



leonardo
business consulting

INVESTIMENTI ESTERI e REINDUSTRIALIZZAZIONE per lo SVILUPPO DEL TERRITORIO TOSCANO

Simone Santi

CEO Leonardo Business Consulting
Console Onorario del Mozambico in Milano

Dal 1998 esperto di MT e attrazione di IDE
Fondatore e Coordinatore MAMEYE per Confindustria



IDE – Reindustrializz - Internaz

- Ø Competitività del sistema italia (OSCURIAMO INTERNET, doing business, IDE..)
- Ø Fallimento di politiche nazionali si attrazioni IDE basate su flussi di informazione (advisory da istituti di rating...)... contratto di localizzazione
- Ø Green field
- Ø Brown field
- Ø After care
- Ø Scarsa presenza internazionale nei board



- à Valorizzazione esistente (asset e know how)
- à Valorizzazione ed implementazione strumenti internazionali
- à Miglioramento sperimentazioni e innovazioni e strumenti internazionali: qualificare gli stabilimenti toscani (centri di competenza, R&S, globalizzare)
- à Lavorare con le imprese in affiancamento, in ottica di aftercare

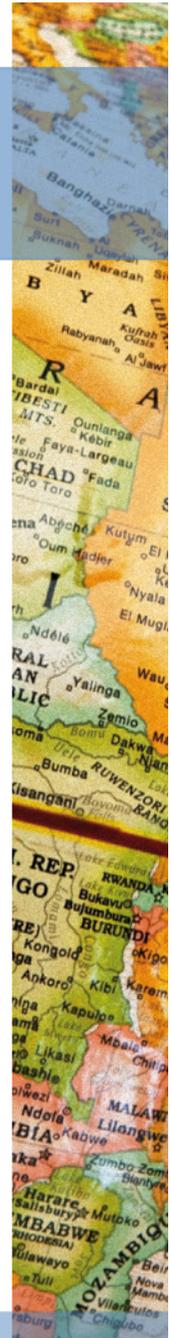


REINDUSTRIALIZZAZIONE

- Ø Sistema di monitoraggio costante;
- Ø Acquisizione della Capacità di anticipazione delle politiche aziendali;
- Ø Attuazione interventi pre-crisi
- Ø FORNITORI/CLIENTI, COMPETITORS O DEL MEDESIMO SETTORE, SETTORI ASSIMILABILI,
- Ø IMPORTANZA DEI NETWORK RELAZIONALI
- Ø FORTE PRESIDIO TECNICO

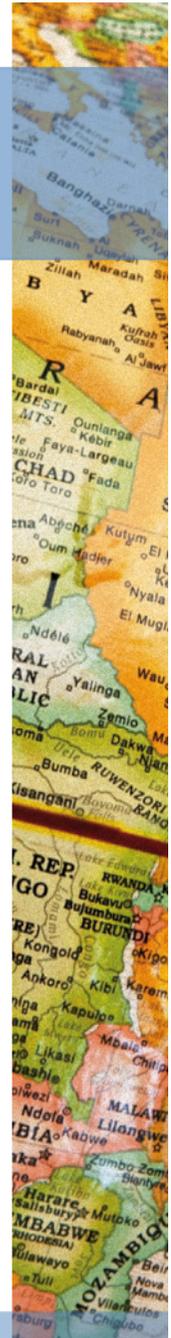
PRINCIPI BASE

- Ø I NETWORK INTERNAZIONALI DA ATTIVARE E GESTIRE (NON SALTUARI E NON ONE SHOT): Banche di Investimento, Confindustrie nazionali, venture capital, ecc...)
- Ø PARLARE LO STESSO LINGUAGGIO DEL COMPRATORE, NON DEL VENDITORE (forme e contenuti)
- Ø FLESSIBILITA' DI SOLUZIONI



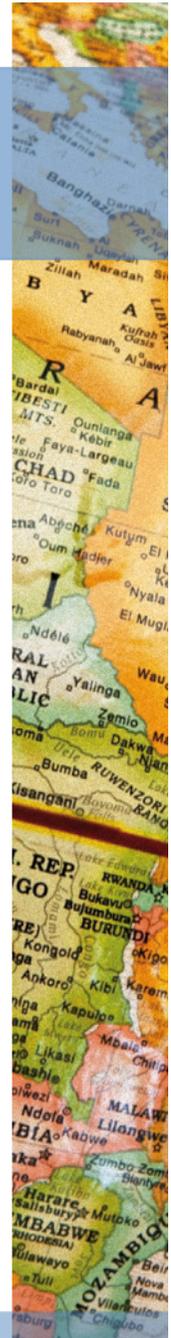
CASO DI LAVORO

- Ø Multinazionale estera , 2 siti industriali
- Ø Sito in flessione di fatturato (rapporto PMI, HR, Outsourcing)
- Ø Sito in declino (rapporto con Unions, piano di Reindustrializzazione, ricerca e e negoziazione con 5 potenziali partner/investitori)



POSSIBILI AZIONI PRE-CRISI

- Ø SUPPORTO ALL'INDIVIDUAZIONE DI PARTNER INDUSTRIALI/COMMERCIALI CHE "RIEMPIANO" GLI STABILIMENTI;
- Ø CONDIVISIONE CON PARTI SOCIALI E ENTI LOCALI DEI PERCORSI E/O SCENARI ALTERNATIVI
- Ø SUPPORTO SPECIALISTICO PER L'INDIVIDUAZIONE DI POTENZIALI ACQUIRENTI/PARTNER NAZIONALI ED INTERNAZIONALI
- Ø SUPPORTO ALL'ACQUIRENTE/PARTNER (FINANZIAMENTI AGEVOLATI E GARANTITI, GARANZIE SUL PIANO INDUSTRIALE, INVESTIMENTI, PERMESSI, BUROCRAZIA LIGHT, ECC...)
- Ø EFFICIENZA ENERGETICA ED ENERGIA RINNOVABILE COME ELEMENTI QUALIFICANTI DEL BUSINESS PLAN (FOTOVOLTAICO, TELERISCALDAMENTO, RECUPERO CALORE, BIO GAS, ECC...) E DELL'ACCETTAZIONE DEL TERRITORIO.



Il progetto Aftercare

Toscana Promozione e Regione Toscana

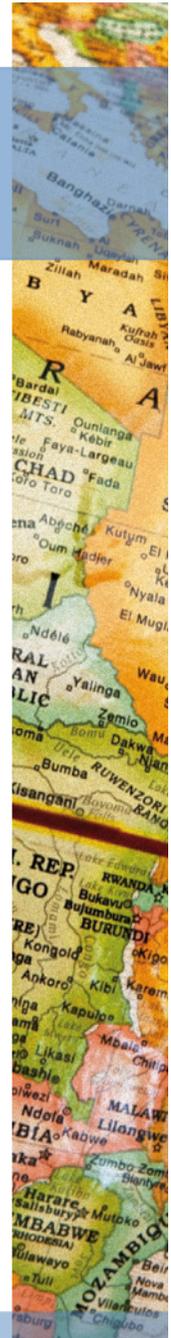


Obiettivi

- Ø rilevazione esigenze, criticità desiderata delle multinazionali presenti in Toscana
- Ø intercettazione ipotesi / progetti di dismissione
- Ø Identificazione ipotesi / progetti di ulteriori investimenti o radicamento

Attività

- Ø Mappatura multinazionali presenti in Toscana
- Ø Realizzazione interviste e incontri con sedi toscane e case madri di riferimento
- Ø Business intelligence
- Ø Concertazione e relation building con stakeholder locali



Le multinazionali in Toscana

**500 multinazionali
(650 sedi registrate)**

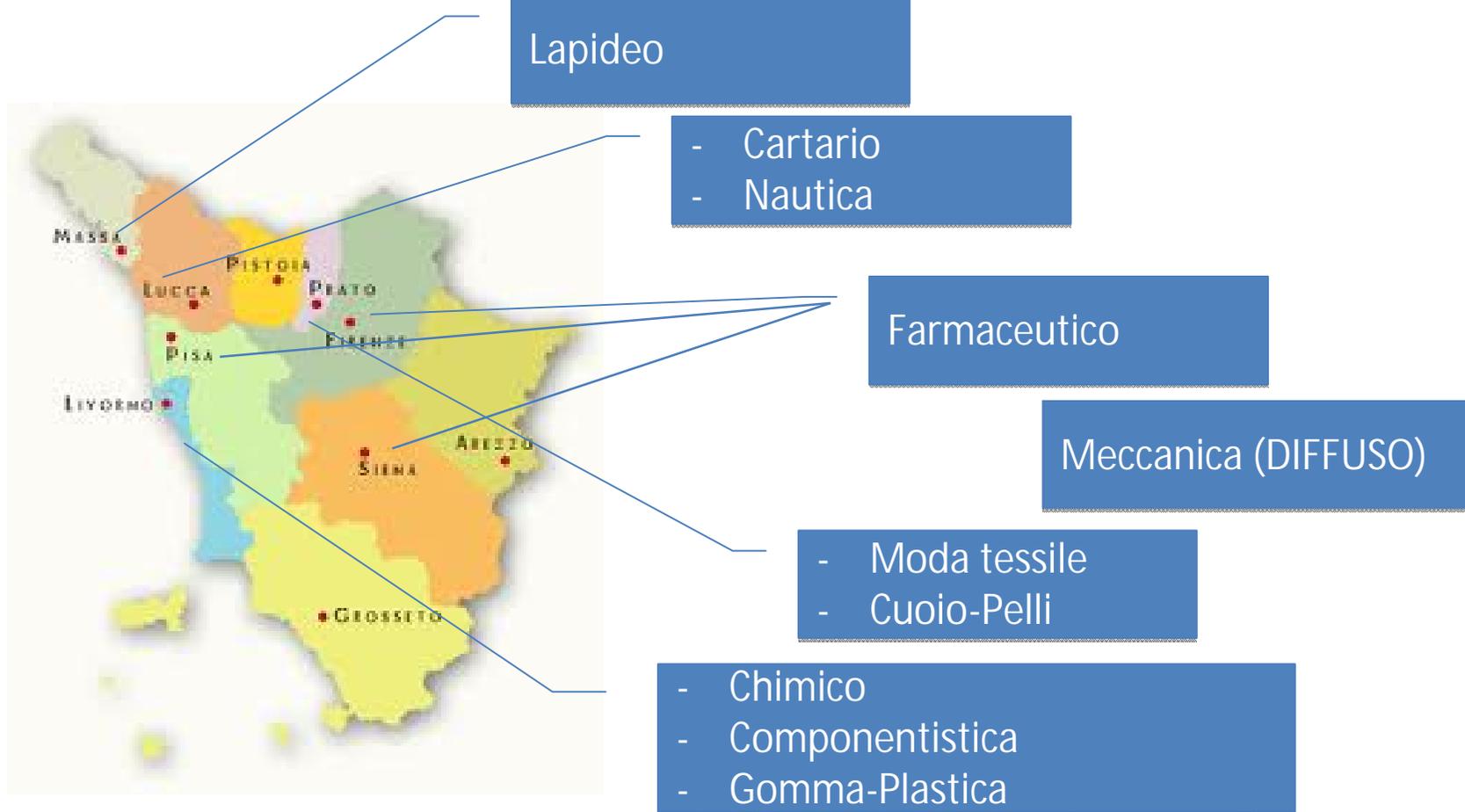
- Stabilimenti 230
- Sedi amministrative: 370
- Sedi logistiche: 40

- 430 a controllo estero
- 70 di proprietà italiana

- 240 manifatturiero
- 260 non manifatturiero (servizi, logistica, turismo, ...)



Concentrazione IDE manifatturieri

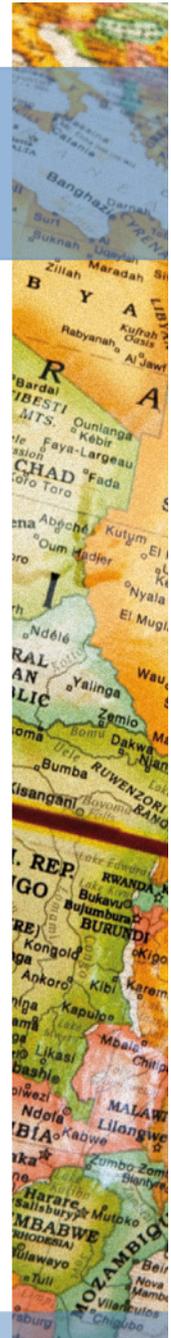


Prime evidenze dalle interviste

- Ø Infrastrutture logistiche (porto LI, aeroporto FI, ferrovie): attualmente non competitive, ma con buone potenzialità. Molto positivo giudizio su aeroporto Pisa
- Ø Costo energia: elevatissimo rispetto a Europa
- Ø Esigenza delle case madri di razionalizzare stabilimenti



- à Bassa competitività rispetto a stabilimenti Europei
- à Presenza in Toscana determinata da know-how settoriali e da esigenza di servire domanda italiana, in alcuni casi prossimità a materie prime
- à Esigenza: qualificare gli stabilimenti toscani (centri di competenza, R&S, sperimentazioni e innovazioni)
- à Lavorare con le imprese in affiancamento, in ottica di aftercare



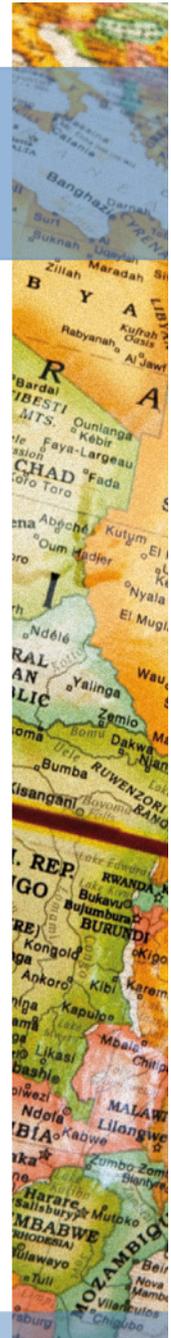
LA RICERCA DEI PARTNER INDUSTRIALI

- Ø DEFINIRE LA VOCAZIONE SIGNIFICA FARE POLITICA INDUSTRIALE E PREPARARSI AL MERCATO DEGLI IDE
- Ø LIBERARE RISORSE, LAVORARE NELLA CULTURA (ANCHE DEL FALLIMENTO)
- Ø INCENTIVARE L'ORGANIZZAZIONE PER COMPETENZE E NON PER FATTORI ECONOMICI
- Ø UN SITO, PIU' AZIENDE, PIU' COMPETENZA
- Ø NON ENTRARE NEL MERCATO, MA ASSISTERE NELLE DECISIONI STRATEGICHE, FORNENDO STRUMENTI
- § DIGNOSTICA INTERNA E RAPPORTI CON PERSONALE
- § FORNITORI/CLIENTI, COMPETITORS O DEL MEDESIMO SETTORE O, SUCCESSIVAMENTE, DEI SETTORI ASSIMILABILI
- § IMPORTANZA DEI NETWORK INTERNAZIONALI STABILI
- § FORTE PRESIDIO TECNICO E FLESSIBILITA' OPERATIVA



IDEAZIONE DELL'INTERVENTO

- Ø PRIORITA', TIMING ED OBIETTIVI GENERALI
- Ø DEFINIZIONE DELLA STRATEGIA OPERATIVA CON RUOLI "SISTEMICI" PER:
 - Ø SOGGETTI PUBBLICI (POLITICA E BUROCRAZIA)
 - Ø FORNITORI, CLIENTI
 - Ø SISTEMA BANCARIO, LOGISTICO E DEI SERVIZI LOCALI
 - Ø SINDACATI
- Ø COSTRUZIONE E PROMOZIONE DEI PACCHETTI A LIVELLO LOCALE ED INTERNAZIONALE



SUPPORTO ALL'ACQUIRENTE

- AIUTI IN CONTO CAPITALE ED IN CONTO INTERESSI
- IL PACCHETTO LOCALIZZATIVO, SERVIZI DIRETTI ED INDIRETTI
- LA CREDIBILITA' DELL'INTERLOCUTORE PUBBLICO E DEL CONTESTO



AREA DI MIGLIORAMENTO

- STRETTO RACCORDO TRA SISTEMA BANCARIO E GARANZIA PUBBLICA PER PACCHETTI FINANZIARI MODULARI CHE CON LA LEVA DELLA GARANZIA DEL PUBBLICO E DEL VENTURE CAPITAL CONSENTANO A FORNITORI E CLIENTI DI RILEVARE ATTIVITA' AD ALTO VALORE INDUSTRIALE



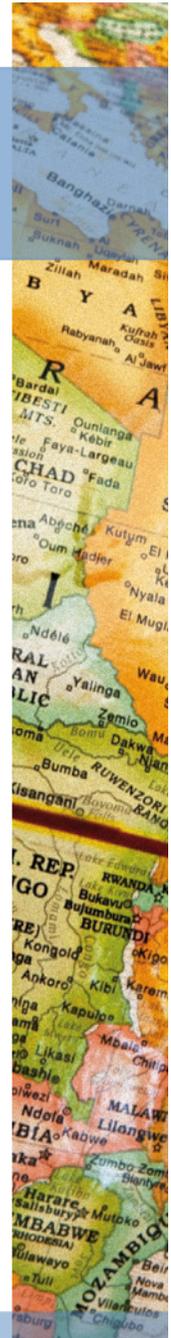
Leonardo Business Consulting

- Ø Attività Consulenza in Processi di Internazionalizzazione di Impresa, Reindustrializzazione, Market Intelligence e supporto specializzato per l'Avvio d'Impresa all'Estero, attività di Individuazione e Selezione di Partner, Accesso a Finanziamenti.
- Ø Anno di costituzione 2001
- Ø Sede principale: Roma; sede commerciale: Milano
- Ø Due sedi estere (Maputo e Tunisi) e Uffici di rappresentanza (Bruxelles, Johannesburg, Luanda, Accra, Ankara, Addis Abeba)
- Ø Network internazionale di società partner, in aree considerate rilevanti per l'internazionalizzazione delle imprese italiane, fra cui: in Belgio, Germania, Portogallo, Spagna, Francia, Russia, Polonia, Romania, Albania, Africa Mediterranea, Africa Australe e America Latina
- Ø Gestione di In-Lab, il Laboratorio per l'Internazionalizzazione e l'Innovazione, servizio di supporto all'internazionalizzazione e all'innovazione in cui il miglioramento delle competenze aziendali, la business intelligence, il monitoraggio delle opportunità e la creazione di partenariati internazionali si uniscono per realizzare valore (www.in-lab.it).



Leonardo Business Consulting

- Ø Sede Principale a Roma
- Ø Ufficio commerciale e sede del Consolato Onorario del Mozambico a Milano
- Ø Corrispondenti su attrazione investimenti & internazionalizzazione a
- Ø Washington D.C. – Bruxelles – Barcellona – Russia – Sudafrica
- Ø Ufficio a Maputo: 4 espatriati e 6 consulenti locali
- Ø Rappresentanza a Tunisi c/o CSI Plus: 1 espatriato LBC
- Ø Partner in Johannesburg c/o BBM: 1 Espatriato LBC
- Ø Partner a Luanda Italconsult-Succursale Angola: 1 Espatriato LBC
- Ø Partner ad Accra Top Report
- Ø Partner in Addis Ababa BCAD Consulting



Gruppo Leonardo

Via del Banco di S. Spirito, 3

00186, Roma, Italia

Tel. +39 06 68891578 - Fax. +39 06 68891146

Leonardo Business Consulting

info@leonardobc.com - www.leonardobc.com

Leonardo Extra

info@leoextra.it - www.leoextra.it

Lazio Basket

ufficiostampa@laziobasket.it - www.laziobasket.it

