Far East
- ✓ Chi e' Crossbridge
- ✓ Le fasi del processo di internazionalizzazione
- ✓ I partner di Crossbridge nel Far East
- ✓ Le nostre esperienze



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# L'EXPORT È ANCORA CONCENTRATO NELL'AREA EURO



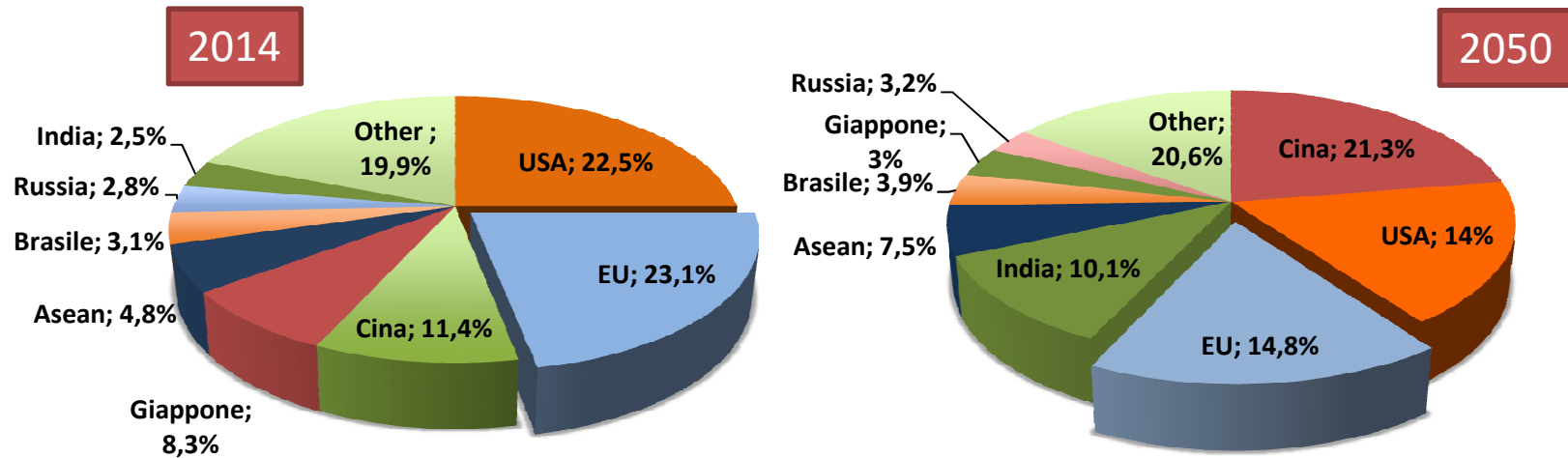
✓ L'export italiano è principalmente nell'area Euro, che rappresenta, nel 2014, il 52 % del totale

✓ L'export nei paesi emergenti (BRIC e Asean) rappresenta circa il 15% del totale Italia, mentre altri paesi Europei (es. Germania e Francia) esportano in questi paesi un valore significativamente maggiore

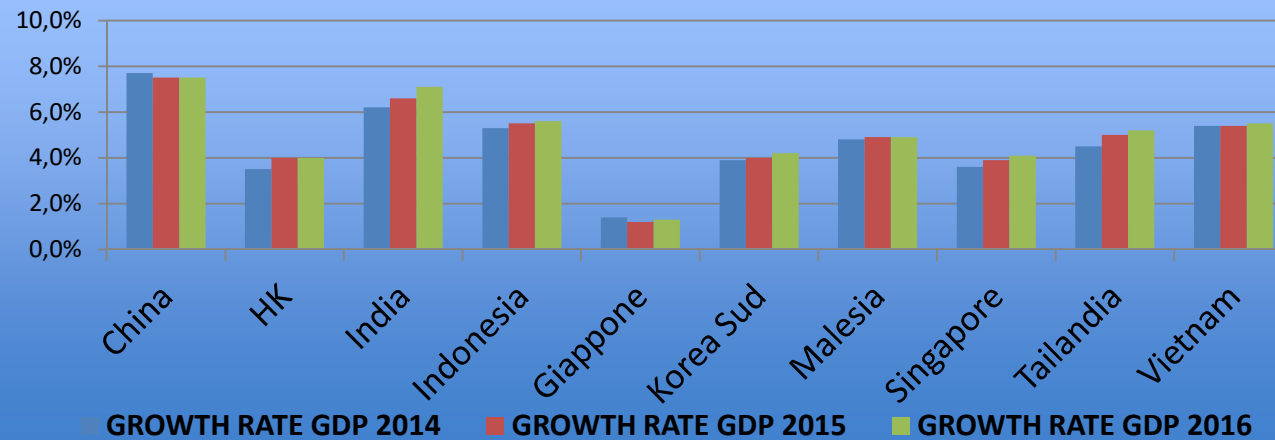
✓ La diffusione di Internet (già oggi il 40% degli utenti mondiali sono in questi paesi con una penetrazione solo del 30%, rispetto all' 80% degli US) accelererà il processo di comunicazione e commercializzazione di beni e servizi

# LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

## LA DISTRIBUZIONE DEL PIL NEL MONDO



### Previsioni di crescita del PIL

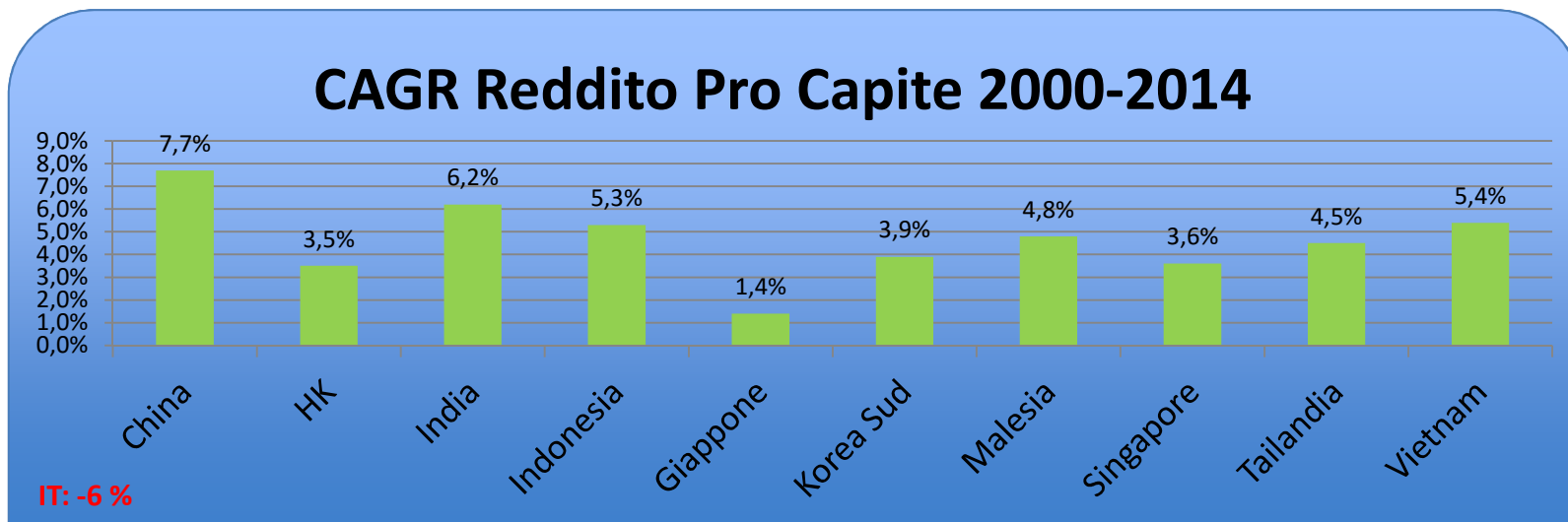
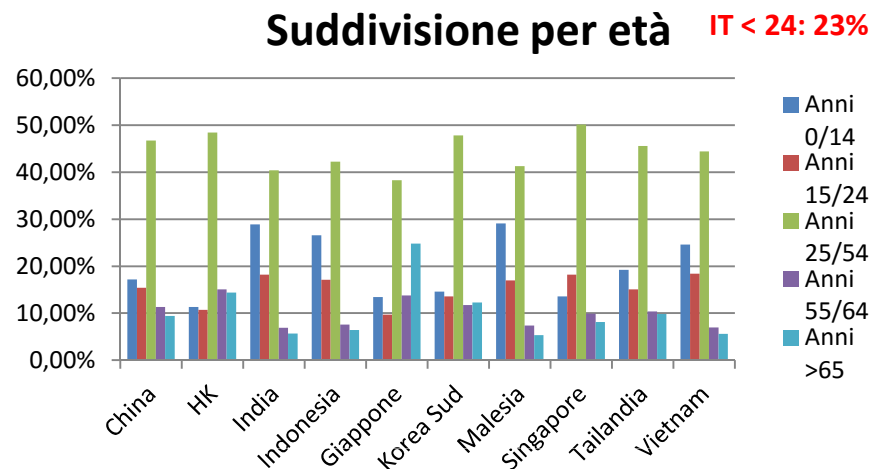
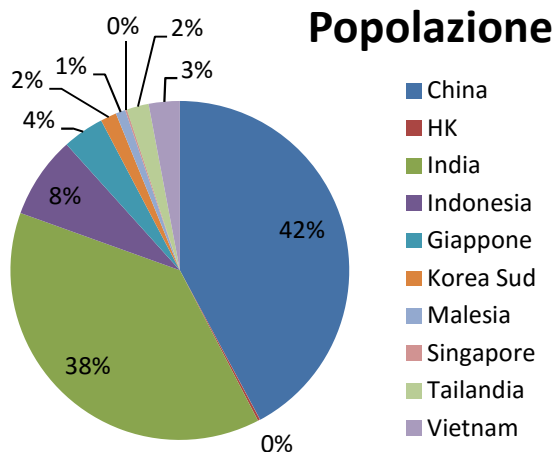




PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

## LA POPOLAZIONE E IL REDDITO

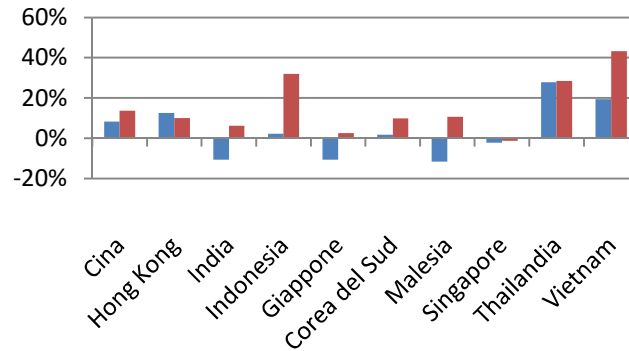


Fonte: Crossbridge su dati banca mondiale e FMI

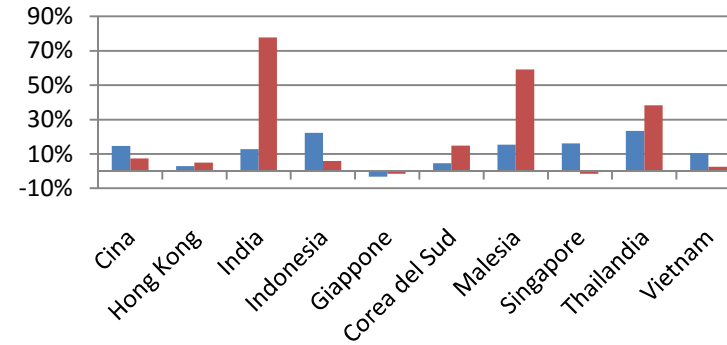
# LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

## IMPORTAZIONI DI PRODOTTI ITALIANI

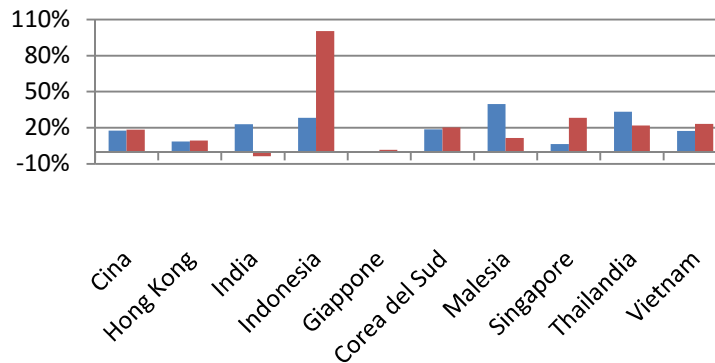
### Alimentare



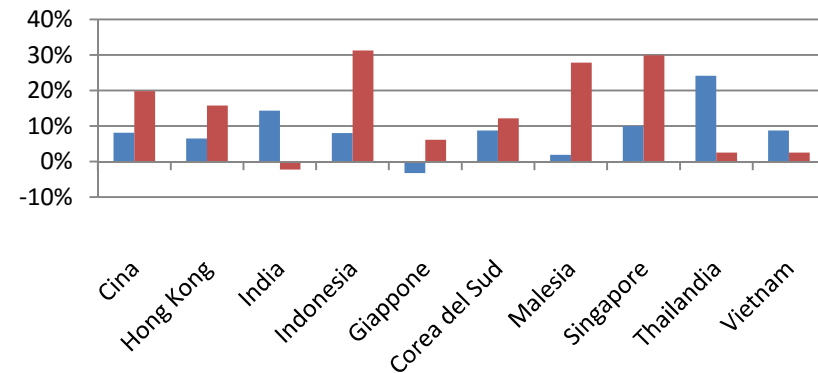
### Bevande



### Abbigliamento



### Articoli in pelle



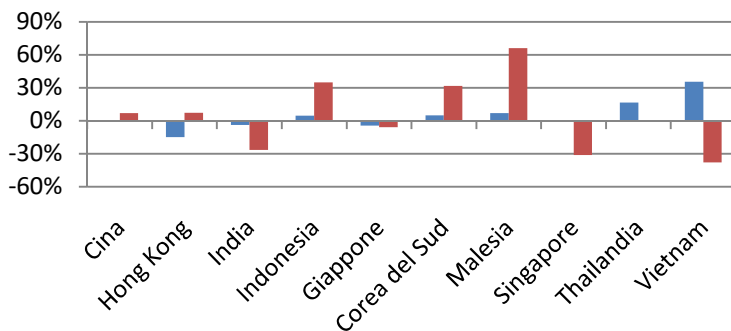
■ Import da mondo

■ Import da Italia

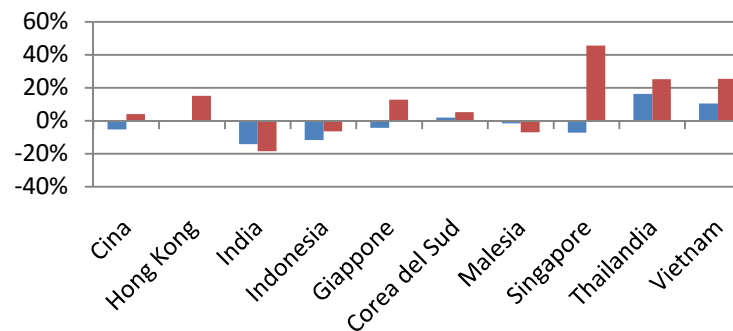
# LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

## IMPORTAZIONI DI PRODOTTI ITALIANI

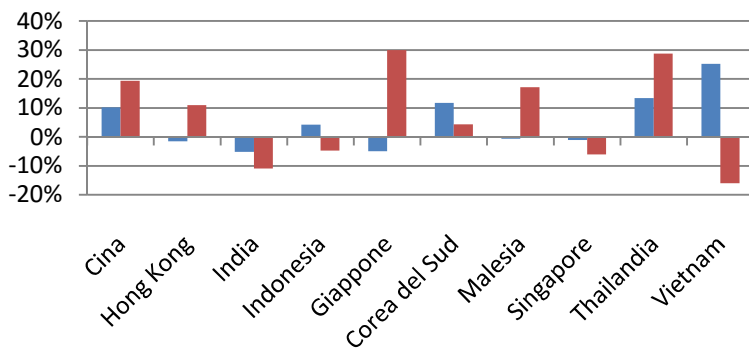
### Prodotti in metallo



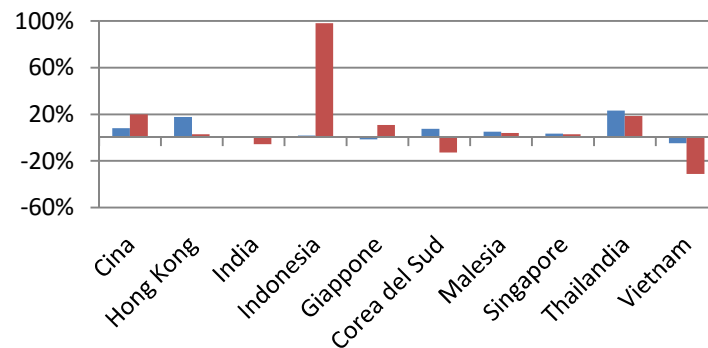
### Macchinari



### App. Elettroniche



### Arredamento



■ Import da mondo

■ Import da Italia

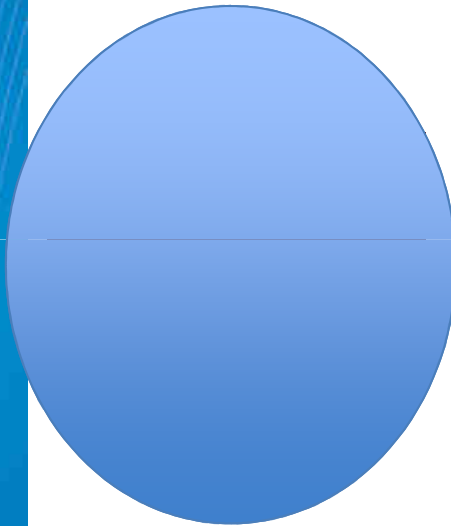
# LE LEVE DELLE AZIENDE ITALIANE





## I TEMI DELLA COMPLESSITÀ

***Il sistema produttivo italiano ha però grosse difficoltà a misurarsi con la nuova competizione dei paesi asiatici e con quella tradizionale per i noti motivi***



Difficoltà di  
accesso al credito

Sotto  
capitalizzazione

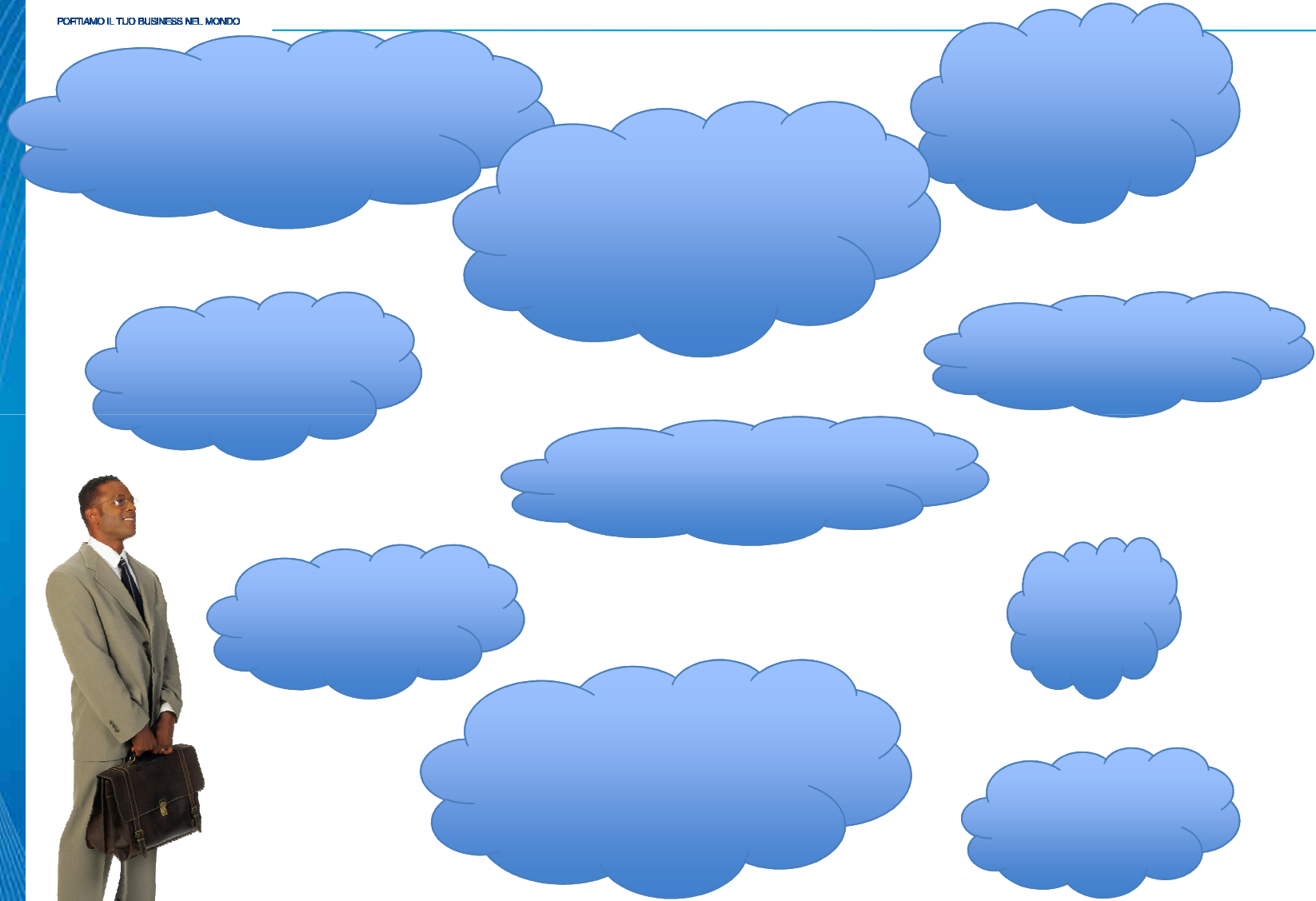
Limiti dimensionali  
e manageriali





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# L'EXPORT COME STRUMENTO DI CRESCITA



# IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

## ALCUNE CRITICITÀ

**Fuso orario**

**Lingua**

**Tempi di  
spedizione**

**Regolamentazioni**

**Culture**

**Dazi e Tariffe**

**Difficoltà di controllo  
del business**

**Infrastrutture**

**Conoscenza  
del mercato**

**Costi  
associati**

Per superare queste criticità è necessario adottare  
un approccio strutturato



# IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

## *GLI ERRORI PIÙ COMUNI*

---

- ✓ Non dare il giusto peso all'attività ( tempo, risorse, attenzione )
- ✓ Pensare solo a breve termine
- ✓ Adottare la modalità del “fare da sè” e del “sentito dire”
- ✓ Pensare che basta avere un buon prodotto e che il “made in Italy” sia sufficiente e faccia tutto il resto
- ✓ Non valutare attentamente gli investimenti necessari

Supportare ed accompagnare le **medie aziende** italiane nei loro processi di internazionalizzazione, mediante il supporto di un management locale e **partnerships internazionali** di provata esperienza e capacità, assicurando trasparenza, capacità di esecuzione ed un preciso **orientamento ai risultati**



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# CROSSBRIDGE

## LE PERSONE



### Paolo Engheben

Amministratore Delegato  
*Crossbridge*

**Paolo Engheben**, nato a Brescia il 21 Maggio 1953, è laureato in Ingegneria Elettronica presso l'Università degli Studi di Padova. Ha ricoperto cariche con responsabilità di vendite e marketing in società italiane nel mondo dell'Information Technology e dei Servizi.

Negli ultimi anni è stato Amministratore Delegato di Dell Italia (società mondiale leader nella produzione e commercializzazione di PC e PC server) e Presidente e Amministratore Delegato di Dun&Bradstreet (società mondiale leader nella fornitura di informazioni economiche, finanziarie e di valutazione del rischio di credito) in Italia ed in Europa.



### Giuseppe Fiore

Partner  
*Crossbridge*

**Giuseppe Fiore**, nato a San Giovanni Incarico ( Frosinone ) il 29 ottobre 1953, laureato in ingegneria meccanica presso l'Università " La Sapienza " di Roma. Ha ricoperto significativi incarichi, in Italia, in Francia e negli Stati Uniti, nelle aree del marketing strategico e delle vendite in importanti aziende ( IBM e DELL ) dell'Information Technology.

Nel 2001 ha iniziato a lavorare presso la Consip ( Azienda Controllata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze ), di cui è stato Direttore Generale, occupandosi, tra l'altro, dell'avvio e consolidamento del progetto di razionalizzazione della spesa, di beni e servizi, della Pubblica Amministrazione.

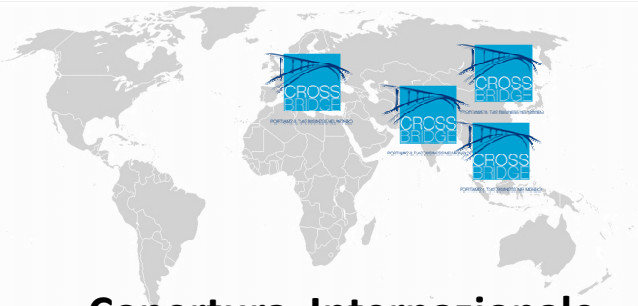
Ha collaborato con il Comune di "Roma Capitale" per la progettazione e l'avvio della centralizzazione degli acquisti dell'Ente, e successivamente, in qualità di Direttore della Servizi Azionista Roma- Società controllata da Roma Capitale-, alla definizione delle linee strategiche dei possibili processi di dismissione/privatizzazione e di costituzione della "Holding di Partecipazione" delle Aziende del c.d. Gruppo Roma Capitale.



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# CROSSBRIDGE

## IL MODELLO DI BUSINESS



### Copertura Internazionale

- ✓ Presenza in tutti i paesi del Far East da cui ci si aspetta la maggior crescita mondiale nei prossimi 20-30 anni
- ✓ Partners con presenza storica nei paesi target e con provata e decennale esperienza di gestioni di business complessi



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



### Modello di business

- ✓ CrossBridge non fornisce solo indagini di mercato, ma un supporto personalizzato strategico ed operativo ai processi di internazionalizzazione
- ✓ CrossBridge lavora con orientamento ai risultati
- ✓ CrossBridge adotta un modello di business modulare, flessibile e adattabile alle esigenze dei singoli clienti

### Management Locale

- ✓ Il management locale di CrossBridge ha una grande esperienza di gestione di aziende italiane ed internazionali

# IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

## LE AREE DI INTERVENTO

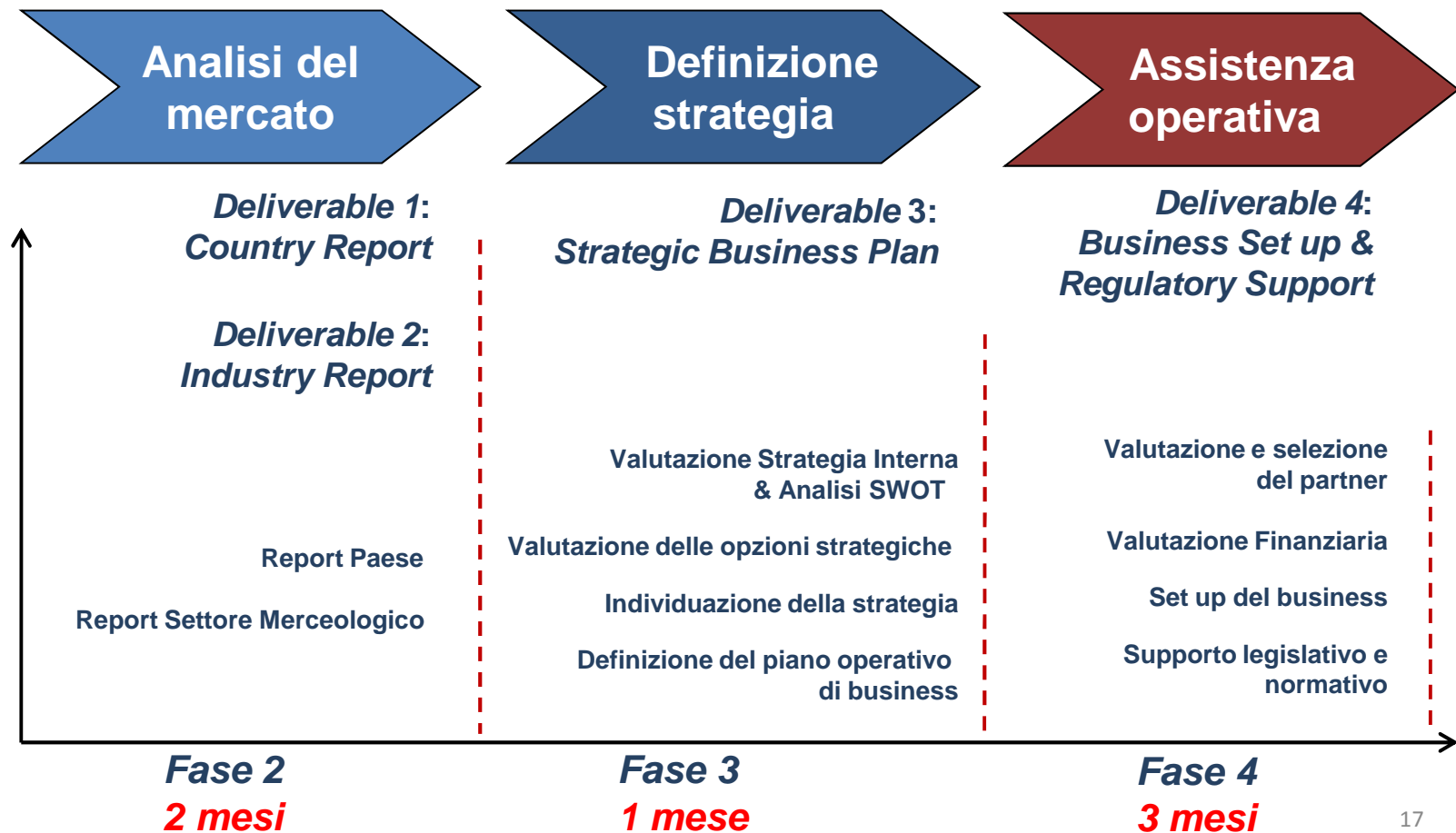




# IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

## I PASSI OPERATIVI E I TEMPI NECESSARI

### Fase 1 Definizione degli obiettivi e strategie dei progetti di internazionalizzazione





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# I PARTNER DI CROSSBRIDGE NEL FAR EAST

*UNA PRESENZA LOCALE PROFESSIONALE, CAPILLARE E RADICATA*





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE NOSTRE ESPERIENZE I SETTORI MERCEOLOGICI

Chimica di base



Orologi



Vino



Ristorazione



Accessori Moda



Automotive



Condutture d'aria



Abbigliamento Bambini



Gioielleria





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE NOSTRE ESPERIENZE



ITALIAN WINE BRANDS



Maria La Rosa



Gala Gloves  
Stile Italiano dal 1930.



ANTICA MURRINA

VENEZIA





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Chimica di base, vernici protettive**

**Mercato**

**Cina**

**Obiettivo**

**Entrare nel mercato del Guangdong**

### Analisi del mercato

- ✓ *Analisi del mercato delle vernici protettive nel Guangdong*
- ✓ *Indagine dei canali distributivi*
- ✓ *Individuazione dei competitor internazionali e locali e dei rispettivi modelli operativi, prodotti venduti e price point*

### Definizione strategia

- ✓ *Valutazione dei modelli operativi dei competitor presenti con analisi dei punti di forza e di debolezza*
- ✓ *Individuazione della presenza diretta sul mercato come modello operativo con maggiori possibilità di successo*
- ✓ *Definizione strategia alternativa in funzione delle necessità del cliente (distribuzione e partnership tecnologica)*

### Assistenza operativa

- ✓ *Ricerca e presentazione del cliente (di lingua cinese) dei principali distributori e produttori locali*
- ✓ *Organizzazione contatti diretti*
- ✓ *Valutazione con il cliente dei prossimi passi*

**Settore**

**Gioielleria**

**Mercato**

**Far East**

**Obiettivo**

**Entrare nel mercato più interessante del Far East**

**Analisi del  
mercato**

- ✓ *Analisi del mercato della gioielleria in 11 paesi del Far East*
- ✓ *Analisi di vantaggi e svantaggi di ogni paese*

**Definizione  
strategia**

- ✓ *Individuazione di Cina e Singapore quali paesi con maggior potenziale.*
- ✓ *Scelta strategia specifica per ogni paese: partner con negozi in Cina e distributore a Singapore*

**Assistenza  
operativa**

- ✓ *Ricerca partner in Cina, individuazione e coordinamento durante la fase di test*
- ✓ *Ricerca distributore a Singapore: assistenza nella conclusione e firma dell'accordo*



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Accessorio Moda**

**Mercato**

**Corea del Sud**

**Obiettivo**

**Attività commerciale in Corea del Sud**

**Analisi del mercato**

- ✓ Creazione in Italia di un cluster di aziende di settore non competitive (8 aziende)
- ✓ Analisi del mercato dell'accessorio moda in Corea del Sud
- ✓ Indagine sui canali distributivi e la loro filiera
- ✓ Verifica in loco dei prodotti presenti e i relativi prezzi

**Definizione strategia**

- ✓ Scelta strategica di accorciare la filiera produttiva proponendo i prodotti direttamente al retail
- ✓ Pianificazione attività commerciale gestita direttamente Per conto dei clienti

**Assistenza operativa**

- ✓ Apertura ufficio permanente
- ✓ Allestimento Showroom a Seoul per 4 settimane con personale interno per la presentazione delle collezioni
- ✓ Campagna stampa di promozione
- ✓ Individuazione di più di 100 operatori locali e organizzazione di 50 meeting presso lo showroom
- ✓ Raccolta ordini e gestione attività commerciale



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Apparecchiature per la ristorazione**

**Mercato**

**Corea del Sud e Giappone**

**Obiettivo**

**Verifica opportunità ed eventuale entrata nel mercato**

**Analisi del mercato**

- ✓ *Analisi dettagliata del settore delle vetrine per i vini e dei banconi da buffet in Corea e Giappone*
- ✓ *Verifica dei competitor internazionali e locali, dei loro modelli operativi, dei prodotti venduti e dei relativi prezzi*

**Definizione strategia**

- ✓ *Scelta strategica di approcciare i mercati inizialmente solo con le vetrine per i vini, in Giappone attraverso la ricerca di un distributore, mentre in Corea tramite partnership con operatori locali.*

**Assistenza operativa**

- ✓ *Ricerca in Giappone dei principali distributori, presentazione del cliente e organizzazione incontri diretti*
- ✓ *Selezione in Corea del sud di produttori locali idonei e pianificazione di incontri diretti*





PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Condutture d'aria**

**Mercato**

**India**

**Obiettivo**

**Due Diligence del potenziale partner locale ed individuazione alternative**

**Due Diligence**

- ✓ *Analisi finanziaria, commerciale ed organizzativa del target individuato*
- ✓ *Verifica feedback degli operatori locali interlocutori del target individuato*

**Definizione strategia**

- ✓ *Scelta strategica di trovare delle alternative al target individuato in quanto non garantirebbe uno standard adeguato alle aspettative del cliente*

**Assistenza operativa**

- ✓ *Individuazione criteri di selezione per la selezione di interlocutori idonei*
- ✓ *Interviste con interlocutori individuati per la verifica della corrispondenza con i criteri scelti*



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



**GIORDANO**

## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Vino**

**Mercato**

**Giappone**

**Obiettivo**

**Verifica opportunità e sviluppo attività di vendita**

**Analisi del mercato**

- ✓ *Analisi dettagliata del settore del vino in Giappone*
- ✓ *Verifica dei competitor internazionali e locali, dei loro modelli operativi, dei prodotti venduti e dei relativi prezzi*

**Definizione strategia**

- ✓ *Scelta strategica di approcciare il mercato attraverso degustazioni del prodotto in loco e promuovendo lo sviluppo di un concept legato alla tradizione enogastronomica italiana*

**Assistenza operativa**

- ✓ *Assistenza durante partecipazione a fiere e degustazioni*
- ✓ *Individuazioni potenziali clienti locali*
- ✓ *Supporto nei rapporti commerciali con i clienti locali*



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

**LOCMAN**  
ITALY

## LE NOSTRE ESPERIENZE

**Settore**

**Orologeria**

**Mercato**

**Corea del Sud**

**Obiettivo**

**Verifica opportunità e selezione importatore**

**Analisi del  
mercato**

- ✓ *Analisi dettagliata del settore dell'orologeria in Corea del Sud*
- ✓ *Verifica dei competitor internazionali e locali, dei loro modelli operativi, dei prodotti venduti e dei relativi prezzi*

**Definizione  
strategia**

- ✓ *Scelta strategica di approcciare il mercato non attraverso gli operatori della distribuzione tradizionali del comparto dell'orologeria, ma attraverso diversi players del settore moda*

**Assistenza  
operativa**

- ✓ *Ricerca del potenziale partner commerciale e visita preliminare per la valutazione*
- ✓ *Organizzazione meeting tra il cliente e l'interlocutore individuato*
- ✓ *Discussione Business Plan*



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

## CONTATTI



PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

### **CrossBridge Srl**

Via Fatebenefratelli, 26  
20121 Milano  
Tel. +39 0236687804

#### ***Paolo Engheben***

*Amministratore Delegato*

[p.engheben@crossbridge.it](mailto:p.engheben@crossbridge.it)

Mob=348.9997110

#### ***Giuseppe Fiore***

*Partner*

[g.fiore@crossbridge.it](mailto:g.fiore@crossbridge.it)

Mob=329.3812686

#### ***Nicola Rusconi***

*Business Development Manager*

[n.rusconi@crossbridge.it](mailto:n.rusconi@crossbridge.it)

Mob=345.8720237