

Il partner affidabile per l'internazionalizzazione

Garantisce consulenza su misura: dagli interventi più marcatamente commerciali a quelli di natura produttiva

La sua specializzazione è la gestione manageriale dei processi di internazionalizzazione delle imprese italiane. Dall'accompagnamento nella definizione degli aspetti strategici, analizzati con la lente di chi sui mercati esteri ci sta veramente, alla gestione delle funzioni commerciali estere in quei mercati in cui è possibile entrare con logiche *export*, all'individuazione e negoziazione di *partnership* commerciali o produttive, fino ad azioni di *lobbying* istituzionale. Questa, in sintesi, è Indaco. In Italia sono diversi i

soggetti che si dedicano all'internazionalizzazione: pubblici (ministeriali, delle Camere di Commercio, delle Regioni...), che affrontano l'aspetto iniziale di stimolo all'internazionalizzazione, con fiere, eventi internazionali, BtoB, informazioni sui mercati; consulenti aziendali che di recente hanno allargato l'orizzonte all'internazionalizzazione; studi legali specializzati in tematiche normative internazionali.

"Indaco è una società - spiega il presidente, Simone Mattioli - presente con proprie strutture locali in Argentina (Rosario),

Brasile (Sao Paulo), Sudafrica (Cape Town e Johannesburg), Cina (Kunming, Chengdu), Russia (Mosca), Repubbliche caucasiche e centroasiatiche (Almaty) e Africa Occidentale (Dakar), dove, tramite personale locale, gestiamo direttamente i processi di *market entry* delle imprese italiane. A noi si rivolgono aziende di ogni dimensione, sia grandi che pmi. Una sola specifica è richiesta: che il *management* abbia già deciso di attivare o incrementare il processo di internazionalizzazione della propria azienda e che abbia a *budget* le risorse necessarie per sostenere l'azione di internazionalizzazione".

A volte capita che si rivolgano a Indaco aziende che hanno già sviluppato alcune fasi, magari partecipando a missioni di sistema all'estero e che, rientrate in Italia, non riescono a capitalizzare conoscenze e contatti acquisiti. "Ecco, il lavoro di Indaco - precisa Mattioli - spesso inizia in quel momento: le nostre risorse e competenze vengono messe a disposizione per proseguire il percorso avviato con missioni estere da parte dei titolari delle aziende".



Una panoramica di Mosca

È difficile elencare quali siano le esigenze di *business* tipiche di un'azienda che intende internazionalizzare: alcune realtà cercano mercati di sbocco commerciale per i propri prodotti (agroalimentare, manifatturiero), altre vogliono capire se e come possono entrare in un mercato internazionale (servizi, Ict...). Ma ci sono anche realtà che vogliono capire come acquisire commesse e grandi opere in alcuni Paesi esteri (infrastrutture, energie, ambiente), mentre altre (di media e grande dimensione) si attiva-

no per operazioni di M&A. Né mancano altre cercano *partner* con cui realizzare *joint venture* produttive. "Indaco confeziona e gestisce il miglior intervento possibile per ciascun obiettivo di internazionalizzazione, da quello più marcatamente commerciale (attraverso figure di *temporary export manager*) a quelli di natura produttiva per i quali sono richiesti investimenti anche importanti". In alcuni mercati, continua Mattioli: "Replicare il contesto produttivo è l'unica condizione per riuscire a collocare il prodotto".

Indaco ha iniziato la sua attività nel 2008, proprio in concomitanza con l'esplicitazione mondiale dello stato di crisi. Lavorare in questi anni non è stato semplice, perché le aziende che intendono internazionalizzare non sempre capiscono che è necessario impegnarsi, investire e avere tempo a disposizione. "Quando però l'interlocutore è consapevole, il progetto di internazionalizzazione viene realizzato al meglio, nei giusti tempi, che possono andare da pochi mesi a 2-3 anni, a seconda dell'articolazione dell'attività e degli obiettivi dell'azienda".

A disposizione dei clienti, Indaco pone competenze specifiche: la capacità di "gestire" il processo di internazionalizzazione è seguita al meglio proprio da un gruppo di ingegneri gestionali che lavorano in Italia, sia presso la sede di Pesaro, che nell'ufficio di Milano (è prossima l'apertura degli uffici di Bologna e Roma). Sui mercati internazionali, invece, il lavoro è seguito da persone dalla spiccata capacità commerciale e di *lobby* istituzionale.

Per ulteriori informazioni, consultare il sito Internet: www.indaco.coop



Sao Paulo dall'alto