



**Bando Internazionalizzazione 2017  
Contributo a Fondo Perduto**

[info@forthalia.com](mailto:info@forthalia.com)

**Scheda informativa Bando Internazionalizzazione - 2017  
della Camera di Commercio di Mantova**

Forthalia, è fra le società fornitrici accreditate per l'erogazione dei servizi oggetto del Bando.

Forthalia è disponibile ad aiutare gratuitamente le aziende interessate nella presentazione della domanda al fine dell'ottenimento del contributo 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**

**Entità del Contributo:**

Le imprese potranno beneficiare di un contributo massimo di **EUR 2.000** concesso a **fondo perduto** a copertura del **40%** del valore delle spese sostenute e ammissibili al netto di IVA, per investimenti di importo totale pari o superiore a **EUR 1.500** IVA esclusa.

**Nota importante:**

Per una migliore prestazione i beneficiari hanno interesse a rivolgersi alle società TEM più qualificate come Forthalia, che si occupa quasi esclusivamente di internazionalizzazione ed il cui management ha maturato oltre venticinque anni di esperienza sui mercati internazionali.

**Date da ricordare:**

- 08/05/2017: data dalla quale è possibile presentare le domande fino esaurimento fondi
- 31/01/2018: termine ultimo per l'emissione e la quietanza delle fatture
- 31/01/2018: termine ultimo per la presentazione della rendicontazione

**Interventi agevolabili:**

Sono ammessi alle agevolazioni del presente bando i costi derivanti dalla formalizzazione di un accordo di collaborazione con un consulente esperto nelle materie di sviluppo aziendale sui mercati esteri tratto dall'elenco di consulenti accreditati, fra i quali figura Forthalia.

**Spese ammissibili:**

Sono ammesse a contributo le seguenti voci di spesa al netto di IVA:

- a) check up aziendale e redazione di un business plan per l'internazionalizzazione;
- b) consulenze afferenti lo sviluppo e/o la differenziazione dell'attività
- c) consulenze collegate a problematiche in ambito di: dogane e Intrastat, fiscalità internazionale, origine delle merci, trasporti e Incoterms, contrattualistica internazionale, ricerche di mercato, studi di settore, marketing internazionale, tutela di marchi e di brevetti, assicurazione del credito all'esportazione, finanziamenti e investimenti per la promozione dell'internazionalizzazione aziendale assistiti da SACE-SIMEST e CDP.

**Spese non ammissibili:**

Si richiama l'attenzione alle seguenti voci di spesa che non potranno essere ammesse:

- a) colazioni di lavoro e omaggi;
- b) compensazioni di qualsiasi genere tra il beneficiario e il fornitore;
- c) costi interni per servizi resi da personale, da soci o da strutture dell'impresa richiedente il contributo;
- d) consulenze e interventi forniti da imprese con le quali la richiedente abbia rapporti di controllo, di partecipazione finanziaria o comunque amministratori, consiglieri e rappresentanti legali in comune ad eccezione dei consorzi e delle cooperative senza fini di lucro;
- e) IVA, accessorie quali spese di incasso, ritenuta d'acconto, oneri previdenziali, commissioni bancarie;
- f) spese ammissibili ma non comprovate da fatture quietanzate, o documentazione fiscalmente equivalente, emesse dal fornitore dei beni/servizi;
- g) spese ammissibili ma non comprovate da documentazione bancaria, comprensiva di estratto conto bancario, che attesti il pagamento effettivo delle somme esclusivamente da parte del soggetto beneficiario.

## 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
- ICT
- Industria
- Fashion
- Design
- Food & Beverage
- Costruzioni
- Automotive
- 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