



GIANESIN CANEPARI
& Partners

info@gianesincanepari.com
www.gianesincanepari.com

AVERE UN SUPPORTO FINANZIATO PER ESPORTARE: NON È UN SOGNO, È IL VOUCHER GC&P in due date (Quinto di Treviso e Legnaro) vi spiegheranno come volare all'estero

Crescere all'estero: tornano i voucher per l'internazionalizzazione del MISE. Il Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) ha infatti aperto un nuovo bando per la concessione di voucher alle imprese che vogliono internazionalizzare, grazie al sostegno di un Temporary Export Manager.

Gianesin, Canepari & Partners (GC&P), società di Asolo specialista nella consulenza aziendale per le PMI, accoglie imprenditori e manager a due incontri per conoscere le modalità e i criteri per richiedere il voucher, illustrando anche progetti già sviluppati e le possibilità che tutti possono avere con il finanziamento.

L'obiettivo del bando per l'**internazionalizzazione delle PMI** è promuovere il Made in Italy con l'erogazione di risorse totale pari a 20 milioni di euro.

I destinatari sono imprese italiane che soddisfano i seguenti requisiti:

- in stato di attività al momento della presentazione della domanda;
- iscritte al Registro delle Imprese;
- non sottoposte a procedure di scioglimento, liquidazione volontaria o procedure concorsuali;
- in regola con il versamento dei contributi previdenziali;
- con fatturato non inferiore a 500 mila euro per almeno un esercizio degli ultimi tre;

Gli incontri per conoscere il Voucher

Quinto di Treviso: il 17 ottobre 2017 dalle 17 alle 19, Gianesin, Canepari & Partners saranno all'interno del BHR Treviso Hotel, in via Postumia Castellana 2 a Quinto di Treviso (TV).

Legnaro: il 27 ottobre 2017 dalle 17 alle 19, la società di Asolo sarà all'interno dell'azienda Aerservice Srl di Legnaro (PD), in viale dell'Industria, 24.

Le novità

Rispetto al precedente, il bando per l'**internazionalizzazione delle PMI 2017** presenta alcune novità.

Gianesin, Canepari & Partners S.r.l.
Via Strada Muson 2/C - 31011 Asolo (TV)

P.I. e C.F. 03506800246 - N. R.E.A. VI 330833 - Cap. Soc. € 125.000,00 i.v.
Azienda certificata UNI EN ISO 14001:2004 e UNI EN ISO 9001:2008
Organismo di Formazione accreditato dalla Regione del Veneto
Azienda inserita nell'albo MISE per lo sviluppo internazionale

La prima riguarda le tipologie di contributi disponibili. Quest'anno sono due: il voucher early stage e advanced stage.

Il voucher early stage prevede un contributo di 10mila € per le imprese che aderiscono per la prima volta al voucher per l'internazionalizzazione (per le imprese che hanno già beneficiato dei voucher il contributo è di 8mila €) a fronte di un contratto di servizio di almeno 13mila € (iva esclusa)

Il voucher advanced stage prevede invece un contributo pari a 15mila € a fronte di un contratto di servizio di almeno 25mila € (iva esclusa). È possibile che il contributo venga integrato nel caso l'impresa generi, grazie alle attività, un incremento del volume di commercializzazione all'estero.

Il fine

Entrambi i contributi vengono concessi per l'inserimento in azienda di un esperto con la funzione di Temporary Export Manager (TEM). Il Temporary Export Manager è un professionista che supporterà le imprese nelle attività di ingresso e sviluppo sui mercati internazionali, per un periodo di almeno 6 mesi.

La testimonianza

Carlevari, affermata azienda di Torreglia, nel Padovano, dal 1954 **commercializza all'ingrosso e al dettaglio prodotti ortofrutticoli sia convenzionali che biologici**. L'anno scorso l'imprenditore Andrea Carlevari ha deciso di portare la propria linea di prodotti biologici (Carlevari Bio) all'estero e in particolare nei paesi di lingua tedesca Austria, Svizzera e Germania: per questo obiettivo è stata coinvolta la società GC&P, che ha supportato l'azienda con l'aiuto del Voucher del MISE.

"L'aiuto e la collaborazione con Giancesin, Canepari & Partners ci ha permesso di avere una motivazione iniziale e continuativa durante tutto il progetto – esordisce Andrea Carlevari -. Ci ha dato l'imprinting per investire in un mercato che non conoscevamo, con un supporto finanziario che ci ha permesso di partire. L'esperienza che loro hanno condiviso con noi ci ha permesso di passare da un fatturato di 60mila euro l'anno scorso (solo all'estero) al previsionale 2017 di 700mila euro per poi arrivare ad 1,5milioni di euro nel 2018".

Con l'inserimento in azienda di un Temporary Export Manager, Carlevari è stata accompagnata da GC&P verso il suo obiettivo, creando un ufficio export all'interno dell'azienda a supporto di tutte le attività commerciali al di fuori dell'Italia.

L'azienda non aveva mai avuto l'occasione di esportare all'estero, ma un mercato interessante, un settore in forte crescita e la qualità del loro "Made in Italy" ha fatto cambiare loro idea.

Si è partiti con metodo:

- evidenziando e valorizzando i punti di forza dell'azienda: gli stessi che l'hanno fatta crescere negli anni e che si vorrebbe fossero la base per la crescita all'estero;
- analizzando i 3 mercati, individuandone potenzialità, competitor e strategie, legislazioni, prezzi;
- definendo una strategia di entrata.

Durante questo percorso Carlevari e GC&P hanno visitato insieme "Biofach" a Norimberga, la più grande fiera internazionale del biologico, dove torneranno anche quest'anno per scoprire le tendenze e le novità del settore e hanno partecipato poi al "Sana 2016" di Bologna, che ha permesso di incontrare potenziali clienti provenienti anche da altri paesi, interessati al "Made in Italy" di Carlevari.

Un fattore determinante per entrare nell'export per Carlevari è stata la conoscenza delle lingue: una competenza che in azienda in parte mancava, ma che grazie ai consulenti di GC&P è diventata una forza, non più una debolezza.

Carlevari ora esporta verso la Spagna, la Croazia, la Slovenia, la Repubblica Ceca, la Slovacchia, l'Austria e la Polonia.

