

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
www.roncucciandpartnersblog.com