

COMPANY PROFILE ABF CONSULTING ITALIA

Introduzione

La rapida evoluzione delle economie mondiali, nonché la nuova programmazione delle politiche comunitarie, impongono alle aziende di ricercare costantemente le migliori soluzioni commerciali ed organizzative sul mercato globale.

Partendo dalla consapevolezza che le capacità espresse da molteplici aziende italiane spesso non consente di ampliare il proprio raggio d'azione verso paesi stranieri in maniera rapida ed efficace, si manifesta la necessità di individuare partner di comprovata esperienza multidisciplinare, che siano in grado di valutare le potenzialità delle specifiche realtà ed accompagnarle nel corso dell'intero processo di internazionalizzazione.

1.0 Core competences di ABF Consulting Italia

Capitalizzando l'esperienza derivante dalle necessità sopra esposte, ABF Consulting Italia nasce nel 2018 come evoluzione naturale, nonché come consolidamento strategico, delle attività di ABF Consulting Polonia.

Lo specifico know how ad hoc derivante da una ultradecennale esperienza, s'incentra sulla consulenza specialistica d'impresa per:

- ✓ studi di fattibilità per l'avvio di esercizi commerciali all'estero
- ✓ ricerca e supporto per bandi (finanza agevolata)
- ✓ internazionalizzazione, sia per le PMI, sia per le imprese più strutturate, con speciale focus sui seguenti paesi target:

Macrogruppo A

- Polonia
- Repubblica Ceca
- Slovacchia,
- Malta
- Germania

Macrogruppo B

- Europa Est
- USA
- EAU
- Irlanda

Oltre alla comprovata esperienza dei professionisti, il valore aggiunto è rappresentato dalla presenza sul territorio di una struttura operativa (Macrogruppo A) o di partner di riferimento (Macrogruppo B), in grado di supportare le attività descritte all'interno dei paragrafi che seguono.

La società polacca assiste da anni numerose imprese italiane in tutte le fasi internazionalizzazione nel mercato dell'Est Europa, partendo da un'analisi di fattibilità incentrata sullo specifico sviluppo strategico, un primo progetto pilota, fino ad una eventuale fase operativa.

Sotto la competente direzione del Dott. Andrea Fuccaro, Managing Director di comprovata esperienza, supportato da collaboratori polacchi e italiani, nonché da partners esterni e grazie alla costante cooperazione con studi legali e di commercialisti polacchi e internazionali, la società è in grado di supportare attivamente il cliente, affiancandolo nello sviluppo delle varie strategie di business di breve, medio e lungo termine, indirizzandolo sul mercato dal punto di vista dello sviluppo commerciale.

Oltre a specifici progetti riguardanti le analisi di fattibilità commissionate da molteplici Confindustrie e Camere di Commercio Italiane, ABF Consulting si occupa da anni di progetti comprendenti Temporary Manager dedicati su tutto il Paese e di progetti di aperture di imprese commerciali. Partendo dallo studio di fattibilità con l'investitore, fino alla organizzazione operativa in loco per la delocalizzazione produttiva o dell'unità commerciale, la consulenza ricomprende anche l'individuazione della migliore localizzazione, la ricerca del personale e degli eventuali macchinari necessari, in un'ottica "turn key package".

L'attività di ABF Consulting Italia si articola nelle seguenti Fasi:

A) ANALISI AZIENDA E STUDIO DI FATTIBILITA'

Organizzazione e supporto dell'intera value chain, che può condurre fino alla costituzione di una società ex novo in loco o ad una rete commerciale, specificatamente studiata e sviluppata.
Conseguentemente possono essere assicurate le seguenti attività.

A.1 Analisi di Mercato

Sfruttando il consolidato expertise maturato negli anni, che comprende la conoscenza degli attori principali nei vari settori, ABF Consulting è in grado di verificare efficacemente con specifiche analisi, le potenzialità sui mercati target individuati.

A.2 Bandi - Finanza agevolata

Il supporto relativo alla ricerca e alla partecipazione a bandi è senz'altro uno dei punti di forza di ABF Consulting Italia, sia a livello di bandi nazionali, sia a livello di bandi internazionali.
Si menziona in maniera esplicita, la particolare cura nella redazione di progetti concreti e quindi concorrenziali da indirizzare verso la partecipazione a bandi mirati, con la possibilità di pianificare i medesimi anche sottoforma di partenariato.

A.3 Business development / Business plans

Tale fase ricopre evidentemente un ruolo centrale.
Il valore aggiunto è rappresentato dalla profonda conoscenza delle realtà locale e delle relative potenzialità, assicurata dalla presenza di una struttura operativa locale e/o di professionisti di riferimento, con competenze a 360°.

B) SVILUPPO COMMERCIALE

B.1 Accompagnamento commerciale & Temporary Management

Una delle fasi più sensibili è rappresentata indubbiamente dalla organizzazione commerciale nel paese target, cercando di minimizzare i costi di investimento.

A tale esigenza ABF Consulting Italia ha risposto, concependo e proponendo la figura del **Temporary Management** che rappresenta, de facto, il fiore all'occhiello dell'expertise ABF Consulting.

Attraverso questo strumento - debitamente "tagliato" sulle esigenze della specifica azienda - si dispone di una Business Unit locale, operativa ed altamente specializzata sul territorio, con evidenti vantaggi di tipo economico, organizzativo, ecc.

L'unità locale si presenta con credenziali (e-mail, biglietti da visita, presentazioni, ecc.) identiche a quelle di un riporto diretto dell'azienda, con il vantaggio di avere interlocutori consolidati sul territorio, ampiamente conosciuti e quindi immediatamente attivabili.

Il Cliente può usufruire quindi, di una business unit altamente specializzata e radicata sul territorio, in grado di rappresentare efficacemente l'azienda, riducendo evidentemente i costi diretti di investimenti in HR e favorendo al contempo, l'immediata operatività sul territorio.

Il Temporary Manager può svolgere diversi compiti che possono arrivare ad includere fra l'altro la:

- ✓ creazione e gestione della rete di contatti commerciali
- ✓ individuazione e gestione di partnerships
- ✓ gestione in toto del mercato stesso
- ✓ reporting verso casa madre

B.2 – B.3 Progetti Pilota e Progetti di Internazionalizzazione complessi

La determinazione di una strategia condivisa, unitamente alla organizzazione delle s.m. risorse disponibili consentono la programmazione di un eventuale progetto pilota e di un eventuale progetto di internazionalizzazione di più ampio respiro.

Tali fasi possono fruire di expertise consolidata nei seguenti settori:

▪ **Marketing & Eventi commerciali**

I progetti consulenziali di marketing internazionale sono modulabili a seconda delle caratteristiche dell'azienda e dei suoi obiettivi, comprendendo diversi steps strategici ed operativi: dall'individuazione e analisi del mercato target, allo sviluppo delle tattiche di ingresso, dalla ricerca di partner commerciali ai progetti di temporary management.

▪ **B.5 Legale**

Il supporto legale è assicurato da partners altamente professionali, facenti parte della rete di ABF Consulting, che vantano diversi anni di collaborazione congiunta

▪ **B.6 Fiscale**

Il supporto fiscale è assicurato da partners altamente professionali, facenti parte della rete di ABF Consulting, che vantano diversi anni di collaborazione congiunta

▪ **HR**

Il supporto HR è assicurato da partners altamente professionali, facenti parte della rete di ABF Consulting, che vantano diversi anni di collaborazione congiunta

Le attività di seguito riportate, rappresentano la chiave di volta nella costruzione del business al di fuori dei confini nazionali. In questo contesto, il reale valore aggiunto è rappresentato dalla profonda conoscenza dei seguenti settori di riferimento, che possono essere così riassunti:

- ✓ Agro-Alimentare
- ✓ Apparecchiature medicali Automotive
- ✓ Bianco
- ✓ Edilizia
- ✓ Elettronica
- ✓ Energie rinnovabili
- ✓ Interior design
- ✓ Legno e Arredo
- ✓ Logistica / Trasporti
- ✓ Moda
- ✓ Prodotti farmaceutici e medicali
- ✓ Ristorazione
- ✓ Socio-assistenziale-sanitario

2.0 La Mission - Executive summary

Polonia – Rep. Ceca – Slovacchia – Emirati Arabi - USA

La mission della società ABF Consulting Polonia e della società ABF Consulting Italia è quindi incentrata sugli interessi delle aziende italiane e non, che valutano e/o cercano un'espansione commerciale all'estero attraverso progetti di sviluppo gestiti da personale italiano sul Paese.

Le diverse fasi consulenziali possono essere riassunte come segue:

C) ANALISI AZIENDA E STUDIO DI FATTIBILITA'

- 1) Analisi delle esigenze della singola azienda e/o esemplificazione delle opportunità in un determinato paese target
- 2) Determinazione di una strategia di breve-medio-lungo termine condivisa
- 3) Analisi dei possibili strumenti finanziari utilizzabili – bandi e finanza agevolata

D) SVILUPPO COMMERCIALE

- 4) I Fase: "Accompagnamento commerciale" nel paese target – Temporary Manager
- 5) II Fase: Progetto Pilota
- 6) II Fase: Progetto di internazionalizzazione

Contatti

- ✓ Web:
 - www.abfconsultingitalia.it
 - www.abfconsulting.eu
- ✓ Mail:
 - andrea.fuccaro@abfconsulting.eu
 - info.ita@abfconsultingitalia.it