CROSS BRIDGE

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# Presentazione Corporate Crossbridge

# LA POSIZIONE DELL'ITALIA RIMANE DEBOLE NONOSTANTE IL RICONOSCIUTO "*MADE IN ITALY*"

- ✓ La quota di mercato dell'Italia sull'export mondiale rimane debole (2,8%) con la relativa posizione nel ranking mondiale in diminuzione (10.mo posto)

  *Fonte : MISE*

- ✓ Nel mercato del Far East la quota di export dell'Italia rimane sotto lo 0,5%, inferiore alla posizione della Germania (+200% vs export Italia) e della Francia (+20% vs export Italia)

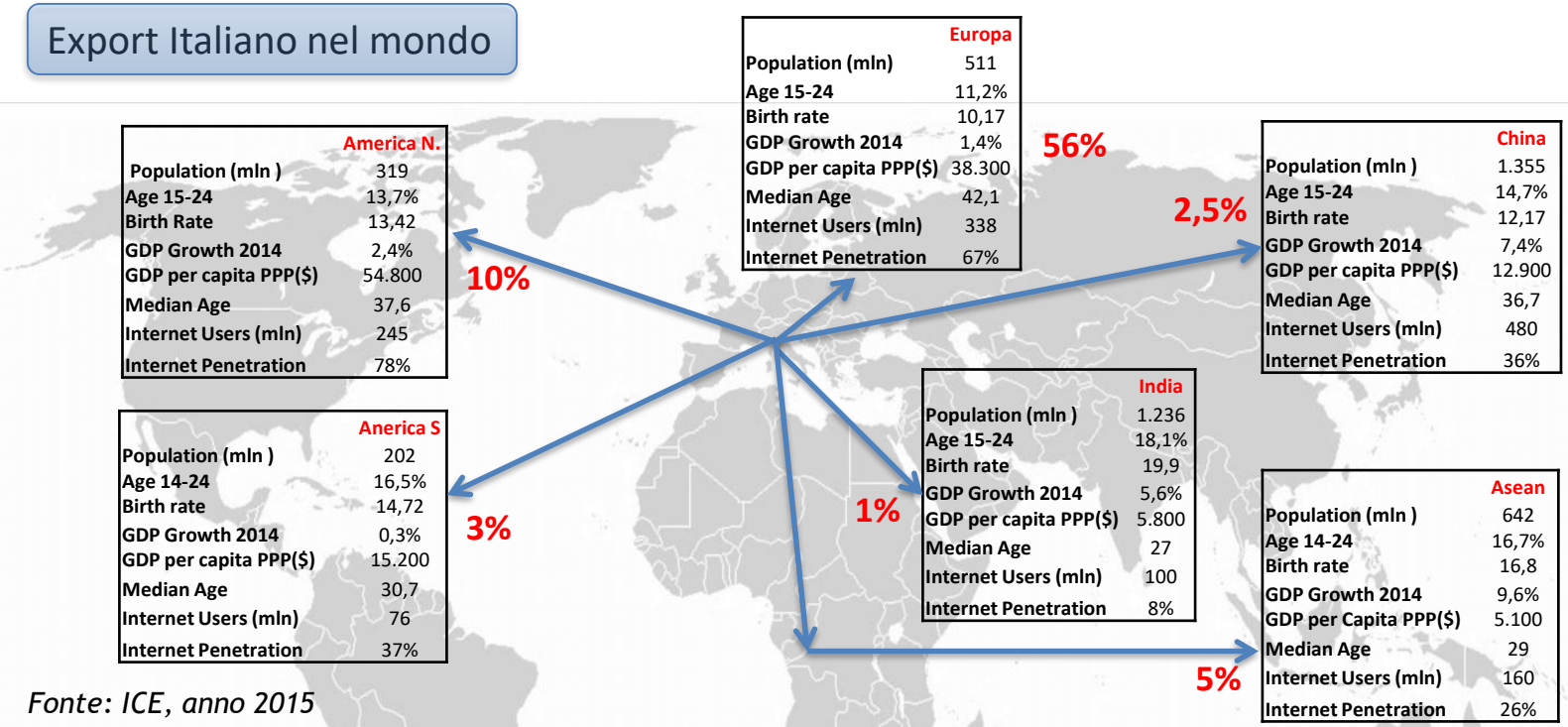
  *Fonte : ICE*

- ✓ In particolare le piccole e medie aziende italiane soffrono la mancanza di un "sistema Italia" che le possa supportare nelle loro attività di espansione nel mondo

# L'EXPORT È ANCORA CONCENTRATO NELL'AREA EU

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

## Export Italiano nel mondo




*Fonte: ICE, anno 2015*

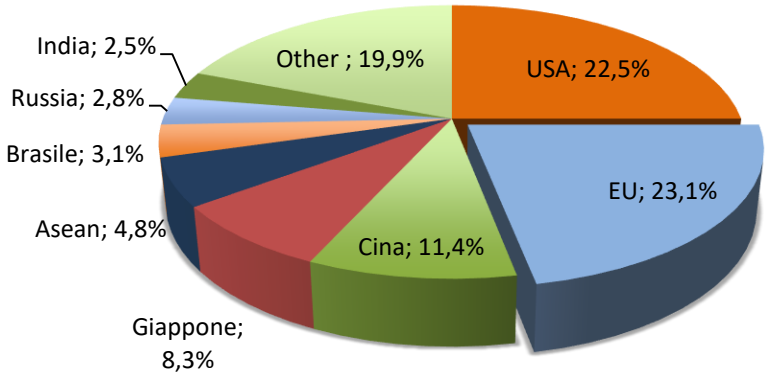
✓ L'export italiano è focalizzato nell'area EU, che rappresenta quasi il 60% del totale

✓ L'export nei paesi del Far East rappresenta solo l'8,5%. Altri paesi Europei (es.Germania e Francia) esportano in questi paesi un valore significativamente maggiore

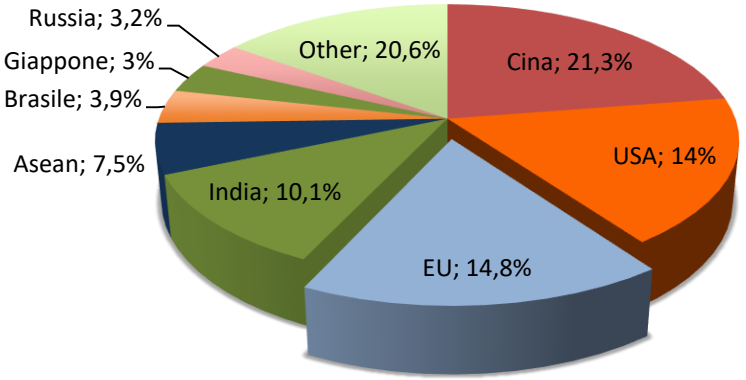
✓ La diffusione di Internet (già oggi il +50% degli utenti mondiali sono in questi paesi con una penetrazione solo del 40%, rispetto all' 80% degli US) accelererà il processo di comunicazione e commercializzazione di beni e servizi

# L'ECONOMIA MONDIALE SI STA SPOSTANDO VERSO NUOVI PAESI

2014




2050




✓ La crescita del GDP mondiale nei prossimi anni deriverà in modo massiccio dai paesi del Far East che entro il 2050 genereranno, secondo stime del FMI e della Commissione Europea, circa il 40% del GDP mondiale, rispetto all'attuale 25%

✓ Il peso dell'EU nel mondo si ridurrà dall'attuale 23% a circa il 15%

*Fonte: dati banca mondiale e FMI*

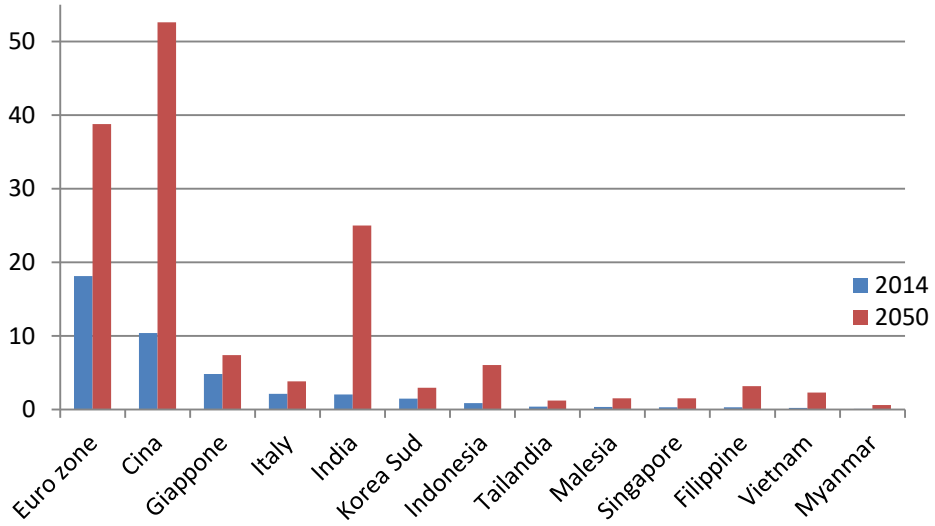
# GRANDE OPPORTUNITÀ NEL FAR EAST

## *LA CRESCITA*

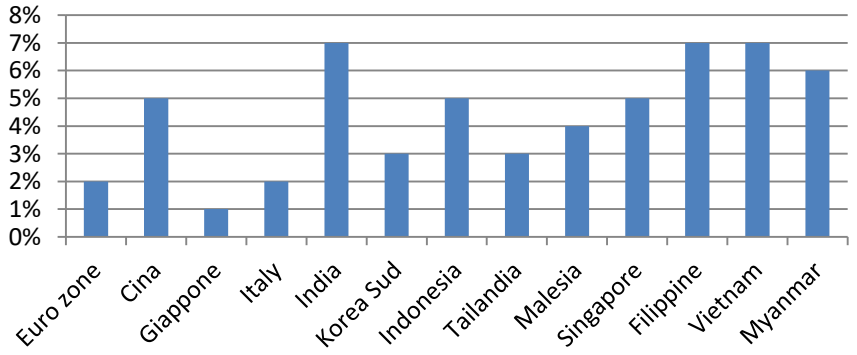
| | 2014 | 2050 | CAGR 14-50 |
|---|---|---|---|
| **Cina** | 10,36 | 52,62 | 5% |
| **Giappone** | 4,8 | 7,37 | 1% |
| **India** | 2,04 | 24,98 | 7% |
| **Korea Sud** | 1,44 | 2,92 | 3% |
| **Indonesia** | 0,86 | 6,04 | 5% |
| **Myanmar** | 0,07 | 0,6 | 6% |
| **Filippine** | 0,29 | 3,17 | 7% |
| **Tailandia** | 0,38 | 1,2 | 3% |
| **Malesia** | 0,34 | 1,5 | 4% |
| **Vietnam** | 0,19 | 2,3 | 7% |
| **Singapore** | 0,3 | 1,5 | 5% |
| **Italy** | 2,1 | 3,8 | 2% |
| **Euro zone** | 18,14 | 38,8 | 2% |

*Valori in trilioni di $*

L'evoluzione del GDP nel Far East




Il CAGR del GDP nel periodo 2014-2050

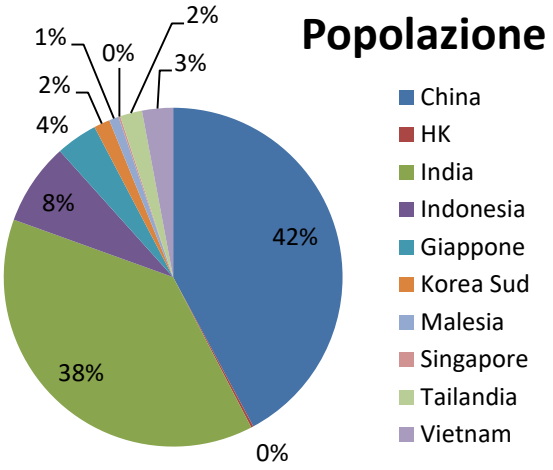


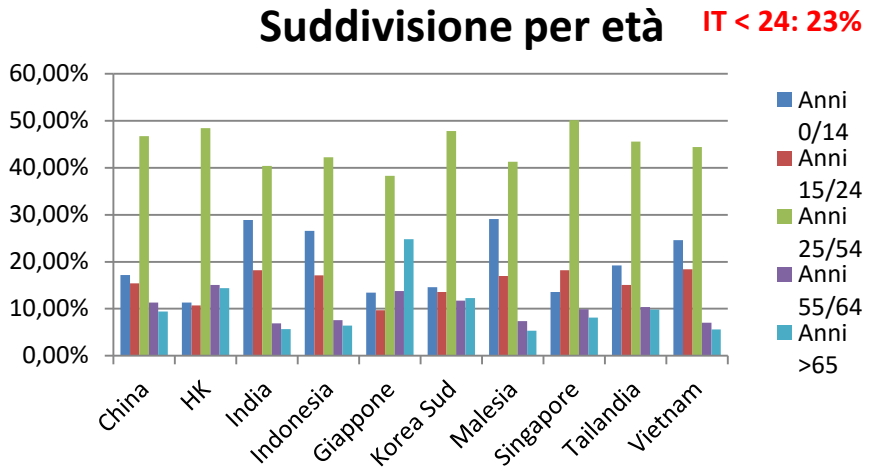

✓ Ad eccezione dell'economia matura del Giappone, tutti i paesi del Far East presentano una crescita sostenuta di lungo periodo

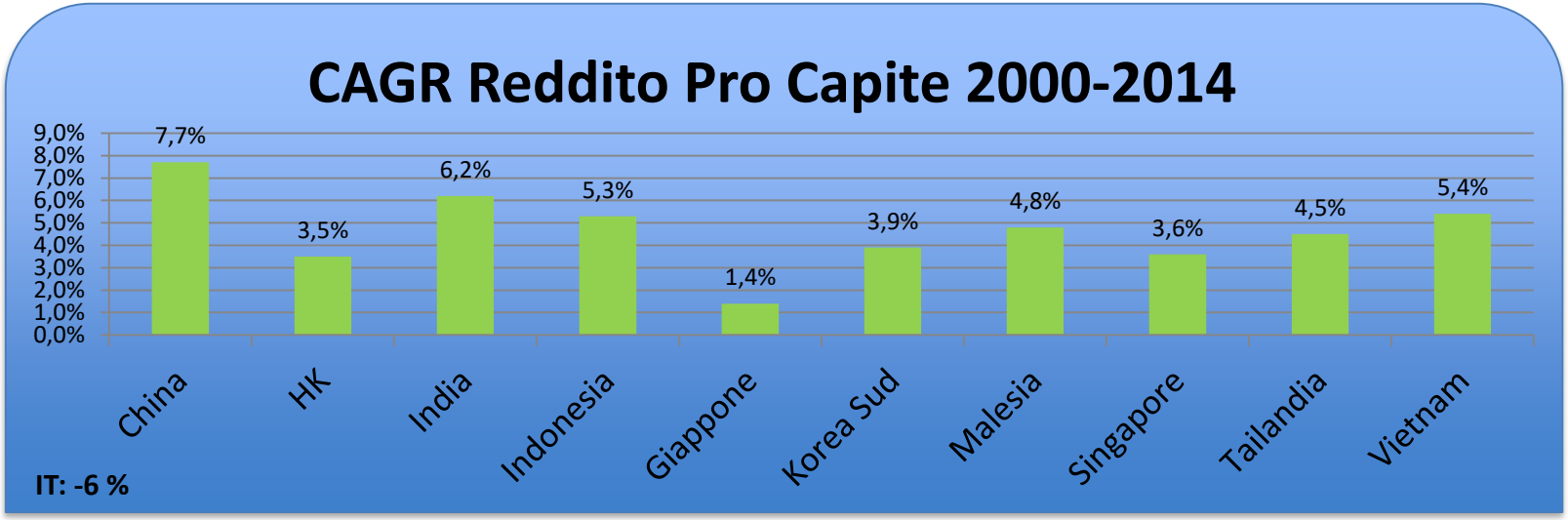
*Fonte: Dati della banca mondiale*

# GRANDE OPPORTUNITA' NEL FAR EAST

## *LA POPOLAZIONE E IL REDDITO*




*Fonte: Crossbridge su dati banca mondiale e FMI*

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# …..MA ANCHE UNA GRANDE COMPLESSITÀ

| Country | Ease of Doing Business Rank | Starting a Business | Dealing with Construction Permits | Getting Electricity | Registering Property | Getting Credit | Protecting Minority Investors | Paying Taxes | Trading Across Borders | Enforcing Contracts | Resolving Insolvency |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Singapore** | 1 | 10 | 1 | 6 | 17 | 19 | 1 | 5 | 41 | 1 | 27 |
| **Korea, Rep.** | 4 | 23 | 28 | 1 | 40 | 42 | 8 | 29 | 31 | 2 | 4 |
| **Hong Kong** | 5 | 4 | 7 | 9 | 59 | 19 | 1 | 4 | 47 | 22 | 26 |
| **Malaysia** | 18 | 14 | 15 | 13 | 38 | 28 | 4 | 31 | 49 | 44 | 45 |
| **Japan *** | 34 | 81 | 68 | 14 | 48 | 79 | 36 | 121 | 52 | 51 | 2 |
| **Thailand** | 49 | 96 | 39 | 11 | 57 | 97 | 36 | 70 | 56 | 57 | 49 |
| **China *** | 84 | 136 | 176 | 92 | 43 | 79 | 134 | 132 | 96 | 7 | 55 |
| **Vietnam** | 90 | 119 | 12 | 108 | 58 | 28 | 122 | 168 | 99 | 74 | 123 |
| **Philippines** | 103 | 165 | 99 | 19 | 112 | 109 | 155 | 126 | 95 | 140 | 53 |
| **Indonesia *** | 109 | 173 | 107 | 46 | 131 | 70 | 88 | 148 | 105 | 170 | 77 |
| **Cambodia** | 127 | 180 | 181 | 145 | 121 | 15 | 111 | 95 | 98 | 174 | 82 |
| **India *** | 130 | 155 | 183 | 70 | 138 | 42 | 8 | 157 | 133 | 178 | 136 |
| **Italy** | 45 | 50 | 86 | 59 | 24 | 97 | 36 | 137 | 1 | 111 | 23 |

*Fonte: World Bank Group – Ease of Doing business Index*

CROSS BRIDGE

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE LEVE DELLE AZIENDE ITALIANE

CROSS BRIDGE
PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# I PRINCIPALI OSTACOLI DELLE AZIENDE

***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***

- Scarso supporto delle istituzioni e organizzazioni private
- Difficoltà di accesso al credito
- Sotto capitalizzazione
- Limiti dimensionali e manageriali

# LA SITUAZIONE DELL'OFFERTA
## *QUALITÀ DEL SERVIZIO OFFERTO*

- ✓ Molti fornitori non hanno conoscenze o esperienze specifiche
- ✓ Molti fornitori hanno un'esperienza limitata a pochi mercati di riferimento
- ✓ Molti fornitori si limitano a fornire dati e ricerche di mercato standard e non piani di sviluppo strategico e di business personalizzato con scarso orientamento ai risultati
- ✓ Molti fornitori sono fornitori di soli servizi collaterali, senza alcuna esperienza di sviluppo del business
- ✓ Molti fornitori si limitano a sviluppare accordi quadro e/o organizzare eventi e viaggi con il solo scopo di mettere in contatto imprenditori locali con controparti nei paesi target
- ✓ Molti fornitori semplicemente valutano piani già sviluppati
- ✓ Molti fornitori si limitano ad organizzare corsi di formazione e/o incontri di approfondimento
- ✓ Molti fornitori propongono accordi commerciali e di supporto operativo estremamente rigidi e talvolta molto onerosi
- ✓ Molti fornitori non hanno alcuna capacità di business management ed esperienze locali per dialogare con le aziende e capire le loro esigenze e problematiche di internazionalizzazione

# I TEMI DELLA COMPLESSITÀ

***L'espansione nei mercati emergenti non è affatto semplice***

- ✓ ….sono mercati parzialmente ( in molti casi totalmente ) sconosciuti
- ✓ ….le aziende non hanno alcuna familiarità con le regole, le leggi ed i sistemi di copyright locali
- ✓ ….le aziende non capiscono come gestire e far fronte alle miglialia di vincoli governativi locali
- ✓ ….le aziende non sanno chi possa essere un partner affidabile per loro
- ✓ ….le aziende non sanno come inziare qualsiasi iniziativa di business in questi paesi
- ✓ ….le aziende non sanno quale potrebbe essere la migliore strategia per entrare in questi mercati
- ✓ ….le aziende non hanno le risorse interne da dedicare ad un'attivià specifica e precisa sull'export

*e quindi*

✓ **Le aziende non sanno a chi affidarsi per sviluppare un adeguato piano strategico ed eseguire un efficace piano di sviluppo del proprio business nei mercati internazionali**

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

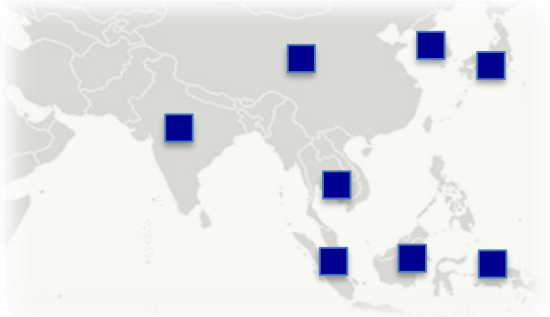
# IL POSIZIONAMENTO DI CROSSBRIDGE

## *MISSIONE*

Supportare ed accompagnare le **medie aziende** italiane nei loro processi di internazionalizzazione, con una particolare focalizzazione nei paesi dell'area Far East, 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**

# IL POSIZIONAMENTO DI CROSSBRIDGE

## *UNIVOCITÀ DEL MODELLO DI BUSINESS*



## Copertura Internazionale

- ✓ Presenza con partnership dirette nei paesi dell'area del Far East da cui ci si aspetta la maggior crescita mondiale nei prossimi 20-30 anni
- ✓ Partnership con organizzazioni con presenza storica nei paesi target e con provata e decennale esperienza di gestioni di business complessi
- ✓ Relazioni con i partner consolidate da anni di esperienze su business case sviluppati insieme
- ✓ Relazione che permette di avere una visione previlegiata sulle opportunità di business in questi paesi

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

## Organizzazione Locale

- ✓ Il management locale di CrossBridge ha una grande esperienza di gestione di aziende italiane ed multinazionali
- ✓ Crossbridge ha una struttura molto flessibile che permette di rispondere velocemente ed in modo estrememente efficiente alle esigenze del mercato

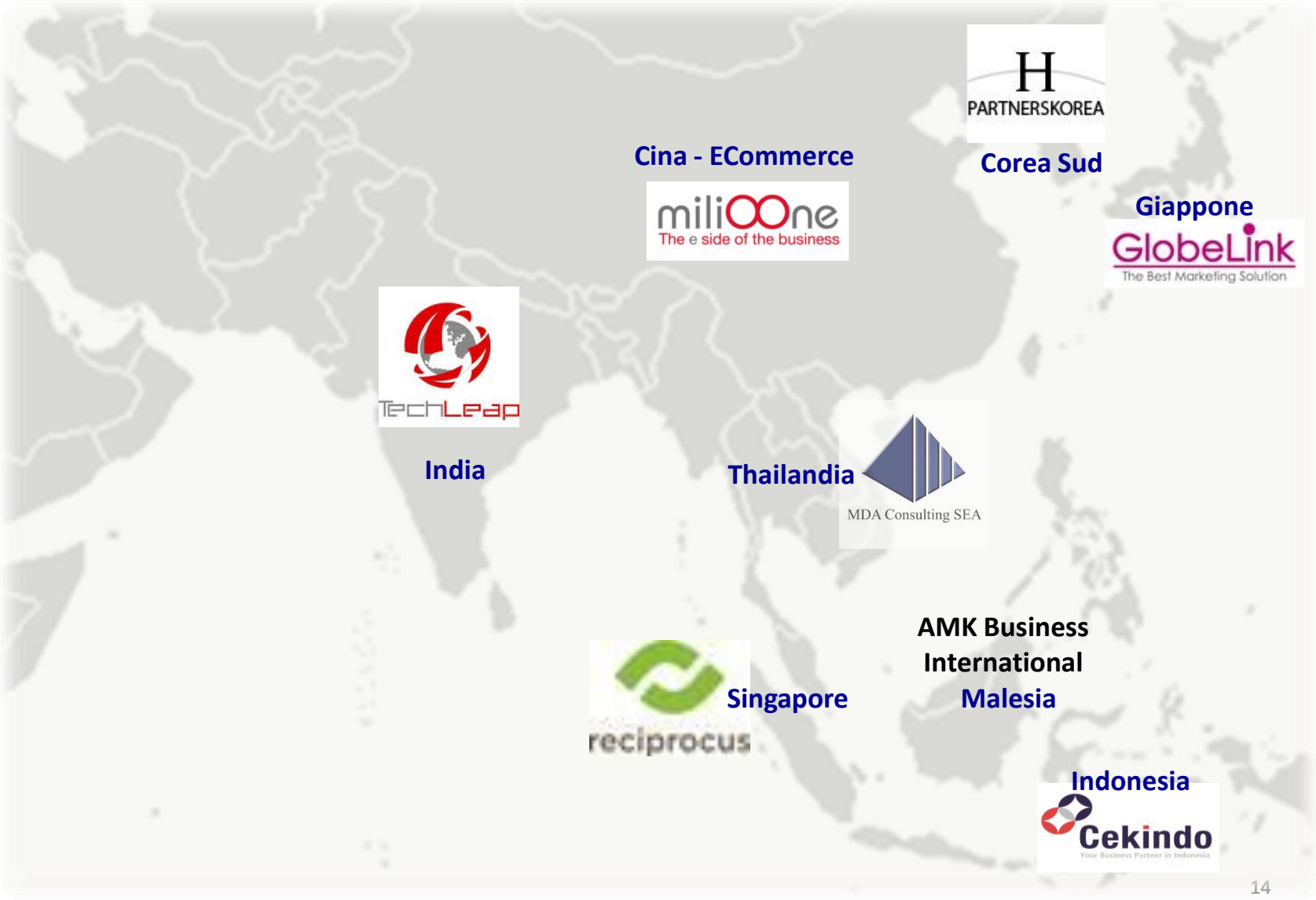
## Modello di business

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

CROSS BRIDGE

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# COPERTURA DIRETTA NEI PAESI DEL FAR EAST



# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *ASSESSMENT AZIENDALE*

| | |
|---|---|
| OBIETTIVO | Verificare insieme all'imprenditore o al management le potenzialità organizzative necessarie a supportare un processo stabile di internazionalizzazione aziendale. |
| MODALITA' | Personale specializzato visiterà l'azienda per un tempo complessivo di 4 mezze giornate e procederà all'indagine attraverso una metodologia proprietaria consolidata. Le aree che verranno valutate sono:<br>- Rete Vendite Esterna e servizio Pre-Post vendita<br>- Sistema informativo e controllo<br>- Organizzazione interna e Procedure<br>- Risorse umane<br>- Logistica<br>- Promozione e Comunicazione<br>- Finanziario e legale contrattuale<br>- Strategia, Pianificazione e Marketing<br>- Prodotto, Flessibilità produttiva, R&D<br>- Attitudine a Internazionalizzare e Imprenditorialità |
| RISULTATO | Crossbridge produrrà un rapporto che, avvalendosi anche del supporto dei propri partners locali, valuterà le aree aziendali sopra menzionate proprio in relazione alla possibilità di fare business in quelle regioni. |

# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *MARKET REPORT*

| | |
|---|---|
| OBIETTIVO | Definire il dimensionamento del mercato e individuare le opportunità potenziali, relativamente al prodotto specifico e ai mercati di riferimento individuati |
| MODALITA’ | Attraverso una rielaborazione di database e dati ufficiali esistenti, unitamente alla verifica sul campo di dati qualitativi, verranno elaborate le seguenti informazioni:<br>- Andamento macroeconomico del paese target<br>- Commercio mondiale e dinamiche del mercato dello specifico prodotto del cliente (fino al dettaglio del codice doganale specifico) in valore, quantità e prezzi medi<br>- Variazione delle esportazioni sia in termini di volumi che in termini di valori medi sia a livello mondiale che a livello del singolo/i paese/i di interesse<br>- Prospettive del mercato per gli anni successivi |
| RISULTATO | Crossbridge presenterà un rapporto che evidenzierà le opportuntà presenti e future dello specifico prodotto nel/i paese/i target. A seguito di questo rapporto il cliente potrà chiedere a Crossbridge un progetto dettagliato di espansine sul mercato scelto |

# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *SUPPORTO TEMPORARY EXPORT MANAGER*

| | |
|---|---|
| OBIETTIVO | Fornire al cliente personale specializzato per gestire e sviluppare il processo di internazionalizzazione aziendale |
| MODALITA’ | Un TEM qualificato seguirà per 12 mesi le dinamiche di internazionalizzazione condivise con il cliente e inerenti le seguenti mansioni:<br>- Verificare la possibilità di commercializzazione dei prodotti<br>- Definire la politica commerciale<br>- Effettuare uno studio dei prezzi e della concorrenza<br>- Redigere presentazioni e brochure in lingua straniera<br>- Selezionare ed individuare le aziende potenziali target<br>- Sviluppare le trattative con le società interessate<br>- Partecipare a fiere e trasferte internazionali<br>- Gestire il parco dei nuovi clienti e redigere report<br>- Ampliare la rete distributiva |
| RISULTATO | Nell’espletamento delle attività definite nel progetto di internazionalizzazione, il TEM si avvarrà dei servizi e del supporto dei partner di Crossbridge residenti in loco. Questo aggiungerà al supporto offerto all’azienda un notevole valore aggiunto derivante dalla conoscenza del mercato e delle proprie dinamiche, dall’esperienza maturata in loco e dal network relazionale esitente. |

# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *RICERCA PARTNER COMMERCIALI*

| | |
|---|---|
| OBIETTIVO | Mettere in contatto il cliente con interlocutori nel paese target interessati a sviluppare il business |
| MODALITA’ | Risorse specializzate nei paesi di riferimento, dopo un briefing con l’azienda, procedono nella validazione di un numero prestabilito di intelocutori, attraverso telefonate,mail e contatti diretti , verificando il livello di interesse a collaborazioni con il cliente italiano. Verranno quindi organizzati una serie di incontri con il supporto di personale locale |
| RISULTATO | Crossbridge, utilizzando i propri partner locali e quindi potendo effettuare un’attività nella medesima lingua e nello stesso fuso orario, fornirà una lista dettagliata di interessati interlocutori interessati. La conoscenza del mercato di riferimento e delle consuetudini di business locali naturalmente migliorerà la qualità del risultato. |

# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *PROGETTI PERSONALIZZATI*

| | |
|---|---|
| OBIETTIVO | Pianificare e predisporre un progetto di internazionalizzazione disegnato sulle esigenze specifiche della singola azienda |
| MODALITA' | Attraverso un processo di 3 fasi, specificato in seguito, viene concordato un progetto in funzione degli obiettivi aziendali, la cui esecuzione è affidata a Crossbridge e ai propri partner localizzati nei paesi prescelti. Le attività principali che vengono sviluppate sono<br>- Supporto al management locale per la definizione della migliore strategia di internazionalizzazione<br>- Definizione del modello di business<br>- Analisi della fattibilità degli investimenti e supporto alle problematiche fiscali e legali relative ai processi di internazionalizzazione<br>- Supporto all'implementazione e set up del business internazionale<br>- Supporto alla ricerca di management locale ed internazionale |
| RISULTATO | Il progetto è concepito e sviluppato tramite i partners di Crossbridge nei mercati di riferimento. La conoscenza del mercato e le esperienze dirette maturate nel tempo sono garanzia di qualità delle attività svolte, che si traduce in maggiori possibilità di successo. |

# SERVIZI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE OFFERTI

## *PROGETTI PERSONALIZZATI*

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

***Fase 1***

**Definizione degli obiettivi e strategie dei progetti di internazionalizzazione**

**Analisi del mercato** → **Consulenza Strategica** → **Assistenza Implementativa**

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE ESPERIENZE DI CROSSBRIDGE

## *I SETTORI MERCEOLOGICI*

Chimica di base

Orologi

Vino

Animale

Ristorazione

Accessori Moda

Automotive

Meccanica

Condutture d'aria

Abbigliamento Bambini

Gioielleria

Cosmetica

CROSS BRIDGE

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# LE ESPERIENZE DI CROSSBRIDGE

GIORDANO

VECCHIA ROMAGNA

LOCMAN ITALY

ITALIAN WINE BRANDS

AMARO MONTENEGRO

Minicucci Fausto e Laura s.n.c.

BONADEI

BONOMELLI

CANNAMELA

Abstract
DESIGNED AND MADE IN ITALY

3Corone
ITALIAN QUALITY

Fattorseta

AXIS

Desphaera gioielli

PICADOR

enofrigo®

ellepi

BORTOLOTTI
VALDOBBIADENE

ANTICA MURRINA
VENEZIA

Gala Gloves
Stile Italiano dal 1930.

SILICONITON SRL
GUARNIZIONI INDUSTRIALI

COLORIFICIO SPA
zetagi

A BAG FOR ALL SEASONS
Apex

preinsulated panels systems

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO

# CONTATTI

PORTIAMO IL TUO BUSINESS NEL MONDO


**Crossbridge Srl**

L.go Richini 6

20122 Milano

www.crossbridge.it