

# REIP

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT



**TRE IMPRENDITORI RACCONTANO LA LORO ESPERIENZA SUI MERCATI ESTERI**

*Talk Show sull'Internazionalizzazione con Roncucci&Partners*



**7 Settembre 2017**

*"Internazionalizzarsi oggi significa affrontare mercati diversi  
con strategie e tattiche diverse.*

*Questo perché ogni mercato ha caratteristiche differenti  
che vanno affrontate dall'azienda in modo differente."*

**Roncucci&Partners** è una società di **business development  
internazionale** specializzata nel progettare e realizzare  
percorsi di **internazionalizzazione d'impresa**  
a favore dei propri clienti.

Presenta e coordina il Workshop: **Giovanni Roncucci** - *Presidente Roncucci&Partners*

---

## Ore 11.30

Introduzione

## Ore 11.40

1° Case History: Maurizio Rizzi – CEO **Eurotre S.r.L.**

Federico Rubini – *Project Manager Roncucci&Partners*

## Ore 11.50

2° Case History: Stefania Ghidoni – AD **Art Lining SOC.COOP.**

Lara Piraccini – *Project Manager Roncucci&Partners*

## Ore 12.00

3° Case History: Antonio Morisi – CEO **Springs Group S.r.L.**

Federico Rubini – *Project Manager Roncucci&Partners*

## Ore 12.10

Conclusione e Question Time



**Maurizio Rizzi**  
CEO

Project Manager Roncucci&Partners di riferimento:  
Federico Rubini

**EUROTRE Srl** è una società italiana fondata nei **primi anni '80**, oggi **controllata da CER INDUSTRIA SRL**, società del **GRUPPO SAPIO**.

Produce e commercializza **recipienti a pressione non ricaricabili per gas compressi e liquefatti**, per diversi settori.

Dopo più di 30 anni di attività, EUROTRE è un **referimento nel settore**, soprattutto per la **qualità e l'affidabilità** dei propri prodotti.



- I prodotti EUROTRE hanno la certificazione **100% Made in Italy** e gli **involucri** delle bombole sono di un **acciaio speciale**
- Le bombole hanno una capacità variabile **da 580 ml a 2200 ml**, e vengono riempite con una pressione pari a **110 bar**
- Un **sistema completamente automatizzato** per effettuare la prova di pressione idraulica garantisce elevatissimi standard di qualità e sicurezza
- **Settori** di utilizzo delle bombole EUROTRE: **MEDICALE, ACQUARIOLOGIA, BEVERAGE, PARTY BALLOONS, INDUSTRIA**



- **Export: 50% del fatturato**
- L'attività commerciale di EUROTRE era impostata soprattutto sulla **gestione delle richieste provenienti dal mercato**
- Infatti, il **principale punto di forza** era la **presenza sul mercato da quasi 40 anni**. Questo permetteva all'azienda di essere conosciuta da potenziali clienti e di essere contattata dagli stessi
- EUROTRE effettuava le proprie vendite soprattutto in Italia e in Europa, in particolare nel **Regno Unito** ed in **Germania**. Per quanto riguarda il mercato extra-europeo, si evidenziava il **mercato australiano**, nel quale EUROTRE ha un distributore con un **contratto di esclusiva**
- I responsabili aziendali partecipavano a diverse **fiere internazionali all'estero come visitatori**, per gestire interlocutori già conosciuti e per acquisire nuovi contatti

# INTERNAZIONALIAZIONE: 5 FASI DI COLLABORAZIONE E SUPPORTO

---

- 1** **Analisi interna aziendale**
- 2** **Analisi e scelta di mercati target:  
USA, Brasile, Sudafrica**
- 3** **Definizione di una strategia diversificata  
di approccio ai mercati**
- 4** **Svolgimento dell'attività commerciale ed  
organizzazione di missioni**
- 5** **Supporto nella stipula di accordi  
commerciali**





**Stefania Ghidoni**

AD

Project Manager Roncucci&Partners di riferimento:  
Lara Piraccini

**Art Lining** è una società cooperativa leader in Italia nella produzione d'**interni per cravatte**, costituita nel novembre 2008 e attiva dal gennaio 2009

Esempio di "*Working Buyout*" in cui i dipendenti diventano imprenditori, rilevando l'azienda e affrontando un percorso di cambiamento sociale oltre che lavorativo



**L'INTERNO** è la componente fondamentale della cravatta, ciò che le conferisce corpo, peso, elasticità ed importanza

- Materie prime pregiate e certificate
- *Made in Italy*
- Personalizzazione produttiva
- Servizio di altissima qualità
- "Global Organic Textile Standard" (GOTS): marchio internazionale per la certificazione biologica dei tessuti



- Azienda **esportatrice non abituale**
- **Nessuna** azione di **promozione** sui mercati esteri
- **Esperienze non strutturate e occasionali** nei seguenti Paesi:
  - GERMANIA
  - FRANCIA
  - VENEZUELA
  - TUNISIA

# INTERNAZIONALIAZIONE: 4 FASI DI COLLABORAZIONE E SUPPORTO

---

**1**

**Supporto strategico ed elaborazione di un Piano Export**

**2**

**Supporto alla ridefinizione della comunicazione aziendale**

**3**

**Supporto commerciale operativo**

**4**

**Supporto per la formazione aziendale**



**Antonio Morisi**  
CEO

Project Manager Roncucci&Partners di riferimento:  
Federico Rubini



**SPRINGS GROUP**, con sede nella provincia di Bologna, produce e commercializza **molle per applicazioni industriali**

E' un'azienda moderna e dinamica dotata di una struttura flessibile ed efficiente

L'azienda può offrire ai propri clienti un'ampia varietà di molle ed una vasta gamma di prodotti tranciati e piegati per l'industria elettromeccanica, oleodinamica, macchine movimento terra, applicazioni ferroviarie ed automobilistiche





- SPRINGSGROUP esporta in **Francia, Germania, Romania, Marocco**, con particolare riferimento al comparto industriale.
- Svolgimento di fiere internazionali
- Attività promozionale sui mercati esteri



# INTERNAZIONALIAZIONE: 5 FASI DI COLLABORAZIONE E SUPPORTO

---



**RONCUCCI&PARTNERS**

Headquarters

Via Cesare Battisti 25  
40123 Bologna - ITALIA  
Tel. +39 051 255 676  
Fax +39 051 421 0803  
info@roncucciandpartners.com



**REP**

INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

© Group

[www.roncucciandpartners.com](http://www.roncucciandpartners.com)  
[www.roncucciandpartnersblog.com](http://www.roncucciandpartnersblog.com)