

I DESTINATARI

Fino a **60 imprese piemontesi** selezionate attraverso parametri tecnici rigorosi, nell’ottica della creazione di interrelazioni con la committenza internazionale tra cui:

**49 imprese tra fornitori di sistemi e subfornitori**

- fornitori di componenti e soluzioni per cantieristica, allestimenti, accessori, motori e propulsione, refitting, riparazioni e rimessaggio

**1 grande impresa** (Azimut)

**10 start-up/micro-imprese e spin-off** caratterizzate da elevata innovatività e fortemente motivate ad avviare un percorso personalizzato di avvicinamento ai mercati esteri.

LE TUE MOTIVAZIONI

Oltre ai requisiti tecnico-commerciali, ti viene richiesto:

- motivazione e convinzione per proporsi su nuovi mercati in un contesto altamente competitivo
- determinazione e tempestività nel dar seguito alle richieste dei committenti internazionali
- disponibilità a fornire in tempi brevi materiale promozionale sulla propria azienda in italiano e inglese e informazioni che permettano di valutare potenzialità e opportunità.

PER ADERIRE

Occorre candidare la tua azienda inserendo il profilo aziendale su <http://progetti.centroestero.org>.

Le imprese candidate verranno selezionate secondo **parametri di valutazione**, che terranno conto della completezza della filiera e di:

- disponibilità di risorse umane qualificate dal punto di vista commerciale (conoscenza lingue straniere, materiale promozionale multilingue) e tecnico (attività di ricerca e sviluppo) – peso su valutazione: **14%**
- produttività (rapporto fatturato/dipendenti) – peso su valutazione: **10%**
- flessibilità produttiva (percentuale di saturazione degli impianti e di spesa in R&S sostenuta direttamente dall’azienda, fattori competitivi) – peso su valutazione: **4%**
- heritage e certificazioni – peso su valutazione: **12%**
- possesso di brevetti – peso su valutazione: **7%**
- spesa in R&S – peso su valutazione: **14%**
- tipologia di impresa (segmento di appartenenza lungo la catena dell’offerta) – peso su valutazione: **5%**
- appartenenza a reti di impresa o altre forme di aggregazione – peso su valutazione: **6%**
- predisposizione a lavorare con l’estero (commercializzazione per aree geografiche e rete distributiva) – peso su valutazione: **10%**
- struttura di assistenza post vendita – peso su valutazione: **4%**
- partecipazione a programmi di offset – peso su valutazione: **9%**
- analisi del team – peso su valutazione: **5%**

Il punteggio massimo attribuibile a ogni domanda è 5.

COSTI DI PARTECIPAZIONE

Le aziende che avranno superato la selezione riceveranno dal team di progetto una comunicazione di avvenuta accettazione della candidatura. Contestualmente sarà richiesta la compilazione del Contratto di Adesione. Per la prima annualità l’adesione al progetto è gratuita, a eccezione di taluni servizi (es. partecipazioni a saloni e business convention) che saranno offerti a tariffe agevolate. Non saranno invece mai comprese le spese di viaggio, soggiorno e spedizione delle campionature.

L’iniziativa fa parte del Piano per l’Internazionalizzazione di Regione Piemonte e Unioncamere Piemonte ed è cofinanziata dal Fondo di Sviluppo e Coesione

gestito da



corso Regio Parco 27  
10152 Torino - Italia  
[www.centroestero.org](http://www.centroestero.org)

rif. Team Nautica  
tel. +39 011 6700.698/631  
fax +39 011 6965.456  
[nautical@centoestero.org](mailto:nautical@centoestero.org)

[www.businesspromotionpiemonte.org](http://www.businesspromotionpiemonte.org)

partner



iniziativa cofinanziata con Fondo di Sviluppo e Coesione

[www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione](http://www.regione.piemonte.it/fsc/internazionalizzazione)

stampato su carta  
Old Mill Bianco, 250 gr  
Sistema Agr. Verdegros  
Sistemi Integrati  
Benasco (TO)



PIEMONTE  
**NAVAL  
technology**

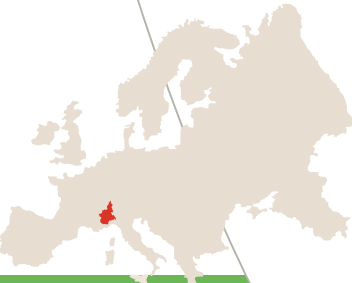
PIEMONTE

THE BEST OF  
MADE IN ITALY



NAUTICA

**PIF** - Progetto Integrato di Filiera -  
gestito da Centro Estero per  
l'Internazionalizzazione (Ceipiemonte)  
su incarico di Regione Piemonte  
e Camera di commercio di Torino, per  
lo sviluppo del business sui mercati  
esteri e il miglioramento delle  
capacità tecnologiche della filiera  
del navale.



Stati Uniti	Turchia	Paesi Arabi
Europa	Russia	Area Asia Pacifico (Corea, Cina e Australia)

#### LE AREE TARGET

#### I SERVIZI

##### Incontri clienti – fornitori

Attività finalizzate alla messa in relazione tra costruttori e fornitori per l'acquisizione di commesse attraverso:

- partecipazione a eventi internazionali (saloni, business convention internazionali di settore, workshop)
- azioni di avvicinamento ai principali brand attraverso inviti in Piemonte a clienti internazionali o Supplier Day presso società straniere
- seminari e convegni tecnici
- focus group.

##### Analisi Paese

- presentazione di analisi di mercato con riferimento ai Paesi prioritari per il bacino della nautica piemontese (attrattività, potenziale di crescita, piani programmatici di investimento ecc.)
- approfondimenti su caratteristiche e dinamiche dei mercati, player presenti e prospettive di business.

##### Aggregazione tra imprese

- sostegno alla creazione di attività consortili e di meccanismi di aggregazione tra imprese per raggiungere la massa critica necessaria a intraprendere iniziative ad elevato impatto commerciale
- creazione di gruppi di imprese accomunate da tecnologie innovative (simulazione di processo, lavorazioni di precisione, ingegneria, impiantistica, navionica, apparati, componenti e sistemi ecc.) che si propongono ai prime e ai Tier 1 internazionali distinguendosi dalla concorrenza (Tavoli Tecnici)
- identificazione di mini filiere di fornitura, capaci di proporsi in forma aggregata e risultare più attrattive per i potenziali clienti (Filiere di Fornitura)
- creazione di una comunità professionale che utilizza e condivide tecnologie e strumenti innovativi di gestione del business fornite da PiaNet Lab e le utilizza per migliorare il proprio posizionamento competitivo
- azioni di supporto a processi di spillover delle conoscenze.

##### Scouting e Networking nazionale e internazionale

- creazione di una rete di rapporti di collaborazione tra organismi, enti, associazioni, centri di ricerca e cluster a livello nazionale e internazionale.

##### Formazione

- corsi di formazione su tematiche tecniche e orientate al business.

##### Approfondimenti sui programmi di off-set

- approfondimenti sui programmi di Off-set per l'interscambio internazionale di beni e servizi del settore.

##### Miglioramento delle funzioni acquisti

- azioni di marketing degli approvvigionamenti, per cogliere opportunità nei best buy markets e migliorare le performance in ambito Supply Chain Management.

##### Assistenza consulenziale in commercio internazionale e assistenza personalizzata

- supporto consulenziale su tematiche legali, fiscali, contrattuali e normative a cura di Ceipiemonte.

#### INIZIATIVE IN PROGRAMMA 2013

##### Eventi

- Hannover Messe. Hannover, 8-12 aprile
- Affidabilità e Tecnologie. Torino, 17-18 aprile
- IDEF. Istanbul, 7-10 maggio
- Nor-Shipping. Oslo, 4-7 giugno
- DSEi. Londra, 10-13 settembre
- Alihankinta. Tampere, 24-26 settembre
- Euronaval. Le Bourget, 22-26 ottobre
- Elmia Subcontractor. Jönköping, 12-15 novembre
- Midest. Parigi, 19-22 novembre
- Salon Nautique International de Paris. Dicembre

##### B2B

- Subcontracting Meetings. Torino, 13-14 novembre
- Mechatronic Connection. Autunno
- Naval Meetings. Bordeaux, 13-14 novembre

Per le aziende giovani e/o di piccole dimensioni, caratterizzate da elevata innovatività, eccellenza di prodotto/processo e una forte motivazione a estendere il business oltre confine, è a disposizione un servizio di accompagnamento personalizzato per prepararsi ad affrontare in maniera efficace i nuovi mercati.

#### I DESTINATARI

**10 start-up/micro-imprese e spin-off** fortemente motivate ad avviare un percorso personalizzato di avvicinamento ai mercati esteri. Requisiti fondamentali per l'accesso al Focus Micro sono:

- ✓ fatturato globale < 2 milioni di Euro
- ✓ % fatturato export < 20%
- ✓ dimensione micro-piccola, ovvero meno di 50 dipendenti

Costituiranno titoli preferenziali i punti di forza segnalati dall'impresa, ad esempio in termini di attività di R&S, flessibilità produttiva, certificazioni di qualità, nonché la conoscenza di lingue straniere.

#### IL SERVIZIO

##### Tutoring commerciale

Creazione di un Team di supporto all'ufficio commerciale export dell'azienda, composto da un Junior Export Manager (JEM) a tempo pieno per un periodo di 6 mesi, ed un Senior Export Manager (SEM), a disposizione dell'azienda per 8 mezze giornate lavorative finalizzate alla definizione del piano commerciale ed al coordinamento delle attività realizzate dal JEM.

Il servizio prevede:

- ✓ Analisi della performance aziendale (company assessment e analisi delle necessità)
- ✓ Analisi del posizionamento competitivo (potenziale aziendale/attrattività dei mercati)
- ✓ Realizzazione di un Business Case (analisi costi/benefici e calcolo ROI)
- ✓ Coinvolgimento in tavoli tecnici, per lo sviluppo di progetti innovativi, e inserimento in filiere di offerta, per l'allungamento della catena del valore
- ✓ Tutoring a indirizzo tecnico (standard e tematiche tecnico-normative, certificazioni, 6 Sigma ecc.)
- ✓ Tutoring a indirizzo commerciale (sales funnel, financial model ecc.)
- ✓ Supporto a processi di spillover delle conoscenze per favorire la diffusione di innovazioni verso altri settori
- ✓ Adozione di strumenti di comunicazione avanzata (revisione e/o realizzazione di brochure, sito web, cataloghi elettronici di componenti e servizi in 3D ecc., utilizzo di Piattaforme di Webconference per comunicazione e collaborazione a distanza)
- ✓ Prospezioni e contatti con i clienti esteri
- ✓ Selezione e inserimento del JEM: un laureando/neo laureato con esperienze di studio e/o di lavoro all'estero, buona conoscenza di una/due lingue straniere, buona capacità di relazione. In collegamento con il SEM e affiancando il titolare dell'azienda, realizzerà le attività previste nel progetto di internazionalizzazione.

Rimborso spese a carico dell'azienda: Euro 1.500,00 + IVA 21%

(Oltre all'attività personalizzata, tale tariffa garantirà l'accesso a condizioni agevolate a tutti i servizi previsti nel Progetto di Filiera).

**FOCUS**  
Micro-imprese/  
start-up/spin-off  
con basso grado  
di internazionalizzazione