

## Tecnologia e digitale per vendere nei mercati del Nord Europa. Appuntamento a H-Farm giovedì 22 giugno



*Un incontro per spiegare come internazionalizzare con successo, riservato alle aziende specializzate in lavorazioni di parti in metallo e plastica a disegno cliente. In cattedra H-FARM, GC&P e Techpilot*

Vendere le proprie lavorazioni made in Veneto di parti in metallo e plastica personalizzate nei paesi del Nord Europa.

In una parola internazionalizzazione dei propri prodotti.

Un obiettivo che molte aziende manifatturiere italiane e del Nordest si danno ma che spesso non riescono a raggiungere per mancanza di strumenti, di conoscenza del paese, di strategie complessive e specifiche.

Non è un caso che, secondo gli ultimi dati dell'API, l'associazione delle piccole e medie imprese manifatturiere e di servizio alla produzione, le piccole e medie imprese italiane, in termini di internazionalizzazione, restano indietro rispetto alle rispettive europee: la quota di esportazioni attribuibile alle imprese di minori dimensioni risulta più bassa in Italia che altrove.

Un dato per tutti: il valore medio esportato in un anno dalle piccole imprese francesi è pari a 1103 contro le 180 migliaia di euro le pmi italiane.

Guardando al Veneto il fatturato export 2016 è esattamente la metà di quello della Lombardia che si attesta come regione italiana leader nell'esportazione: 13,97% contro il 26,90% secondo i dati Istat.

Per questo tre soggetti deputati e leader del proprio settore hanno deciso di mettersi assieme per proporre una strada alle aziende locali, in questo caso specializzate nella lavorazione di parti in metallo e plastica a disegno cliente. Una strategia per tutte quelle aziende che vogliono conoscere e vendere i loro prodotti made in Italy nei Paesi del NordEuropa, con la strategia e gli strumenti giusti.

Il tris d'assi è composto da H-FARM la piattaforma d'innovazione leader in Italia nella creazione di nuovi modelli d'impresa, trasformazione ed educazione dei giovani e delle aziende in un'ottica digitale; GC&P la società di consulenza con sede ad Asolo (TV) che supporta le PMI nello sviluppo internazionale e Techpilot mercato online leader in Europa nel settore dei componenti a disegno, con oltre 12.000 buyer.

L'appuntamento è per giovedì 22 giugno dalle 16 alle 19 nella sede di H-FARM, presso la Tenuta Ca' Tron, Via Sile, n. 41 – Roncade (TV).

In scena un incontro confronto gratuito intitolato "TECNOLOGIA E DIGITALE A SUPPORTO DELLO SVILUPPO INTERNAZIONALE. VENDERE NEI MERCATI DEL NORD-EUROPA CON TECHPILOT".

Nel corso dell'incontro verrà raccontata l'esperienza di H-FARM in materia di innovazione e digitale, verrà spiegato come funziona la piattaforma Techpilot e quale è il metodo vincente per approcciare i mercati del Nord-Europa grazie all'esperienza di GC&P.

Non mancheranno alcune testimonianze di casi di successo che verranno presentati durante l'incontro.

Gianesin Canepari & Partners (GC&P) è una società internazionale di consulenza e formazione. La sua Mission è costruire assieme ai propri clienti percorsi di crescita, per realizzare imprese di successo che puntano all'eccellenza, nei mercati internazionali (International Business Development), nell'organizzazione (Lean), nella valorizzazione delle proprie risorse umane.

H-FARM, in AIM dal 2015, oggi punta alla realizzazione di un polo di innovazione unico in Europa e caratterizzato dalla complementarietà e integrazione delle tre Unit di cui oggi si compone: Investment, che svolge attività di accelerazione ed investimento in iniziative imprenditoriali innovative in ambito digitale; Industry, focalizzata nel supportare le aziende italiane nell'implementazione di processi digitali; Education, che progetta e realizza percorsi di studio potenziati attraverso il digitale.

Techpilot è il mercato online leader in Europa nel settore dei componenti a disegno. Ogni anno 13.000 acquirenti trovano i fornitori più adatti alle loro richieste.

Per le iscrizioni: Cecilia Canciani

[c.canciani@gianesincanepari.com](mailto:c.canciani@gianesincanepari.com) mob: [+39 392 9427254](tel:+393929427254) tel: [+39 0423 951785](tel:+390423951785)