

Internazionalizzazione. L'assistenza va dal primo contatto fino alla firma dei contratti

# I nuovi clienti sono in lista

## Si diffondono i servizi alle Pmi per chi cerca partner all'estero

Francesca Milano

Una bussola per andare a caccia di nuovi partner all'estero. Di questo hanno bisogno le piccole e medie imprese italiane che guardano oltre il confine, ma non riescono a varcare la frontiera da soli. In loro soccorso arrivano i servizi di internazionalizzazione offerti da enti e società di consulenza specializzati nello studio dei mercati esteri e nella ricerca di potenziali clienti.

«Le pmi si affidano a noi - spiega Pier Paolo Celeste, direttore del dipartimento servizi alle imprese dell'Ice, l'istituto nazionale per il commercio estero - per cercare nuovi sbocchi», spiega Celeste. Si comincia con la consulenza e si ascoltano le richieste dell'imprenditore. «Quasi sempre - racconta Celeste - le imprese hanno già fiutato dove andare, ma non sanno come farlo. Noi verificiamo che l'intuizione sia corretta e poi ci attiviamo per cercare partner nel paese prescelto». L'Ice ha il vantaggio di avere 115 uffici in 88 paesi del mondo, che permettono di monitorare dall'interno i mercati e l'andamento dei vari settori. Al servizio di ricerca partner l'Ice affianca anche il servizio chiamato "sondaggio prodotto": «Le aziende italiane - spiega il direttore - ci possono affidare un prodotto chiedendoci di verificare dove e se c'è spazio per com-

mercializzarlo all'estero». La variabile costo dipende molto dal paese in cui si vuole cercare un partner e dal tempo che i nostri operatori spendono per cercarlo. Il costo giornaliero di un trade analyst Ice, infatti, va dai 260 ai 360 euro a seconda del paese, «ma presto - annuncia Celeste - proporrò una tariffa unica per tutti i paesi».

Alle imprese italiane l'Ice offre anche un'altra opportunità, quella di inserire a costo zero i propri prodotti in un sito vetrina (www.italtrade.com) destinato alle aziende straniere. Ad oggi è possibile inserire foto e descrizione dei prodotti, ma l'istituto sta preparando la versione che permetterà anche la vendita online, grazie al finanziamento del ministero dello Sviluppo economico.

Alla ricerca di clienti stranieri si dedica anche Confindustria Lecco, con il progetto Business Point nato per risolvere l'economia delle quasi 600 imprese locali dopo la crisi. «Le nostre associate - racconta Giovanni Maggi, vice presidente con delega alle prospettive internazionali e candidato designato alla presidenza per il quadriennio 2011-2015 - hanno subito cali di fatturato che in alcuni casi hanno toccato il 50 per cento. Per questo è nata l'esigenza di guardare a nuovi mercati». I paesi in crescita cui mirano le

aziende di Lecco sono soprattutto Brasile, Turchia, Russia, Cina e India, ma c'è spazio anche per il Nord Africa, Francia e Germania. Il servizio è gratuito e sta ottenendo ottimi riscontri: già oltre 70 imprese hanno aderito e altre stanno per farlo. «Alle aziende più piccole - spiega Maggi - offriamo un temporary manager, ossia un consulente che si occupa di avviare i contatti con l'estero per le vendite».

La formula del temporary manager è stata introdotta da Co. Mark Spa, una delle aziende leader in Italia nell'assistenza all'internazionalizzazione. «Siamo esperti nella ricerca di clienti in tutto il mondo», spiega il titolare Massimo Letsch -. Il nostro metodo si basa principalmente sull'analisi dei competitor e sull'imitazione delle best practice». L'expert specialist di Co. Mark diventa in pratica il temporary manager in outsourcing per il cliente, mettendo in

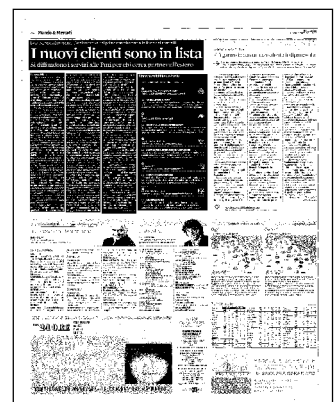
pie di l'ufficio export e occupandosi della ricerca di partner. Il costo del servizio varia dai risultati, ma in genere si aggira tra i 900 e i 1.500 euro al mese.

È invece del tutto gratuito il servizio offerto dalle Camere di Commercio che aderiscono all'Een (Enterprise Europe Network), come la Camera di Commercio di Milano. «Grazie a una rete di oltre 600 snodi in tutto il mondo - racconta Su-

si Longoni, project manager della Camera di Commercio - possiamo contare su un data base di aziende in tutti i paesi. Quando un'impresa ci chiede consulenza per individuare un nuovo mercato, ci basta consultare il nostro data base per proporgli potenziali partner». Il servizio non si limita alla ricerca del cliente ma prosegue fino alla stipula del contratto. «Chi ci contatta - spiega Susi Longoni - spesso ha già le idee chiare sul paese in cui cercare un cliente. Oggi le richieste più frequenti riguardano i paesi dell'Est, ma anche Francia e Germania». I settori da cui proviene il maggior numero di richieste sono quelli più innovativi, da quello ambientale all'edilizia sostenibile.

L'importanza dell'internazionalizzazione è testimoniata dalla crescente attenzione che anche le associazioni di categoria pongono sui nuovi mercati. La Cna Bologna, per esempio, ha aperto un ufficio denominato Cna Estero che si dedica esclusivamente all'analisi dei mercati e alla consulenza alle imprese che vogliono internazionalizzarsi. «Lavoriamo sia con un data base che tramite consulenti sul campo - spiega Alessia Ferrucci Morandi, responsabile dei servizi -. Ci arrivano domande soprattutto da comparti come meccanica e moda».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Cinque possibilità a confronto

Le proposte di alcune associazioni e società

**1**

**CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO**  
Telefono: 02-85155244 - [www.mi.camcom.it](http://www.mi.camcom.it)



### 01 | GOING INTERNATIONAL

Il servizio permette di trovare partner in tutti i paesi Ue, in Russia, in Turchia, nel Nordafrica, in Cina e nei Balcani. Hanno usufruito del servizio 600 imprese della Lombardia. Il servizio è gratuito.

**2**

**ICE**  
Telefono: 06-59921 - [www.ice.it](http://www.ice.it)



### 01 | RICERCA CLIENTI E PARTNER ESTERI

Si può visionare un elenco di imprese potenzialmente interessate in 88 paesi selezionate dagli uffici Ice che seguono la procedura fino alla stipula del contratto. Il costo varia dalla tipologia di richiesta.

**3**

**CNA ESTERO BOLOGNA**  
Telefono: 051-299510 - [www.cnaestero.it](http://www.cnaestero.it)



### 01 | SERVIZI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Tra vari servizi gratuiti c'è anche l'assistenza (a pagamento) nella stipula degli accordi con i partner. Il servizio mette in contatto con aziende europee, ma anche cinesi, americane e russe.

**4**

**CO. MARK SPA**  
Telefono: 035-233337 - [www.comarkspa.it](http://www.comarkspa.it)



### 01 | EXPORT IN OUTSOURCING

L'azienda offre il servizio di temporary management in outsourcing con un export specialist per cercare i clienti all'estero. Il servizio costa da 900 a 1.500 euro al mese, a seconda del mercato

**5**

**CONFINDUSTRIA LECCO**  
Telefono: 0341-477111 - [www.confindustria.lecco.it](http://www.confindustria.lecco.it)



### 01 | BUSINESS POINT

Grazie a un ufficio marketing dedicato, le imprese associate possono richiedere un'analisi dei mercati stranieri e avere un supporto per strutturare l'ufficio vendite. Il servizio è gratuito.