



Consiglio Nazionale dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili



Ordine dei Dottori Commercialisti e
degli Esperti Contabili di Bari



STRATEGIE DI CRESCITA SUI MERCATI INTERNAZIONALI

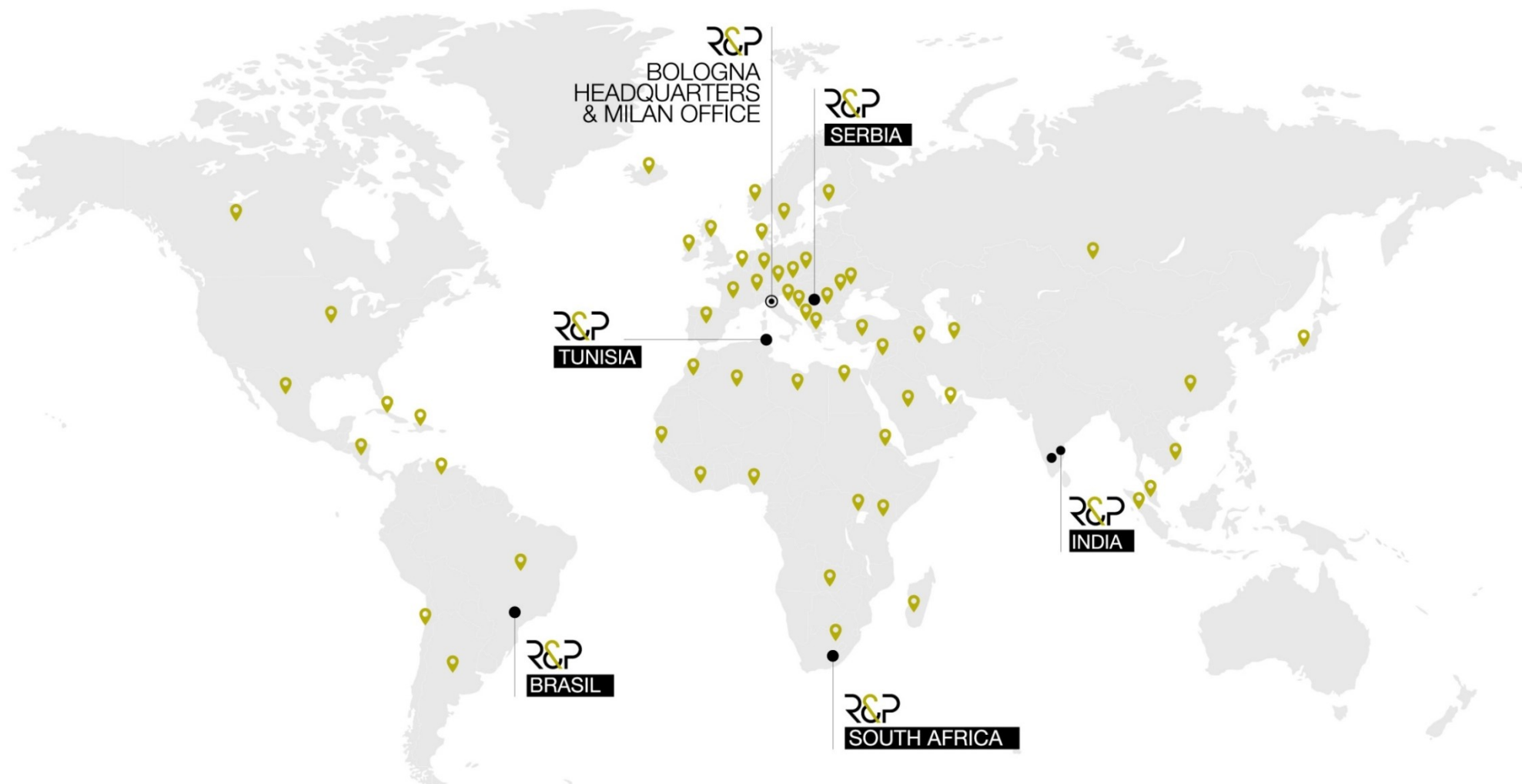
Commercialisti e Imprese verso i mercati esteri



Dott. Giovanni Roncucci
Chairman

Bari
18 Giugno 2019

R&P
RONCUCCI & PARTNERS
INTERNATIONAL DEVELOPMENT



8 SEDI
NEL MONDO

+60 ESPERTI
COINVOLTI

+800 PROGETTI
IN OLTRE 60 PAESI

14 LINGUE
PARLATE



Internationalization

L'internazionalizzazione necessita di una profonda conoscenza dei mercati esteri e della capacità di strutturare ed equipaggiare l'azienda in modo adeguato per ottenere risultati eccellenti.



Consulting

R&P svolge anche servizi di consulenza di direzione, il cui obiettivo è affiancare e consigliare il management aziendale nella definizione di soluzioni strategiche, gestionali e organizzative per il miglioramento delle performance aziendali. Tale consulenza diventa propedeutica al piano di sviluppo del business internazionale.



Incentives

R&P ricerca e attiva le risorse pubbliche e private che possono sostenere in modo mirato lo sviluppo d'impresa o la valorizzazione di un sistema economico locale.



Training

R&P forma le risorse umane coinvolte nel progetto di crescita, con l'obiettivo di far acquisire nuove competenze, sviluppare capacità e introdurre l'utilizzo di nuove metodologie e dei relativi strumenti.

L'ITALIA E L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

L'Italia ha caratterizzato il proprio sistema economico da un lato sui **distretti industriali e dall'altro sulle **esportazioni**, ma si trova oggi a competere in un **nuovo scenario economico****

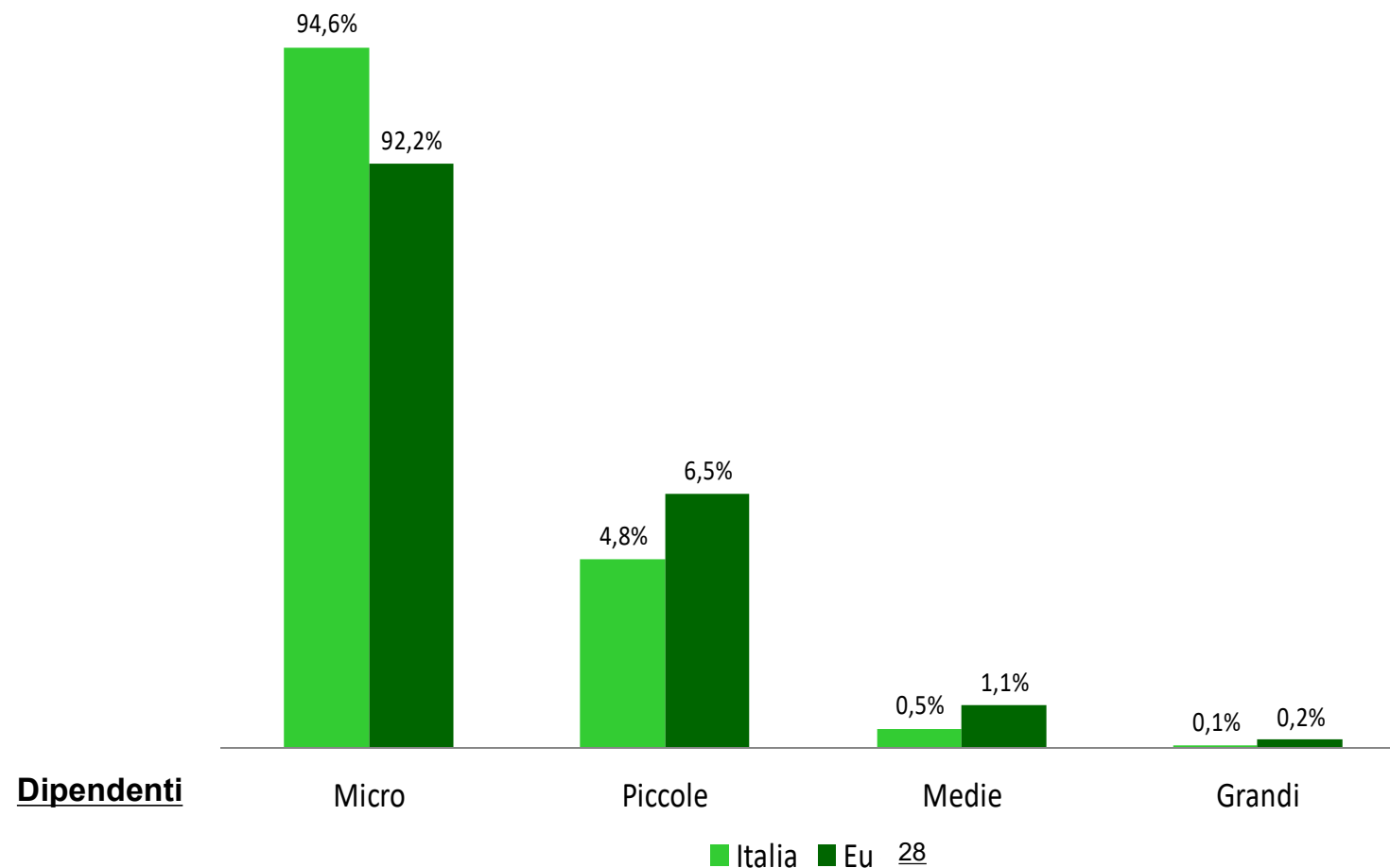
L'ultimo decennio ha visto una crescente **sofferenza delle **aziende italiane** e delle **PMI** in particolare**

La sofferenza è stata acuita anche dalla tipica **specializzazione produttiva del Sistema Italia, forte in **settori spesso maturi e non *high tech*** (prodotti facilmente copiabili) e con **ridotti investimenti in R&S****

Il sistema imprenditoriale italiano negli ultimi decenni ha registrato una perdita progressiva di competitività nei mercati esteri dovuta a:

- **Passaggio generazionale all'interno delle imprese come limite nel “*Fare Impresa*”**
- **Lo sviluppo di una imprenditoria familiare**
- **Scarsa conoscenza dei mercati esteri e delle lingue**
- **Le ridotte dimensioni dell'impresa**

Dimensione Imprese in Italia vs Europa



Fonte: Eurostat, Elaborazione R&P

	Imprese familiari		
	Proprietà familiare	CEO di famiglia	Management di famiglia
Francia	80,0%	62,2%	25,8%
Germania	89,8%	84,5%	28,0%
Italia	85,6%	83,9%	66,3%
Spagna	83,0%	79,6%	35,5%
UK	80,5%	70,8%	10,4%

Fonte: EFIGE, Elaborazione R&P

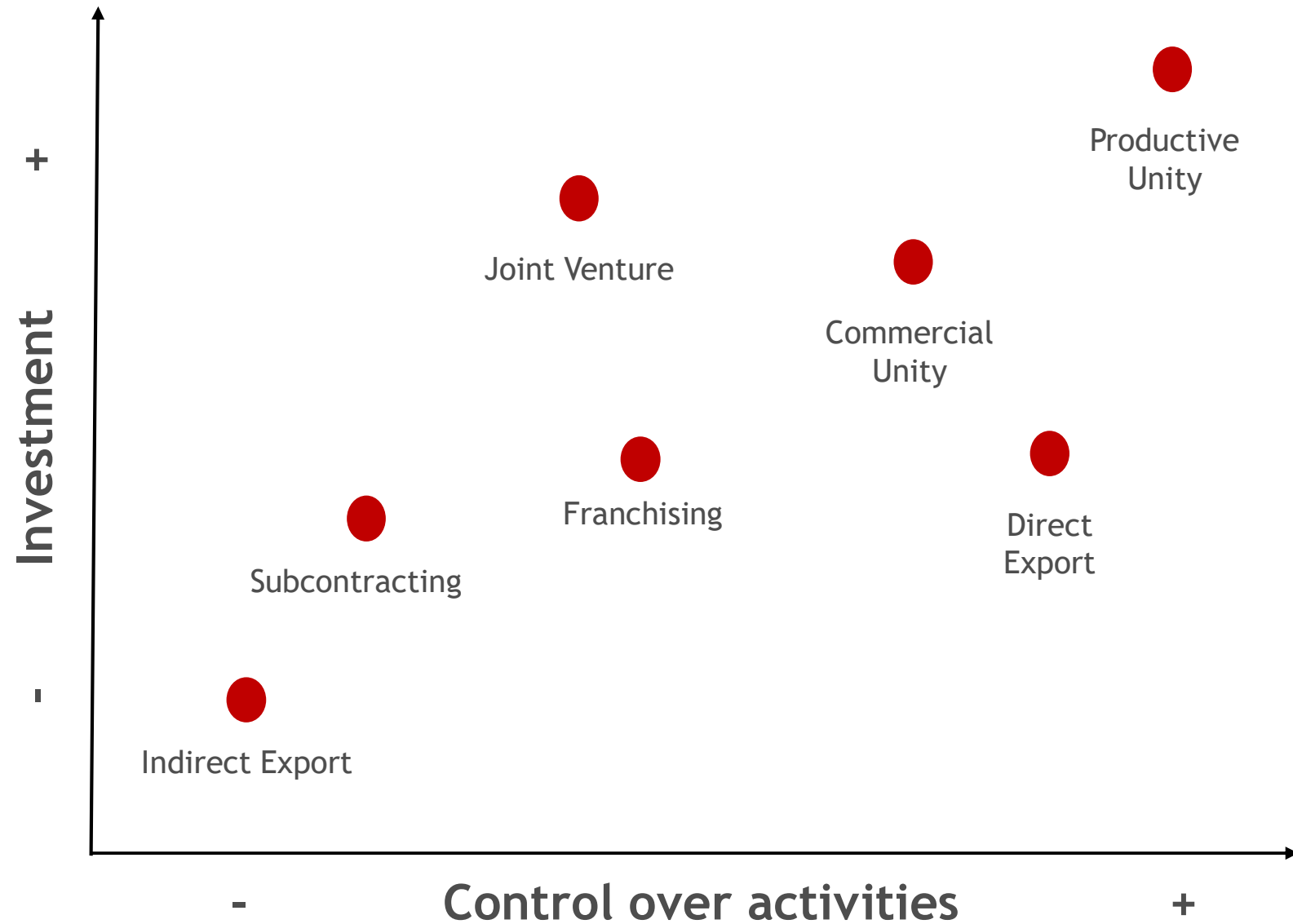
La PMI italiana tipicamente è:

- **Orientata al prodotto**
- **Con un prodotto di qualità e solitamente di nicchia**
- **Iper-specializzata**
- **Raramente certificata ISO 9000**
- **Poco internazionalizzata**
- **Non particolarmente attenta alla protezione intellettuale**
- **L'innovazione avviene in via informale e non sufficientemente valorizzata**
- **Abile nel realizzare personalizzazioni**

- In Italia ci sono circa il **25%** delle PMI europee
- Non vi è mediamente una cultura della **pianificazione**
- Non vi è consuetudine nel predisporre **business plan** e **budget** aziendali o di **unità di business**
- Non vi è una organizzazione aziendale **strutturata**
- Non vi è una predisposizione alla **consulenza esterna**
- Vi è un sostanziale **individualismo** imprenditoriale

METODOLOGIE PER INTERNAZIONALIZZARSI

- Adottare un **approccio sistematico**, **pianificando** le azioni collegate
- Definire il **target di mercato** che si intende servire e conseguentemente i canali distributivi che si possono attivare
- Definire la **strategia**, valutare **l'investimento** possibile ed elaborare un business plan come strumento obiettivo
- Definire puntualmente il **piano di comunicazione** e le azioni per rendere riconoscibile il prodotto (e il marchio)



PREPARAZIONE DELLE IMPRESE IN TERMINI DI:

- **VISIONE STRATEGICA**
- **ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**
- **COMPETENZE DELLE RISORSE UMANE**
- **CAPACITA' DI PREVISIONE E QUINDI DI PROGRAMMAZIONE**
- **SISTEMA DI CONTROLLO**
- **COMUNICAZIONE E IMMAGINE**
- **CAPACITA' DI ORGANIZZARE SERVIZI ACCESSORI**
- **DISPONIBILITA' DI MEZZI FINANZIARI NECESSARI**

E' ORA QUINDI POSSIBILE AFFRONTARE I MERCATI ESTERI

INTERNAZIONALIZZAZIONE: GLI “**ERRORI**” DA NON COMMETTERE

Non definire un team dedicato

Non effettuare analisi di Mercato

**Mancanza di analisi della logistica
e delle barriere doganali**

**Sottovalutare le differenze
culturali**

Comunicazione non in lingua

Non definire strategie di ingresso

Scarsa disponibilità finanziaria

**Non preparare e non fare follow up
della Fiera all'estero**

**Non pianificare, economicamente,
patrimonialmente e finanziariamente**

**Approccio al cliente non
personalizzato**

La «regola» delle 3 P

- **P**rudenza
- **P**azienza
- **P**erseveranza

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



BOLOGNA HEADQUARTERS Via Cesare Battisti, 25

MILAN OFFICE Via Borgogna, 7

INTERNATIONAL OFFICES Belgrade / Chennai / Bangalore / Sao Paulo / Tunis / Johannesburg

info@roncucciandpartners.com - roncucciandpartners.com