



**Ministero dello  
sviluppo economico**

**forthalia**

Strategia  
Internazionalizzazione  
M&A  
Innovazione

**Voucher Internazionalizzazione 2017  
Fino a EUR 30.000 a Fondo Perduto**

**Attenzione!  
Nuova data!**

**04/12/2017 ore 12h00:** Termine presentazione domande

**Contattaci subito per ricevere supporto.**

**info@forthalia.com**

## **Scheda informativa Voucher Internazionalizzazione - 2017 Fino a EUR 30.000 di contributo a fondo perduto**

Forthalia, è fra le società fornitrici già accreditate per il Voucher MISE 2015, e possiede i requisiti per l'accreditamento per il Voucher Internazionalizzazione 2017.

Forthalia è disponibile ad aiutare gratuitamente le aziende interessate nella presentazione della domanda al fine dell'ottenimento del voucher nonché all'erogazione del servizio tramite i suoi Consulenti e Temporary Export Manager.

Le aziende interessate sono pregate di contattarci attraverso il modulo sul nostro sito o inviandoci un email a [info@forthalia.com](mailto:info@forthalia.com) o telefonandoci allo 02-4125347.

### **Sintesi dell'iniziativa**

#### **1. Voucher "early stage":**

Contributo a fondo perduto di EUR 10.000 a fronte di un contratto di servizio pari almeno a EUR 13.000.  
Durata minima progetto: 6 mesi.

#### **2. Voucher "advanced stage":**

Contributo a fondo perduto di EUR 15.000 a fronte di un contratto di servizio pari almeno a EUR 25.000.  
Durata minima progetto: 12 mesi.

Contributo aggiuntivo (premialità) a fondo perduto di ulteriori EUR 15.000 a fronte del raggiungimento dei seguenti obiettivi:

- avere svolto un progetto "advanced stage"
- nessun altro investimento è necessario
- incremento volume d'affari estero di almeno il 15%
- fatturato verso l'estero di almeno il 6% del fatturato complessivo

#### **Nota importante:**

Per avere più possibilità di ottenere il premio di ulteriori EUR 15.000 i beneficiari hanno interesse a rivolgersi alle società TEM più qualificate come Forthalia che si occupa quasi esclusivamente di internazionalizzazione e il management ha maturato oltre venticinque anni di esperienza sui mercati internazionali.

Forthalia S.r.l. - Milano - Via Vincenzo Monti, 8 20123 - MILANO - Tel. +39-02-4125347 - Fax.+39- 02-48370338 - email: [info@forthalia.com](mailto:info@forthalia.com) - C.F., P.IVA e Reg. Imp. MI: 12582250150 - Capitale Sociale Euro 103.480,00 i.v. - REA 1570233

Copyright © 2015 Forthalia S.r.l. - PROPRIETÀ RISERVATA di Forthalia. Il contenuto di questo documento, in tutto o in parte non può essere riprodotto, pubblicato o rivelato ad altri senza il permesso scritto ed esplicito di Forthalia. Forthalia è un marchio di proprietà di Forthalia S.r.l.

### 3. Date da ricordare:

- 21/11/2017: registrazione e compilazione della domanda a partire dalle 10h00 del 21/11/2017
- **04/12/2017 (nuova data):** "Click day": invio della domanda a partire dalle **12h00 del 04/12/2017** fino alle 16h00 del 06/12/2017
- 29/12/2017: pubblicazione dell'elenco delle aziende ammesse al contributo
- 09/02/2018: Termine ultimo per la trasmissione del contratto di servizio
- 31/03/2019: Termine ultimo per la conclusione del contratto di servizio

### Dettagli dell'iniziativa

L'intervento consiste in un **contributo a fondo perduto** sotto forma di voucher, in favore di tutte quelle PMI che intendono guardare ai mercati oltreconfine attraverso una figura specializzata (il cd. Temporary Export Manager o TEM) capace di studiare, progettare e gestire i processi e i programmi sui mercati esteri. Le imprese devono rivolgersi ad una Società fornitrice dei servizi tra quelle accreditate dal MISE per l'erogazione del Voucher Internazionalizzazione 2017.

### Dotazione Finanziaria



Nell'ambito della dotazione finanziaria complessiva (26 milioni di euro) sono istituite tre differenti riserve finanziarie:

- una quota pari al 3 percento delle risorse finanziarie disponibili è destinata alla concessione delle agevolazioni ai soggetti proponenti che, al momento della presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni, sono in possesso del rating di legalità;
- una quota pari al 10 percento è destinata alla concessione delle agevolazioni alle PMI che, al momento della presentazione della domanda di accesso alle agevolazioni, risultano essere start-up innovative ovvero PMI innovative;
- una quota pari al 60 percento è destinata alla concessione dei voucher advanced stage. Inoltre 6 milioni di euro sono destinati esclusivamente alle imprese aventi sede legale nella regioni Campania, Calabria, Basilicata, Puglia e Sicilia.

### Beneficiari



Micro, piccole e medie imprese (PMI), costituite in qualsiasi forma giuridica, e le Reti di imprese tra PMI, che abbiano conseguito un fatturato minimo di 500 mila euro nell'ultimo esercizio contabile chiuso e che non superino i parametri di cui alla Raccomandazione n. 2003/361/CE della Commissione del 6 maggio 2003 (limite di: 250 dipendenti effettivi, 50 €/ML di fatturato o 43 €/ML di totale bilancio). Tale vincolo non sussiste nel caso di Start-up iscritte nella sezione speciale del Registro delle imprese, di cui art. 25 comma 8 L.179/2012.

### Iniziative agevolabili



- analisi e ricerche di mercato: attività di analisi e valutazione delle potenzialità commerciali dell'impresa cliente, da effettuarsi con specifico riferimento ad una o più linee di prodotto/servizio e volta ad accertare la fattibilità tecnico-economica del posizionamento commerciale su uno o più mercati esteri espressamente identificati;
- affiancamento consulenziale nell'individuazione di potenziali partner industriali e/o commerciali e nella identificazione/acquisizione di nuovi clienti: attività finalizzata all'individuazione/acquisizione di nuovi clienti/target di mercato all'estero e/o di potenziali partner stranieri, industriali e commerciali, nonché alla definizione/sottoscrizione di accordi di collaborazione e/o di costituzione di joint venture in grado di facilitare l'ingresso/il consolidamento commerciale sui mercati esteri ovvero l'internazionalizzazione della rete di fornitori/partner produttivi dell'impresa cliente;

- assistenza legale, organizzativa, contrattuale e fiscale: attività finalizzata alla valutazione e configurazione di un assetto societario ed organizzativo dell'impresa cliente funzionale alla promozione di reti/canali distributivi e commerciali in Paesi esteri, anche con riferimento alla definizione delle regole di governance relative a partnership e/o joint venture da attivare con operatori economici esteri, nonché alla valutazione dell'impatto fiscale correlato alle differenze di inquadramento tra la normativa nazionale e quella di riferimento;
- sviluppo competenze: attività di affiancamento del personale dipendente dell'impresa cliente, finalizzata al trasferimento di competenze specialistiche in materia di internazionalizzazione d'impresa.

## Contributo

Le aziende beneficiarie possono scegliere tra due tipologie di agevolazioni:



### Voucher "early stage":

Voucher di importo pari a **10.000 euro** a fronte di un contratto di servizio pari almeno a **EUR 13.000 + IVA**.

Il contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, dovrà avere una **durata minima di 6 mesi**.

Il voucher è pari a EUR 8.000 per i soggetti già beneficiari nel precedente bando (DM 15 maggio 2015).

### Voucher "advanced stage":

Voucher di importo pari a **EUR 15.000** a fronte di un contratto di servizio pari almeno a **EUR 25.000 + IVA**.

Il contratto di servizio, stipulato con uno dei soggetti iscritti nell'elenco società di TEM del Ministero, dovrà avere una **durata minima di 12 mesi**.

È prevista la possibilità di ottenere un contributo aggiuntivo pari a **ulteriori EUR 15.000** a fronte del raggiungimento dei seguenti obiettivi in termini di volumi di vendita all'estero:

- **incremento del volume d'affari** derivante da operazioni verso Paesi esteri registrato nel corso del 2018, ovvero nel corso del medesimo anno e fino al 31 marzo 2019, rispetto al volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri conseguito nel 2017, deve essere almeno pari al **15%**;
- incidenza **percentuale del volume d'affari derivante da operazioni verso Paesi esteri** sul totale del volume d'affari, nel corso del 2018, ovvero nel corso del medesimo anno e fino al 31 marzo 2019, deve essere almeno **pari al 6%**.

## Procedura di selezione



I soggetti proponenti potranno presentare la domanda in via telematica a partire dalle ore **12:00** del giorno **04 dicembre 2017**. Ma, già a partire dal 21 novembre 2017, sarà possibile registrarsi e compilare online la domanda.

Il Ministero procederà entro il 29/12/2017 all'assegnazione dei Voucher secondo l'ordine cronologico di ricezione delle domande e nei limiti delle risorse disponibili, tenuto conto delle riserve e della sussistenza dei requisiti di ammissibilità in capo ai soggetti proponenti. L'elenco dei beneficiari sarà pubblicato alla pagina dedicata sul sito del Ministero.

## Modalità e tempi di presentazione delle domande



Così come definito nel bando le domande dovranno essere compilate online, previa registrazione, sottoscritte digitalmente e inviate tramite procedura telematica.

La piattaforma informatica sarà aperta a partire dal **21/11/2017** e gli utenti potranno fin da subito compilare la propria domanda. Le domande, invece, dovranno essere trasmesse a partire dal **04/12/2017 ore 12h00, e nei giorni successivi.**

Lo sportello sarà chiuso alle ore **16h00 del 06/12/2017** o anticipatamente qualora pervenisse un numero molto elevato di domande.

**In virtù dell'esperienza del Voucher Internazionalizzazione 2015 è prevedibile che saranno ammesse solo le domande pervenute nei primissimi momenti successivi all'apertura dello sportello, pertanto consigliamo a chi fosse interessato di prepararsi a presentare la domanda nel preciso momento di apertura dello sportello!**

## Profilo Aziendale

Forthalia è una società di Consulenza nata nel 1998 che opera principalmente nel campo della **Strategia**, le **Strategie d'Internazionalizzazione**, il **Supporto Operativo all'Internazionalizzazione**, le **Fusioni e Acquisizioni (M&A)**, e quanto di complementare a queste attività.

## ESPERIENZA

Forthalia si avvale di una rete di oltre cento Consulenti Specializzati dislocati in tutto il mondo con, mediamente, oltre vent'anni di esperienza ciascuno nei vari settori in cui operano.

In particolare le attività di Forthalia si concentrano nell'aiutare le aziende ad approcciare i mercati internazionali nei vari aspetti di questa disciplina, quali definizione delle strategie di ingresso, definizione dell'organizzazione, coaching, supporto ad identificare le figure chiave dell'organizzazione, contatti con distributori o rivenditori, supporto commerciale, identificazione di partners tecnologici e industriali, nonché nell'aiutare i propri clienti ad effettuare acquisizioni, cedere aziende o rami di azienda, ricercare nuovi soci finanziari e quant'altro sia necessario al perseguimento e raggiungimento di obiettivi di crescita, razionalizzazione e ristrutturazioni.

## METODOLOGIA

Forthalia segue un approccio di Internazionalizzazione dell'azienda e dei suoi prodotti, più incisiva ed efficace rispetto alle normali pratiche di esportazione. Attraverso un processo di internazionalizzazione i clienti di Forthalia comprendono appieno le dinamiche dei mercati cui si rivolgono, ottimizzando i propri sforzi e massimizzando fatturato e marginalità.

Molti imprenditori danno grande priorità al prodotto ed ai processi interni. Raramente riescono ad avere la stessa attenzione alle dinamiche che guidano i loro clienti all'acquisto, specialmente se questi sono lontani. Affiancandoli nei loro sforzi, Forthalia unisce i fattori di successo propri dell'azienda e del suo imprenditore ad elementi di razionalità che l'aiuteranno a realizzare nuove esperienze di successo in nuovi mercati.

## PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI

- Strategie di crescita e sviluppo
- Strategie d'Internazionalizzazione
- Supporto operativo all'Internazionalizzazione e fornitura di Temporary Export Manager
- M&A Advisory - Fusioni e Acquisizioni
- Coaching e Formazione Executive
- Definizione della struttura organizzativa
- Ricerca e selezione di Fornitori, Distributori e Rivenditori
- Ricerca e selezione di partner industriali, logistici e tecnologici
- Supporto Commerciale e Marketing
- Progetti di delocalizzazione

## ACCREDITAMENTI

Forthalia è accreditata come fornitore di servizi di internazionalizzazione e di Temporary Export Manager presso i seguenti enti:

Inoltre Forthalia è iscritta al Registro Trasparenza del Ministero dello Sviluppo Economico ed è Rappresentante di Interessi presso la Camera dei Deputati.



## MISSIONI ALL'ESTERO

Forthalia organizza periodicamente dei *Business Study Tours* per imprenditori e manager nei paesi più interessanti per sviluppare nuovi mercati nonché potenziali investimenti di business, delocalizzazioni o instaurare rapporti con fornitori locali.

## FORMAZIONE EXECUTIVE

Forthalia assiste i propri clienti con corsi per executive finalizzati all'apprendimento delle tecniche di internazionalizzazione:

- Sviluppo e Gestione Mercati Internazionali
- Pagamenti Internazionali
- Contrattualistica Internazionale
- Logistica Internazionale
- Controllo di Gestione in un contesto multi-company internazionale

## REFERENZE

Forthalia ha clienti in tutto il territorio nazionale e in alcuni paesi in Europa e nel resto del mondo, nei settori chiave dell'economia internazionale, come

- |             |                   |               |
|-------------|-------------------|---------------|
| • Banking   | • Fashion         | • Costruzioni |
| • ICT       | • Design          | • Automotive  |
| • Industria | • Food & Beverage | • Telecom     |

## Managing Partner

J. Sebastian Matte Bon, classe 1965.

- Settori di esperienza diretta: Banking, Telecoms, Government, Utilities, Healthcare, Manufacturing, Machinery, Fashion, Food & Beverage, ITC
- Più di 25 anni fra consulenza presso Finsiel e Ambrosetti e Forthalia, e incarichi di vertice in DS Data Systems/TAS/NCH Group Herzum, etc.
- Titoli di Studio: Baccalauréat presso il Lycée Chateaubriand di Roma, B. Sc. in Computer Science/Software Engineering presso University of Birmingham (UK) e MBA presso SDA Bocconi di Milano e Fuqua School of Business della Duke University, negli Stati Uniti.
- Lingue: Quadrilingue in Inglese, Francese, Spagnolo e Italiano; Buona conoscenza di Tedesco, Portoghese e Greco Moderno.
- Ha vissuto e lavorato in diversi paesi fra cui UK, Francia, Spagna, Cile e Stati Uniti



## Executive Partner

Massimo Mancuso, classe 1966

- Settori di esperienza diretta: ICT, Banking, Retail, Telecoms, Government, Utilities, Healthcare, Manufacturing, Machinery, Fashion, Food & Beverage.
- Oltre 25 anni di esperienza in sviluppo di mercati internazionali con aziende come Olivetti, Datalogic, DS Data Systems, Panini, Xyzmo e molte altre.
- Titoli di studio: Diploma di European Baccalaureat presso la Scuola Europea di Bruxelles (B) e di Culham (UK); Laurea in Economia e Commercio e executive MBA all'Università di Bologna
- Lingue: trilingue in Italiano, Inglese e Francese, con buona conoscenza di Portoghese e Spagnolo.
- Ha vissuto e lavorato in diversi paesi fra cui UK, Francia, Belgio, Hong Kong, Malesia, Brasile e Messico



## CONTATTI

Forthalia S.r.l.

Via Vincenzo Monti, 8 - 20123 Milano (MI) - Italia

e-mail: [info@forthalia.com](mailto:info@forthalia.com)

<http://www.forthalia.com>

Tel: +39-02-4125347

Fax: +39-02-48370338