

UNA REGIONE + GRANDE



TITOLO DELL'OPERA

Internazionalizzazione Affint Srl

Intervento realizzato avvalendosi del finanziamento

POR - Obiettivo "**Competitività dei sis produttivi**"

Parte FESR fondo europeo di sviluppo regionale 2014-2020

ASSE	AZIONE
3	3.4.2

Azione 3.4.2 "*Incentivi all'acquisto di servizi di supporto all'internazionalizzazione in favore delle PMI*"



Un moltiplicatore
di opportunità.
Da non lasciarsi
sfuggire.



MODELLO DI RELAZIONE FINALE DI PROGETTO

DENOMINAZIONE DELL'IMPRESA, CONSORZIO/SOCIETÀ CONSORTILE/SOCIETÀ COOPERATIVA O CONTRATTO DI "RETE SOGGETTO" (presentatore della domanda di pagamento del sostegno):

CODICE FISCALE e PARTITA IVA : 02428680231

RAGIONE SOCIALE: AFFINT S.R.L.

NATURA GIURIDICA: SOCIETÀ A RESPONSABILITÀ LIMITATA

C.C.I.AA. (PROVINCIA, N. ISCRIZIONE, N. REA): VERONA, VR091-35460, 238074

SEDE LEGALE: VIA QUIRICO FILOPANTI 2/A, VERONA C.A.P 37123

Telefono: 0456200771, EMail: INFO@AFFINT.IT, Posta Elettronica Certificata (PEC): INFO@PEC.AFFINT.IT

DATI IDENTIFICATIVI DEL RAPPRESENTANTE LEGALE/TITOLARE DELL'IMPRESA O DELL'ENTE



PARTE 1 – INFORMAZIONI GENERALI SULLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO

TITOLO DEL PROGETTO

Internazionalizzazione Affint Srl

DURATA EFFETTIVA DEL PROGETTO (in mesi): 12

Progetto concluso in data (giorno/mese/anno): 31/05/2022

SINTESI DEL PROGETTO REALIZZATO

Riprendendo la presentazione del progetto effettuata nel “Modello descrittivo di progetto” (Allegato B - voce A1), descrivere che cosa è stato svolto riguardo a ogni attività prevista e quali obiettivi sono stati raggiunti (max 5.000 caratteri).

Riguardo l'utilizzo del servizio specialistico TEM per raggiungere, interagire ed infine collaborare con potenziali intermediari ed agenti, che agiscono sui territori target per arrivare ai clienti ed alla vendita dei prodotti agli stessi, il progetto si è sviluppato con le attività di seguito evidenziate:

Una premessa integrante della sintesi del progetto realizzato, è l'analisi della ditta AFFINT srl, del potenziale mercato che può raggiungere e dei prodotti inseriti nel contesto Europeo. La ditta AFFINT srl produce profili in metallo e PVC per l'edilizia, per cappotti termici, per cartongesso e per la finitura d'interni.

Il prodotto è di livello medio fino al medio-alto, con un ottimo rapporto qualità / prezzo, rivolto ad un mercato di livello Europeo. Il cliente ideale per i prodotti AFFINT, è un grossista con magazzino, sia organizzato da una grande distribuzione, sia negozi di prossimità con un vasto bacino di clientela professionale.

– studio condiviso e ricerca di mercato;

In primis lo studio si è rivolto a rilevare i paesi europei e del bacino mediterraneo che maggiormente commercializzano prodotti per l'edilizia e la cantieristica, derivanti sia da produzione interna che da produzione fuori dei confini nazionali, poi sono selezionati tra questi, i paesi con una maggiore percentuale di prodotti di medio livello, tipicamente provenienti da Italia e Germania, indice diretto della qualità richiesta dal mercato, e pertinente alla merceologia prodotta da AFFINT srl

Lo studio condiviso ha interpellato diverse fonti di informazione, indipendenti tra loro, per arrivare il più vicino possibile alla situazione reale, utilizzando le seguenti agenzie:

- Dun and Bradstreet attraverso la piattaforma gestita in Italia da Cribis srl
- Rapporti ICE (l'Italia nell'Economia Internazionale)
- ICE area Mercati (consultazione del servizio fornito sul sito internet)
- Dati ASSOVERNICI (legati al settore pitture per l'edilizia)
- dati CNA Costruzioni (legati alla produzione di prodotti per l'edilizia e l'isolamento termico)
- dati Confindustria Meccanica (legati alla produzione di elementi per l'edilizia)
- Dati forniti dalle Camere di Commercio Italiane all'estero

I paesi quindi selezionati per l'Export sono stati i seguenti:

1. Polonia
2. Slovacchia
3. Repubblica Ceca

4. Kosovo – Serbia

5. Albania

6. Marocco

- Ricerca di Mercato

A seguito di ricerche di mercato, effettuate nei paesi Target, è emerso come fondamentale per la buona riuscita del progetto, il contatto con figure operanti sul territorio, in qualità di Tecnici – Commerciali rappresentanti freelance, già inserite da almeno 3 anni nel settore materiali per edilizia, per il contatto diretto con i Buyer.

– adattamento della parte informativa;

Per rendere quanto sopra possibile, era a questo punto necessario adattare la parte informativa aziendale, per dare modo ai potenziali clienti e ai potenziali partner di capire esattamente cosa produce AFFINT srl, di quale qualità, quale sia la capacità produttiva e quali le potenzialità di servizio legati al prodotto.

Abbiamo quindi provveduto assieme con il team di lavoro aziendale:

a) Realizzare un Company Profile aziendale in Inglese, con i dati contatto diretti, brand, certificazioni, profilo professionale del team di lavoro, l'analisi del fatturato.

b) Realizzare un campionario prodotti fisici con schede in lingua inglese, da distribuire ai collaboratori esteri come campionario da far visionare ai potenziali buyer

c) aggiornare il sito internet con le lingue Inglese e Francese.

– azione su territori di riferimento per la ricerca di agenti, collaboratori, segnalatori, distributori e partner.

Assieme con il TEM – un affiancamento consulenziale per l'individuazione di potenziali partner commerciali e per l'identificazione ed acquisizione di nuovi clienti;

Abbiamo ricercato attivamente sui territori indicati le figure professionali richieste, con un risultato di 107 profili contattati, 36 aziende selezionate come potenziali partner.

Abbiamo contrattualizzato 6 persone che lavorano sui territori di riferimento, ed in dettaglio:

Michal Bak – Polonia

Mauro De Luca – Nitra - Slovacchia

Petr Frána – Praga - Repubblica Ceca

Marko Soljaski – Belgrado – Serbia

Gezim Sopi – Pristina - Kosovo

Kreshnik Deliu – Elbasan - Albania

Said Kharmoudi – Casablanca - Marocco

– assistenza organizzativa e contrattuale;

E' stato implementato un CRM aziendale su piattaforma PODIO di Citrix per la gestione dei candidati e delle aziende potenziali partner.

Il TEM ci ha aiutato nella redazione ed affinamento dei contratti di rappresentanza da utilizzare con gli operatori commerciali esteri.

– lo sviluppo di competenze del personale dipendente aziendale.

Il TEM ci ha aiutato nello sviluppare competenze per l'utilizzo del CRM, per tutti i componenti del team di progetto, e ci ha aiutato nell'acquisire le tecniche necessarie per la gestione dell'ufficio commerciale, sia con formazione diretta che nel trovare risorse per la formazione continua da proseguire anche oltre la fine del progetto.

Riepilogare i servizi erogati da ciascun fornitore utilizzato ed evidenziare i risultati effettivamente raggiunti. Si ricorda che l'avvenuto raggiungimento dei risultati è riscontrato dal soddisfacimento degli indicatori di risultato scelti in fase di redazione del "Modello descrittivo di progetto" (Allegato B – voce A3).

Attenzione: la tabella sotto riportata rappresenta un mero schema esplicativo. È pertanto possibile riportare i contenuti anche in forma non tabellare, sotto forma di relazione che riprenda, comunque, lo schema e i relativi elementi richiesti.

Denominazione dell'impresa, ente fornitore o libero professionista (iscritto ai relativi Albi previsti all'art. 6, comma 3, del bando)	Servizio specialistico erogato dal fornitore (sufficiente riportare uno tra i codici A1; B1; B2; C1)	Descrizione del servizio erogato	Riportare gli indicatori di risultato previsti nel "Modello descrittivo di progetto"	Riportare i risultati / output di risultato effettivamente ottenuti grazie alla prestazione del fornitore (di cui si allega documentazione)
Guarnieri Alessio	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Almeno un partner / collaboratore nel paese target: Polonia	Collaboratore: Michal Bak (allegato curriculum)
	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Almeno un partner / collaboratore nel paese target: Slovacchia	Collaboratore / distributore: Mauro de Luca (allegato company profile)
	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Repubblica Ceca	Collaboratore: Petr Fràna (allegato curriculum)
	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Almeno un partner / collaboratore nel paese target: Serbia - Kosovo	Collaboratore: Marko Sovljanski (allegato curriculum) Collaboratore: Gezim Sopi (allegato curriculum)
	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Almeno un partner / collaboratore nel paese target: Albania	Collaboratore: Kreshnik Deliu (allegato curriculum)
	C1	Affiancamento Specialistico – Temporary Export Manager	Almeno un partner / collaboratore nel paese target: Marocco	Collaboratore: Said Kharmoudi (allegato curriculum)

PIANO DI SVILUPPO INTERNAZIONALE

In relazione al piano di internazionalizzazione presentato nel "Modello descrittivo di progetto" (Allegato B – voce A2), chiarire come, grazie ai servizi specialistici erogati dai fornitori, si svilupperà tale piano su di un orizzonte temporale di almeno 3 anni (max. 5.000 caratteri)

L'impresa AFFINT srl ha ben chiaro il piano di internazionalizzazione che intende perseguire per i prossimi 3 anni.

Non a caso si è intenzionati ad investire una cifra così importante nel primo anno del piano, in quanto risulterà fondamentale questa prima fase per poi avere già una base importante da cui partire nei due anni successivi.

L'intenzione è quella di entrare in modo stabile e costante nei mercati di Polonia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Serbia-Kosovo, Albania, Marocco in quanto si è a conoscenza che il nostro prodotto aziendale è ricercato e ci sono delle buone possibilità, data l'ottimo rapporto qualità/prezzo dei nostri prodotti aziendali, di poter concludere dei buoni accordi commerciali.

Durante questo primo anno di "studio" e ci sono stati molti approcci e 7 accordi con i primi collaboratori e partner commerciali, nei territori target. Grazie alla semina ed ai colloqui effettuati con oltre 100 operatori del settore, altri accordi si stanno concretizzando, potendo in tal modo sviluppare ulteriormente la gamma di prodotti che la ditta potrà distribuire sui territori target.

I feedback ricevuti sin d'ora permettono di prevedere che dal secondo anno si potrà cercare di ottenere i primi ordini dei propri prodotti, concludendo il piano con il terzo anno, dove si ha l'obiettivo di avere degli ordinativi stabili dai Paesi esteri sopra citati, in modo che possano diventare una fetta importante del fatturato aziendale.

In dettaglio la stima del fatturato con l'estero da incrementare si attesta su almeno il 10% del fatturato attuale dell'azienda nell'arco di questi tre anni, con poi un incremento costante del 2% nei 5 anni successivi, fino ad arrivare almeno ad un 20% del fatturato aziendale, per poi valutare e vedere se e come procedere con valori di esportazione ancora maggiori.

Parallelamente a tutto ciò, è prevista nei prossimi anni un'intensa attività di formazione e affiancamento del nostro personale dipendente e del team dell'ufficio commerciale estero, in modo che possa apprendere tutte le competenze specialistiche per poter procedere con il processo interno di internazionalizzazione dell'impresa, sia attingendo all'offerta formativa di fornitori terzi, sia applicando le regole di auto-formazione e di ricerca di informazioni commerciali, che il personale della ditta AFFINT srl ha acquisito durante l'intervento del TEM per la intera durata di questo progetto.

Luogo e data

Verona

Firma digitale del legale
rappresentante



Firmato digitalmente da:

BONETTI STEFANO

Firmato il 19/07/2022 11:51

Seriale Certificato: 21041271

Valido dal 24/11/2020 al 24/11/2023

InfoCert Firma Qualificata 2