

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO



ORDINE
DEI DOTTORI
COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI
CONTABILI

Il processo di internazionalizzazione

Opportunità e sfide

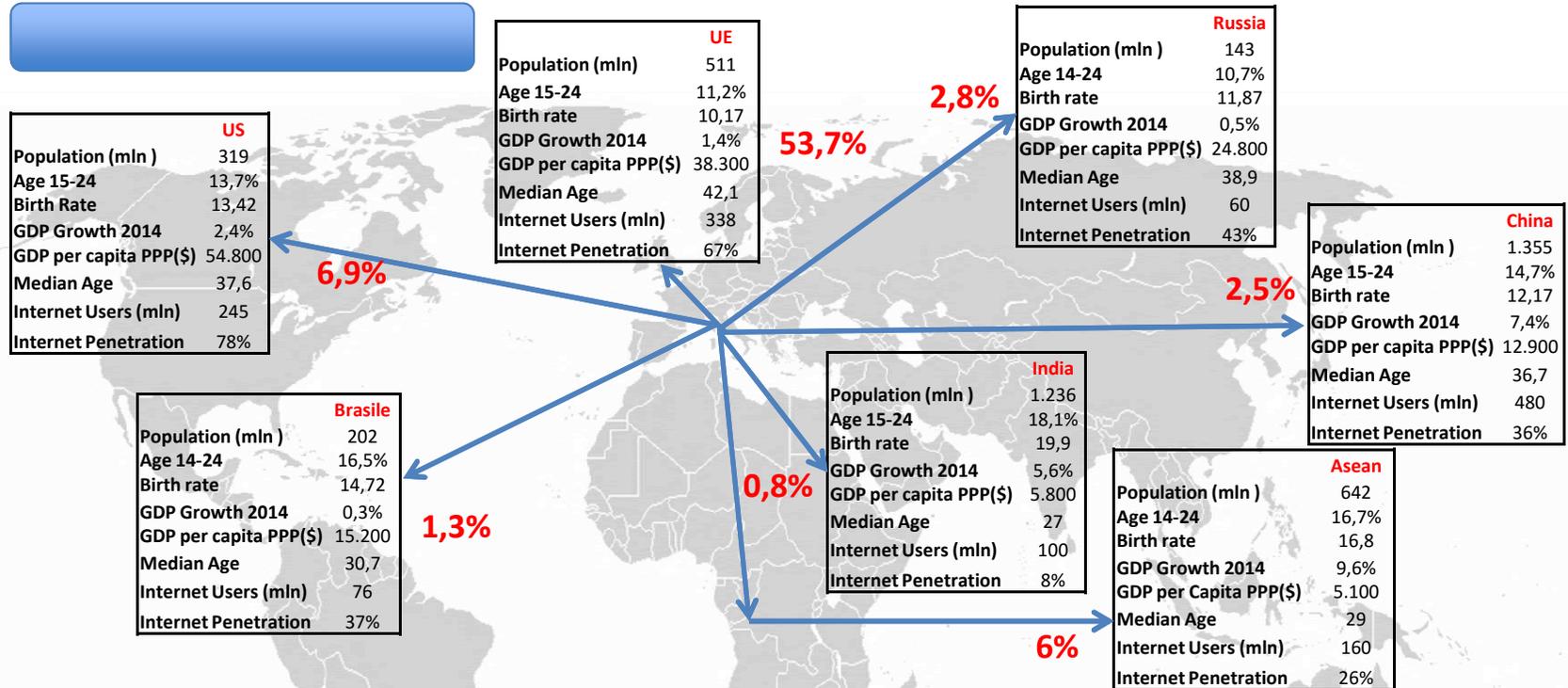
25 Febbraio 2016

- ✓ 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



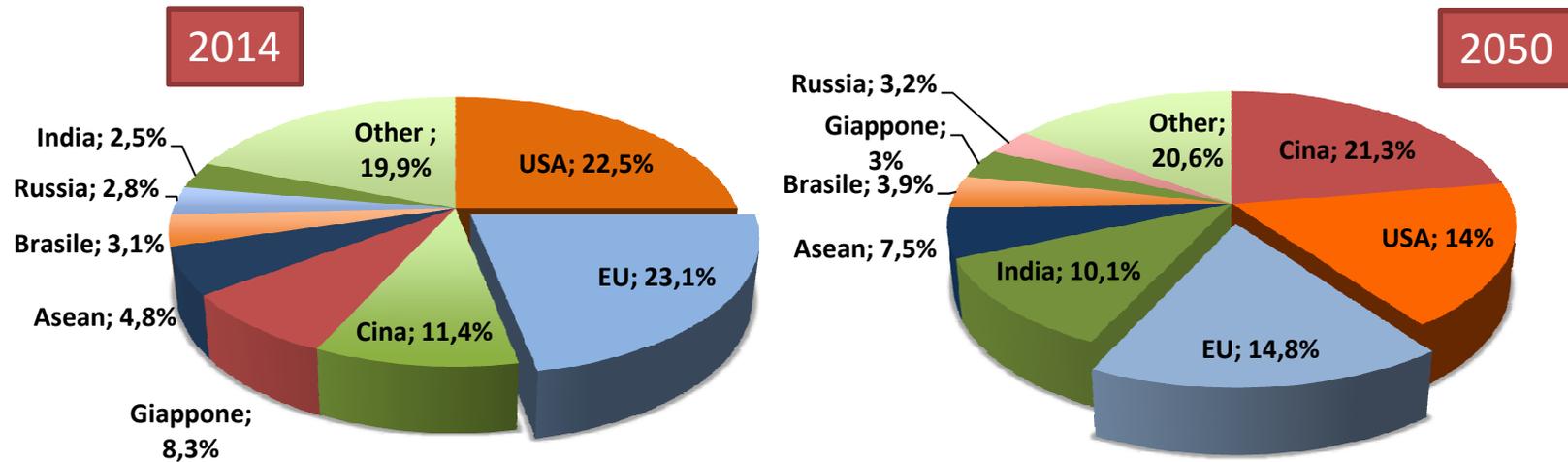
✓ L'export italiano è principalmente nell'area Euro, che rappresenta, nel 2014, il 52 % del totale

✓ 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

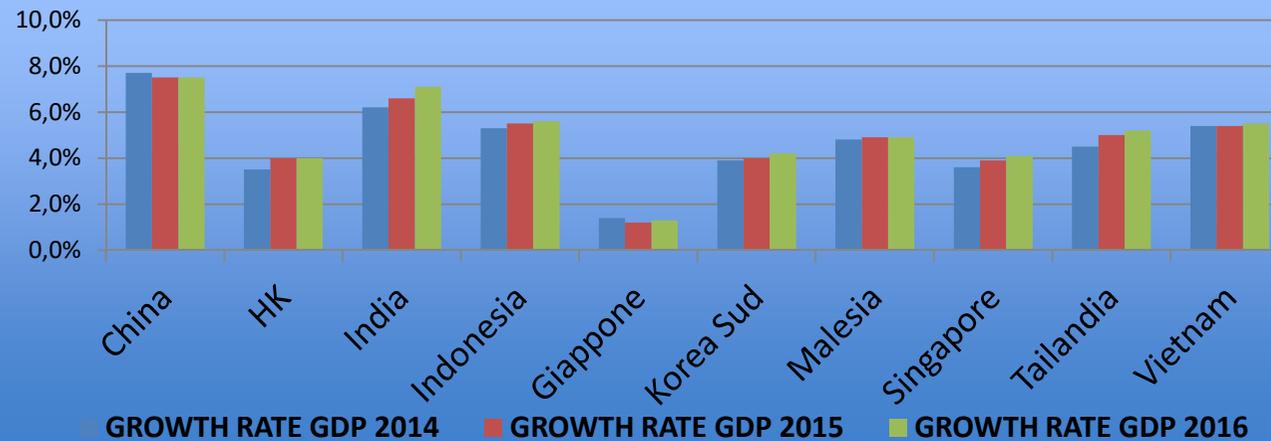
✓ La diffusione di Internet (già oggi il 40% degli utenti mondiali sono in questi paesi con una penetrazione solo del 30%, rispetto all' 80% degli US) accelererà il processo di comunicazione e commercializzazione di beni e servizi

LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

LA DISTRIBUZIONE DEL PIL NEL MONDO



Previsioni di crescita del PIL

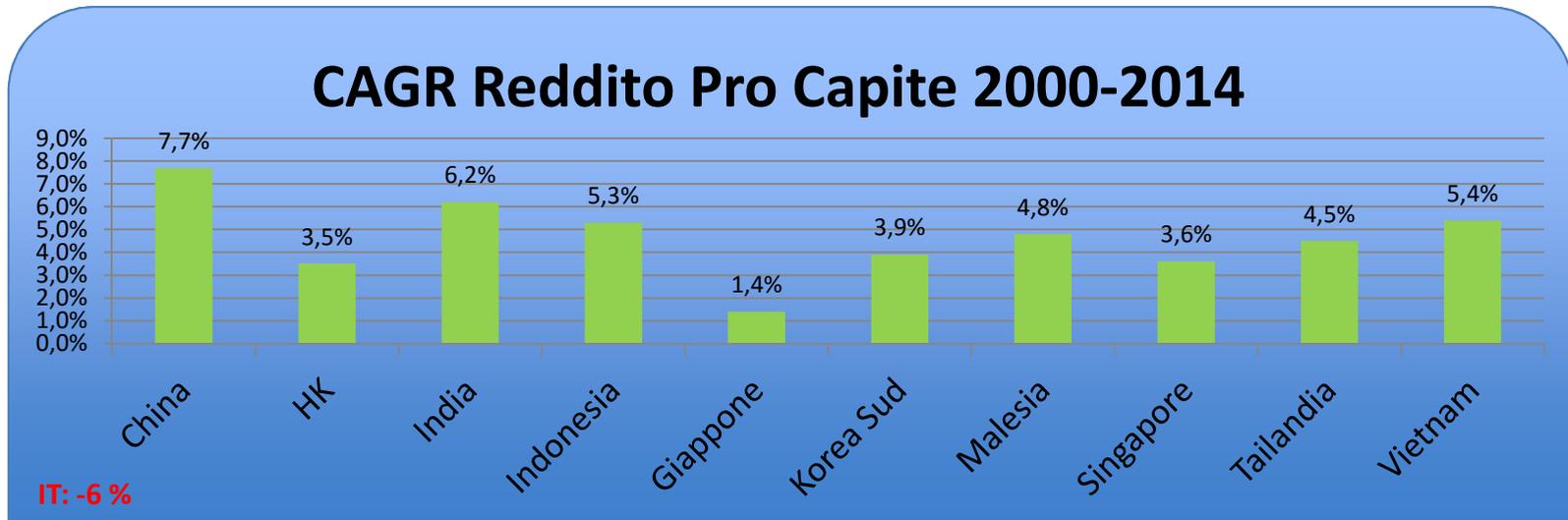
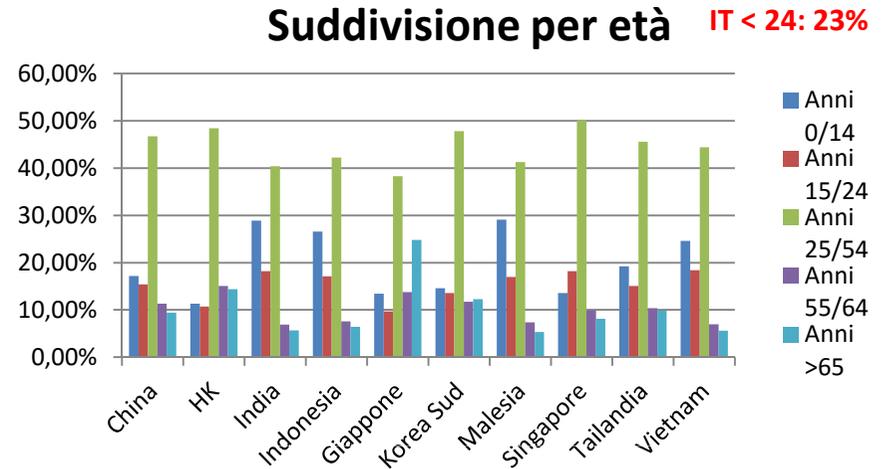
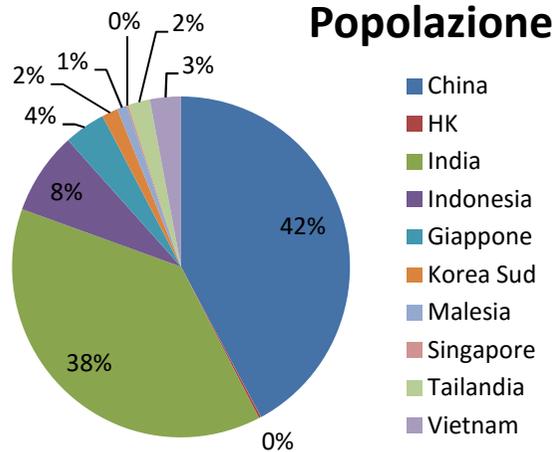




PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

LA POPOLAZIONE E IL REDDITO

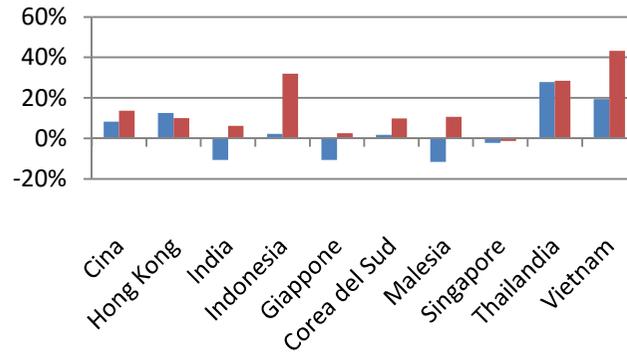


Fonte: Crossbridge su dati banca mondiale e FMI

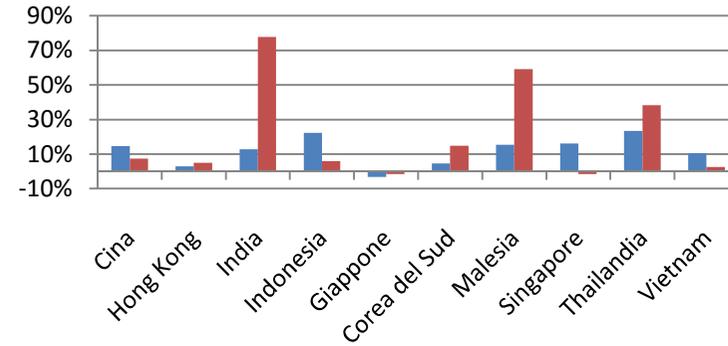
LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

IMPORTAZIONI DI PRODOTTI ITALIANI

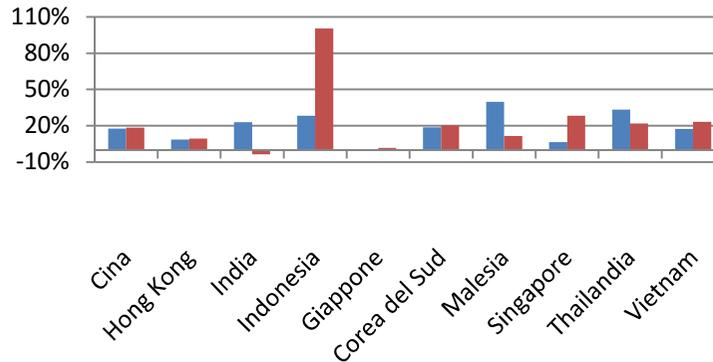
Alimentare



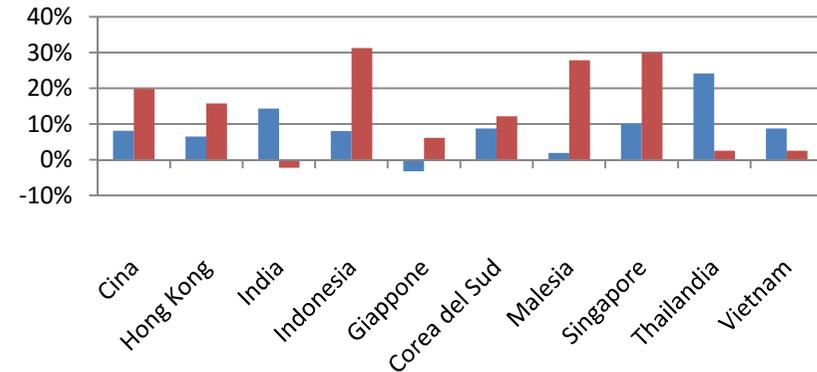
Bevande



Abbigliamento



Articoli in pelle



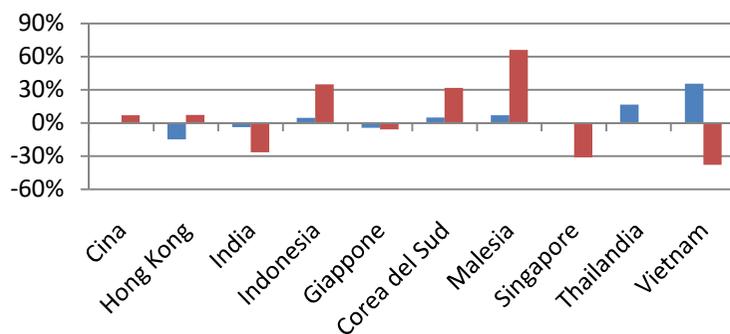
■ Import da mondo

■ Import da Italia

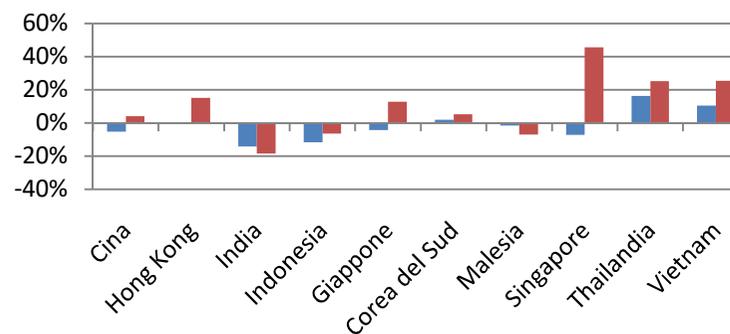
LE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

IMPORTAZIONI DI PRODOTTI ITALIANI

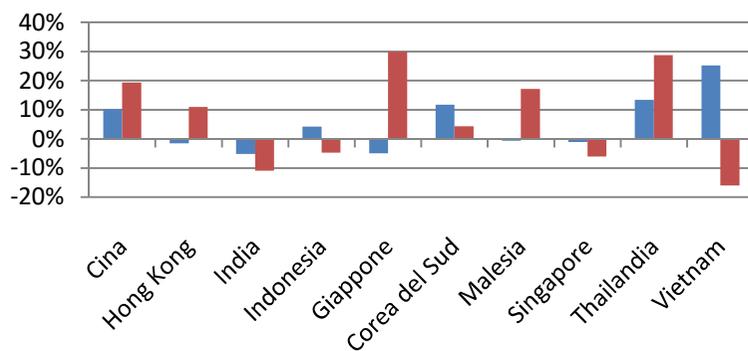
Prodotti in metallo



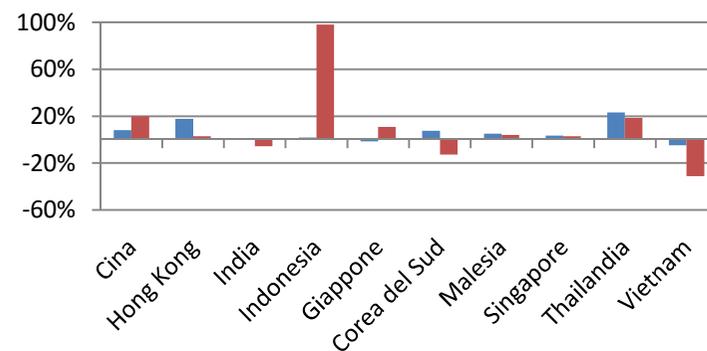
Macchinari



App. Elettroniche



Arredamento



■ Import da mondo

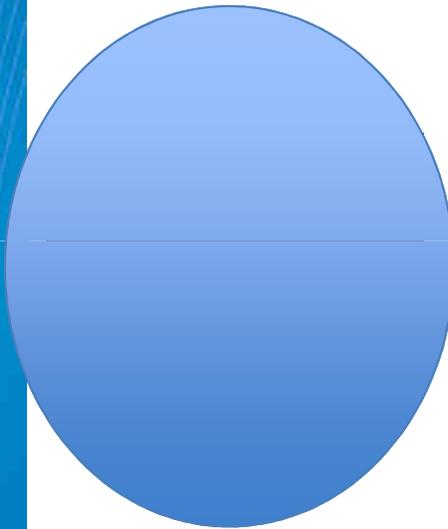
■ Import da Italia

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

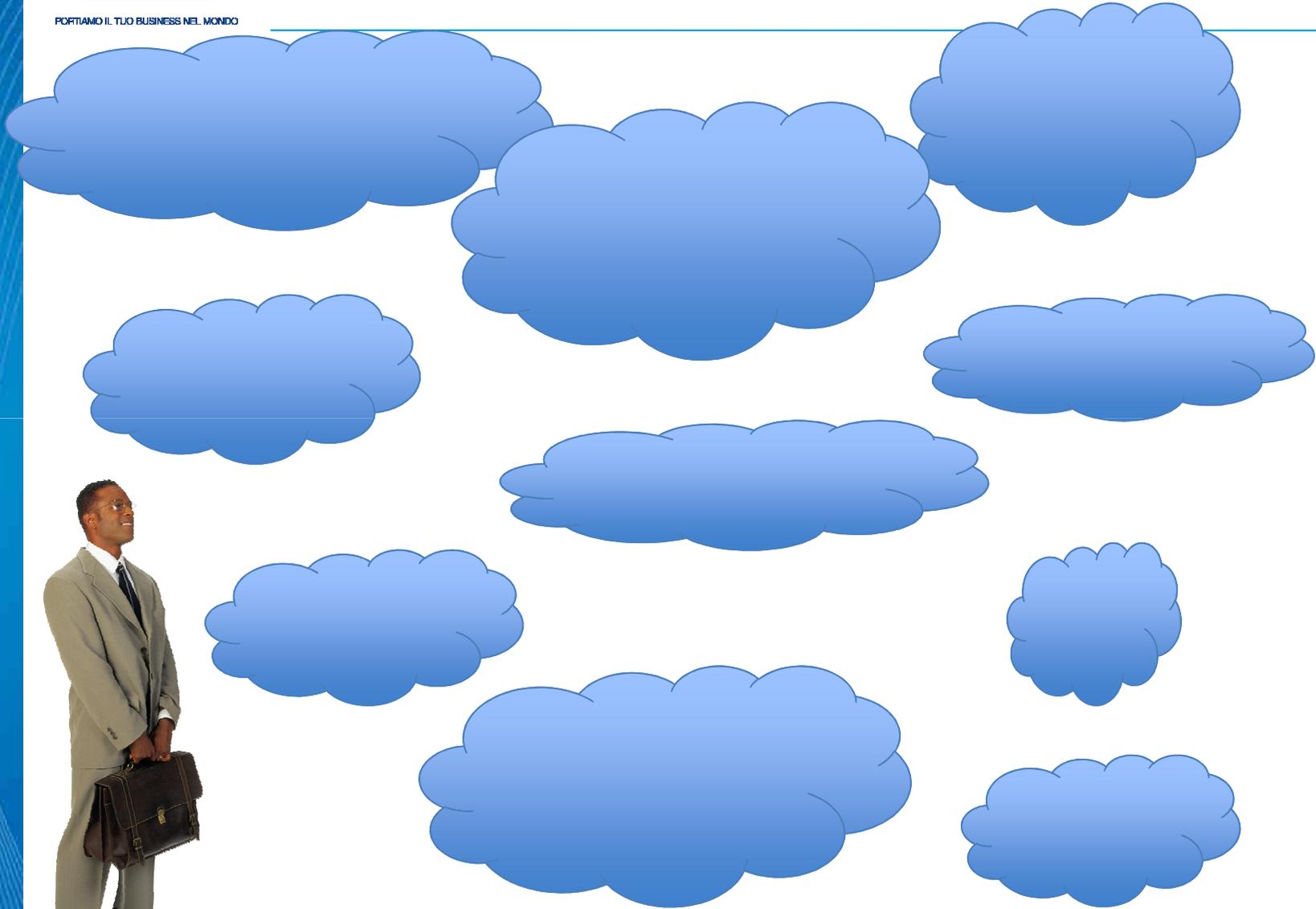
Limiti dimensionali
e manageriali





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.

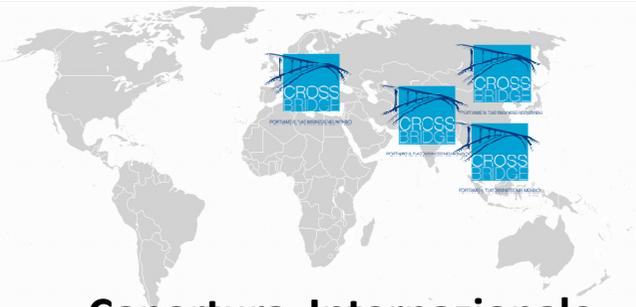
Ha collaborato con il Comune di "Roma Capitale" per la progettazione e l'avvio della centralizzazione degli acquisti dell'Ente, e successivamente, in qualità di Direttore della Servizi Azionista Roma- Società controllata da Roma Capitale-, alla definizione delle linee strategiche dei possibili processi 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

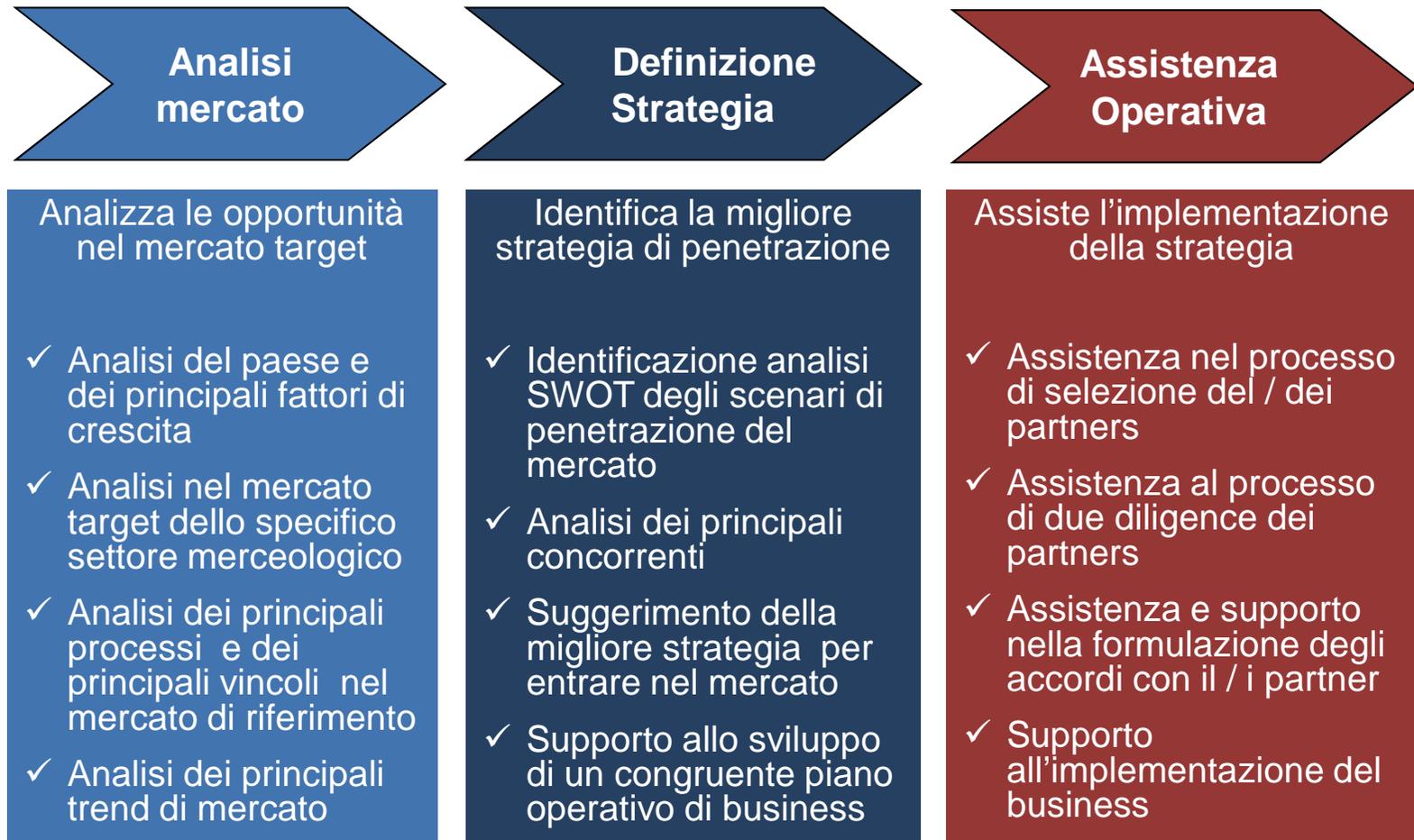
- ✓ CrossBridge non fornisce solo indagini di mercato, ma un supporto personalizzato strategico ed operativo ai processi di internazionalizzazione
- ✓ CrossBridge lavora con orientamento ai risultati
- ✓ CrossBridge adotta un modello di business modulare, flessibile e adattabile alle esigenze dei singoli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

Management Locale

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

IL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

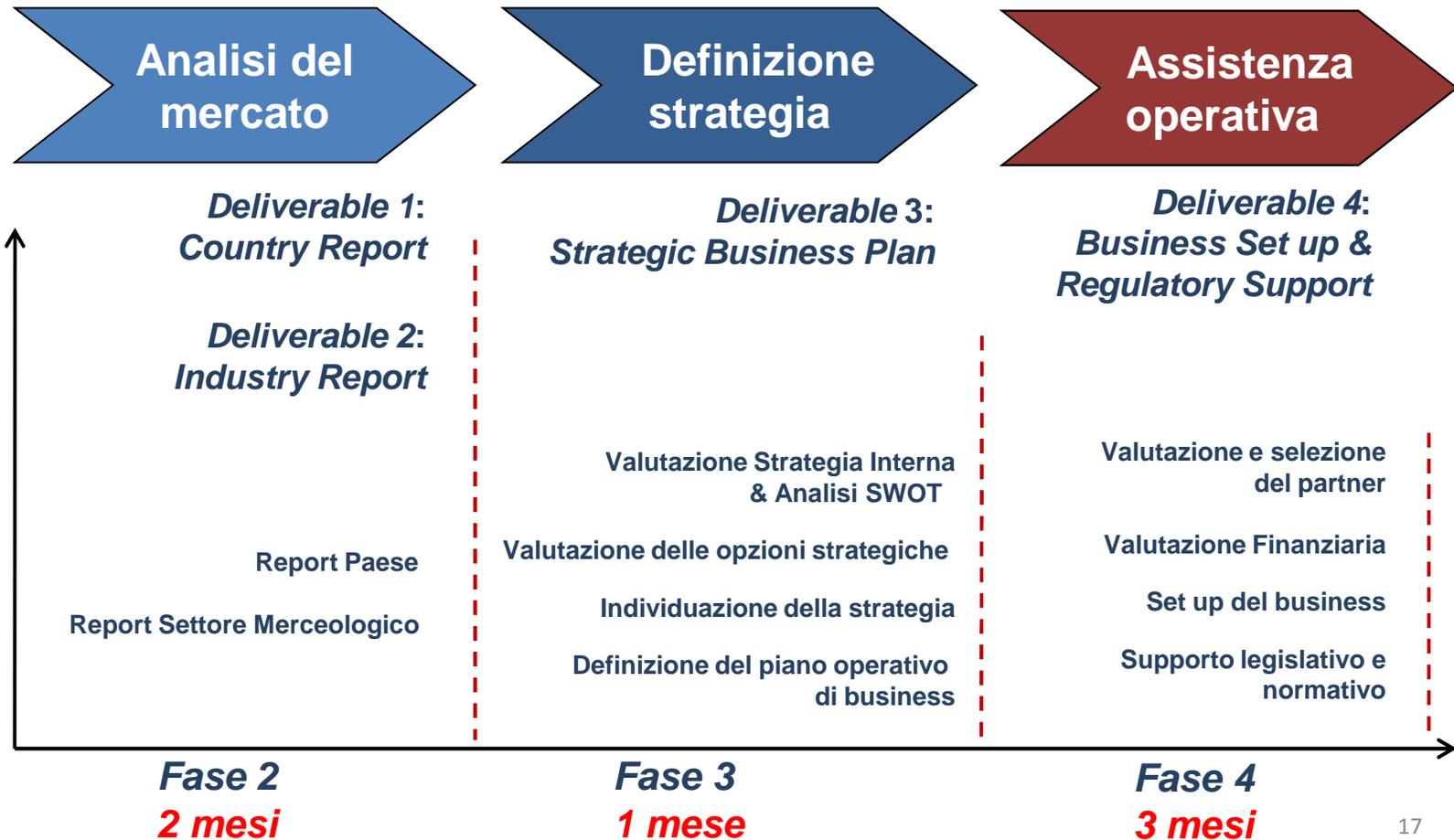
LE AREE DI INTERVENTO



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*



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*



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

Mob=348.9997110

Giuseppe Fiore

Partner

g.fiore@crossbridge.it

Mob=329.3812686

Nicola Rusconi

Business Development Manager

n.rusconi@crossbridge.it

Mob=345.8720237