



Isabella Pignagnoli - Hoffmann

Senior Project Manager **Camera di Commercio
Italo-Tedesca**

Esportare in Germania - ITALCAM e i servizi alle imprese

Un evento siderweb con il supporto di



Acciaieria **Arvedi**



ACCIAIERIE
VENETE SPA



DANIELI



GRUPPO
gabrielli
STEEL SERVICE NETWORK



ORI
MARTIN



ITALCAM – la Camera di Commercio Italo – Tedesca: quasi un secolo di esperienza nelle relazioni tra Italia e Germania

Chi siamo:

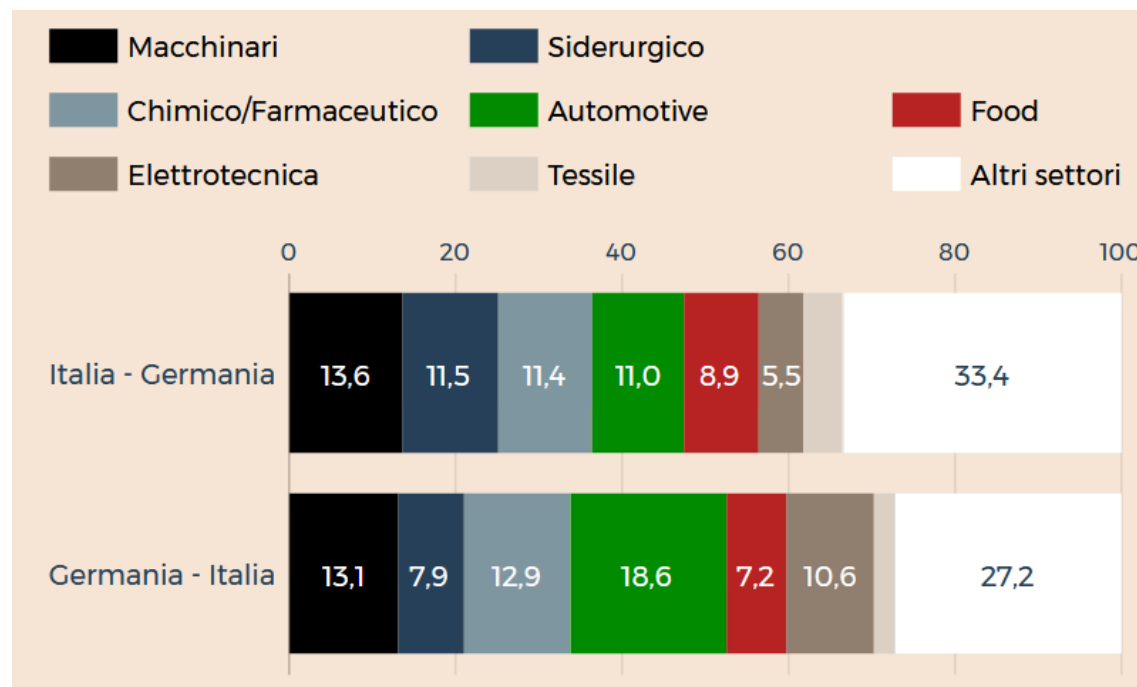
associazione di imprese, liberi professionisti e istituzioni (network di Assocamerestero)

La nostra missione:

promuovere e incrementare le relazioni commerciali tra l'Italia e il mercato di lingua tedesca



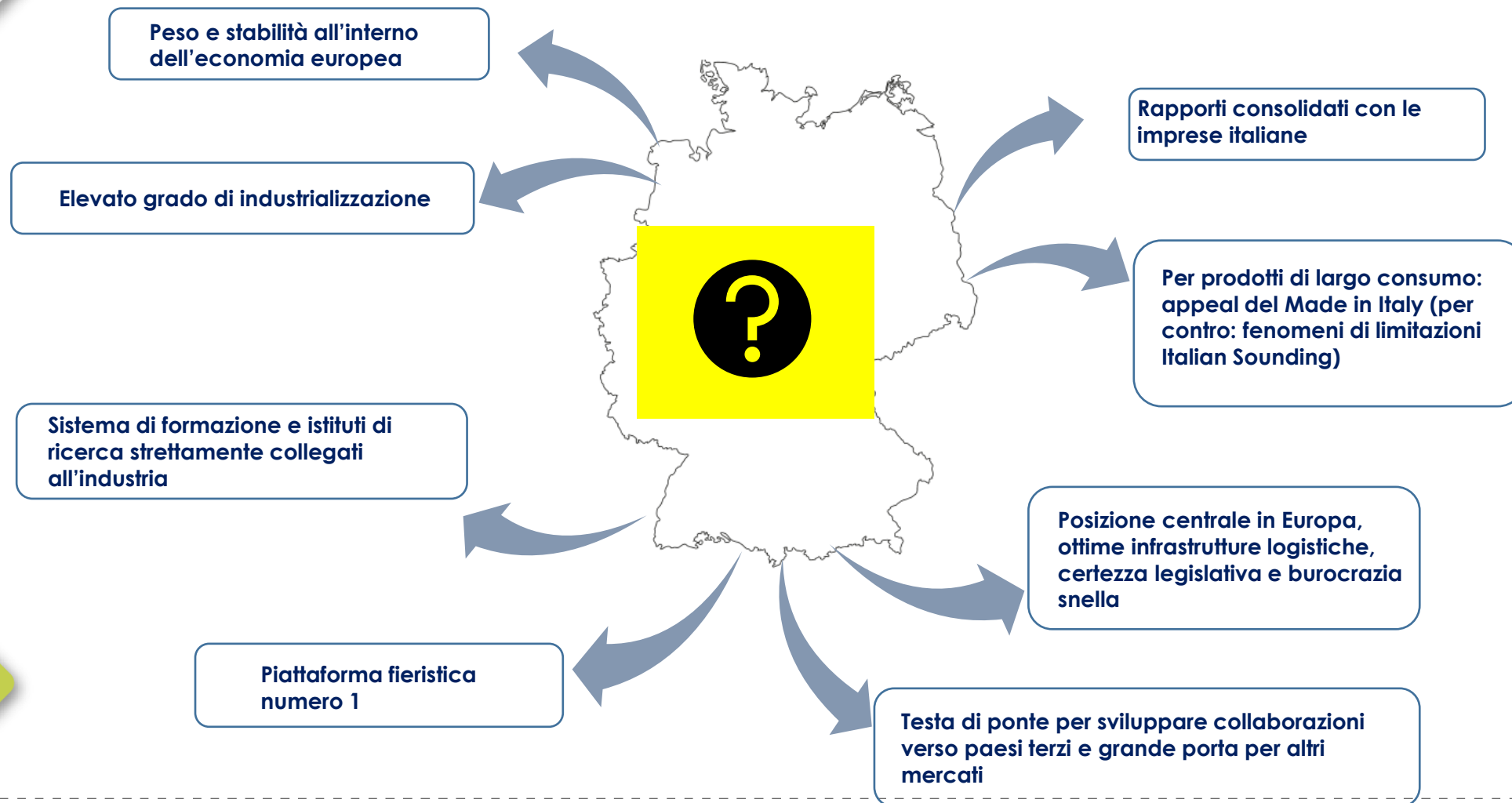
Export
Italia verso Germania ↔ **Germania verso Italia**



Dati in percentuale

Fonte: Il Sole 24ore, Roberta Miraglia – Marzo 2017

Perché il mercato tedesco é interessante per le aziende italiane?



Perché le aziende tedesche scelgono partner commerciali italiani?



Vicinanza geografica



Requisiti qualitativi di partenza



Prodotti e certificazioni conformi alle norme europee



Flessibilità



Differenze culturali e sociali molto ridotte

Esportare in Germania – una riflessione

Perche voglio esportare in Germania?

Quale valore aggiunto offro al cliente tedesco?

Come mi distingo dalla concorrenza?

Creo un marchio o commercializzo un prodotto?

A chi vendo il mio prodotto? **Come** e **dove** lo vendo/distribusco?

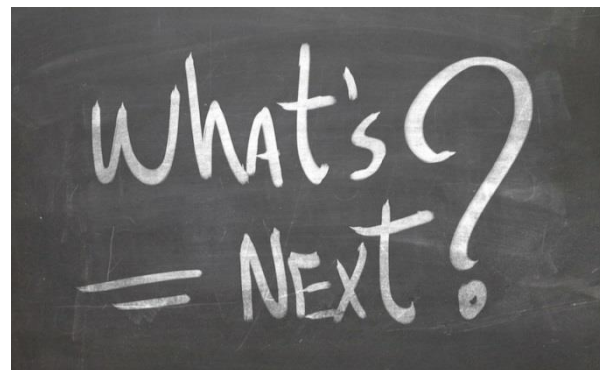
Con quale orizzonte temporale intendo sviluppare la mia presenza su questo mercato?



Checklist per affrontare il mercato tedesco

✓ **Documentazione**
✓ **Informarsi sulle caratteristiche del mercato:** punti di forza del mio prodotto, competitors
✓ **Internet**
✓ **Lingua straniera**
✓ **Accettazione della cultura professionale tedesca:** comunicazione scritta (conferme), puntualità (consegne, risposte)

✓ **Certificazioni**
✓ **Sviluppare una strategia**
✓ **Supporto per marketing**
✓ **Contratto**
✓ **Servizio post vendita**
✓ **Preparazione:** informazioni accurate sulle necessità del cliente



Dos

- Puntualità e precisione
- Informazioni chiare e brevi
- Oggettività: dati & numeri
- Controllo
- Procedure
- Soluzioni flessibili ma anche affidabili e di qualità
- Creatività corredata da motivazione oggettiva

Don'ts

- Ritardo (appuntamenti, consegne)
- Troppe «variabili»
- Affermazioni e informazioni non corredate da dati e fatti
- Nessuno standard di controllo/qualità
- Nessuna chiara indicazione di ruoli e funzioni
- Impossibilità di corrispondere in lingua inglese e/o tedesca
- Mancanza di riscontro

I servizi di ITALCAM

Ricerche di mercato, analisi settoriali
per valutazione opportunità di
inserimento

Servizi di consulenza per costruzione
di reti commerciali: attività di
mentoring, ricerche di agenti,
distributori e clienti

Supporto per partecipazione
a fiere in Germania

Supporto per creazione propria
struttura distributiva, individuazione
uffici/magazzini

Ricerche di personale in
Germania

Servizi di traduzione

Grazie per l'attenzione!!

**Camera di Commercio Italo-Tedesca
Italienische Handelskammer München-Stuttgart**
www.italcam.de

Sede centrale:

Landaubogen 10
D - 81373 München
Tel. +49 (0)89 96166170
info@italcam.de

Sede di Stoccarda:

Lenzhalde 69
D - 70192 Stuttgart
Tel. +49 (0)711 2269042
stuttgart@italcam.de