

Scheda informativa
Voucher Internazionalizzazione 2021
 MAECI (Ministero degli Esteri) - Invitalia



Fino a EUR 40.000 di contributo a fondo perduto

Il bando è stato introdotto dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e sarà gestito da Invitalia (Agenzia nazionale per lo sviluppo) ed è rivolto alle micro, piccole e medie imprese che vogliono espandersi o consolidarsi sui mercati esteri.

Questo voucher permetterà alle aziende di usufruire di consulenze da parte di Temporary Export Manager (TEM).

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

Dettagli dell'iniziativa

Contributo



Questa iniziativa prevede un contributo a fondo perduto pari a **€ 20.000** per micro, piccole e medie imprese, con un contratto di consulenza di importo superiore a € 30.000, e **€ 40.000** per le reti di imprese, con un contratto di consulenza di importo superiore a 60.000 €.

Inoltre, le imprese beneficiarie possono richiedere un **contributo aggiuntivo di € 10.000**, se raggiungono questi volumi di vendita all'estero:

- incremento volume d'affari estero di almeno il 15%
- fatturato verso l'estero di almeno il 6% del fatturato complessivo aziendale

Beneficiari



Il Bando si rivolge a imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, aventi sede legale e/o sede operativa attiva in Italia che rientrino nella categoria delle mPI (micro e piccole imprese con meno di 50 dipendenti e meno di EUR 10M di fatturato).

Tipologia di Attività Finanziate



Il voucher finanzia le spese legate alla consulenza dei **Temporary Export Manager**, inseriti temporaneamente in azienda e iscritti nell'apposito elenco del Ministero degli Esteri

Rientrano tra le attività finanziate dal voucher:

- Analisi e ricerche sui mercati esteri;
- Individuazione e acquisizione di nuovi clienti;
- Assistenza nella contrattualistica per l'internazionalizzazione;
- Incremento della presenza nelle piattaforme di e-commerce;
- Integrazione dei canali di marketing online;
- Gestione evoluta dei flussi logistici.

Procedura di selezione



Le aziende beneficiarie saranno selezionate in base all'**ordine cronologico** di presentazione delle domande, che avverrà **a partire dalle ore 10.00 del 25 Marzo 2021**.

Modalità e tempi di presentazione delle domande



La domanda si presenta esclusivamente **online** tramite procedura informatica.

Sono previste tre fasi di iscrizione:

- una finestra temporale dalle ore 10.00 del **9 marzo** alle ore 17.00 del **22 marzo** per compilare la domanda, firmarla digitalmente e caricarla sul sistema, ricevendo un identificativo di domanda e un codice di predisposizione della domanda;
- una seconda finestra temporale **dalle 10.00 del 27 marzo 2021 alle 17.00 del 15 aprile 2021** in cui sarà riaperta la piattaforma per compilare e predisporre la domanda, firmarla digitalmente e caricarla sul sistema, ricevendo un identificativo di domanda e un codice di predisposizione della stessa.
- una finestra temporale **dalle 10.00 del 25 marzo alle 17.00 del 15 aprile 2021**, con esclusione dei giorni festivi e prefestivi, in cui la domanda può essere presentata indicando l'identificativo di domanda e il codice di predisposizione della domanda ricevuto nella fase precedente. L'orario di arrivo, prodotto su apposita ricevuta, determinerà l'ordine cronologico di ammissione ai contributi.

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 li 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
- Marketing Digitale - Social Media - Advertising - CRM- Content - ecc.

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

<http://www.forthalia.com>

Tel: +39-02-4125347

Fax: +39-02-48370338