



GRUPPO DI LAVORO INTERNAZIONALIZZAZIONE

MISSIONE VERTICALE ICT POLONIA - 2010

(Report a cura di Valeria Severini, Responsabile del Gruppo di Lavoro)

Processo decisionale per la scelta del Paese

Ciascun membro del gruppo di lavoro ha proposto un paese di suo interesse, quindi ha preparato una breve descrizione del luogo prescelto con un inquadramento generale economico del paese e delle sue caratteristiche. Da questa preselezione sono emersi tre paesi possibili:

Polonia, Emirati Arabi, Turchia.

(Vedi la scheda della Polonia, curata da Marco Lotti al link:

http://www.assintel.it/documenti/vari2010/Polonia_ML.pdf).

Per scegliere il paese nel quale organizzare la missione abbiamo organizzato un incontro con Promos, l'agenzia della Camera di Commercio di Milano che organizza le missioni Internazionali e che grazie al suo centro studi ed ai suoi contatti internazionali istituzionali può rispondere a questo tipo di interrogativi.

Promos ha preso contatti con Turchia, Emirati Arabi e Polonia e le rispettive Camere di commercio. Il paese più interessato (e interessante) alla missione ICT Italiana è stato la Polonia.

Polonia: le informazioni di Promos e l'offerta economica

Una volta fissato il Paese attraverso il contributo di Promos, abbiamo ricevuto le informazioni economiche (http://www.assintel.it/documenti/vari2010/Scheda_Polonia_Promos.pdf) fornite dalla Camera di Commercio sul settore ICT e quindi la formalizzazione del Voucher della Regione Lombardia per usufruire del finanziamento. La missione è stata quindi programmata per il 3-4-5 ottobre 2010.

Adesione alla missione

Affinchè una missione verticale possa realizzarsi occorre che almeno 5 aziende partecipino. Insieme ad Assintel e a Promos abbiamo quindi cercato di coinvolgere tutti i soci a partecipare alla missione, dato il periodo di crisi e le difficoltà generali non era da considerarsi affatto un obiettivo scontato, pur in presenza della disponibilità del Voucher della Regione e della relativa facilità della destinazione scelta (2 ore di volo, costi di viaggio e alloggio contenuti). In circa un mese di tempo siamo riusciti ad avere 5 aziende che hanno sottoscritto l'adesione alla iniziativa. La missione diventava una realtà operativa!!

Preparazione operativa della Missione

Ogni azienda partecipante è stata chiamata a preparare con cura la scheda profilo della propria azienda (vai alla scheda: http://www.assintel.it/documenti/vari2010/companyprofile_promos.doc). Essa è fondamentale affinché la Camera di Commercio Polacca sia in grado di ricercare le aziende effettivamente interessate agli incontri. Nello stesso periodo ci venivano comunicati i dettagli operativi del viaggio.

Circa tre settimane prima della partenza Promos ha inviato a ciascuna azienda l'elenco provvisorio delle aziende che avevano accettato l'incontro al fine di poter iniziare una valutazione preliminare delle opportunità che potevano scaturire dalla missione. Inoltre questo modo di procedere consente di conoscere ed analizzare prima della partenza le aziende che si incontreranno.

Da parte di Promos, in questo stadio della missione, sono sorti vari interrogativi rispetto alla coerenza degli appuntamenti e al loro grado d'interesse. Questa attenzione verso la qualità dell'attività svolta è stata a mio avviso davvero eccellente ed è stato indubbiamente uno dei fattori determinanti il successo della organizzazione della missione. I partecipanti alla missione hanno quindi accettato definitivamente gli incontri ed atteso la propria agenda definitiva, arrivata qualche giorno prima della partenza.

La Missione

E alla fine domenica pomeriggio 3 Ottobre siamo partiti. Le quattro aziende: Able Tech, Beta 80, Freedata, Query e il nostro accompagnatore di Promos Giorgio Colombo



Quattro aziende perché una non è partita, non avendo ritenuto sufficientemente interessanti gli appuntamenti ricevuti.

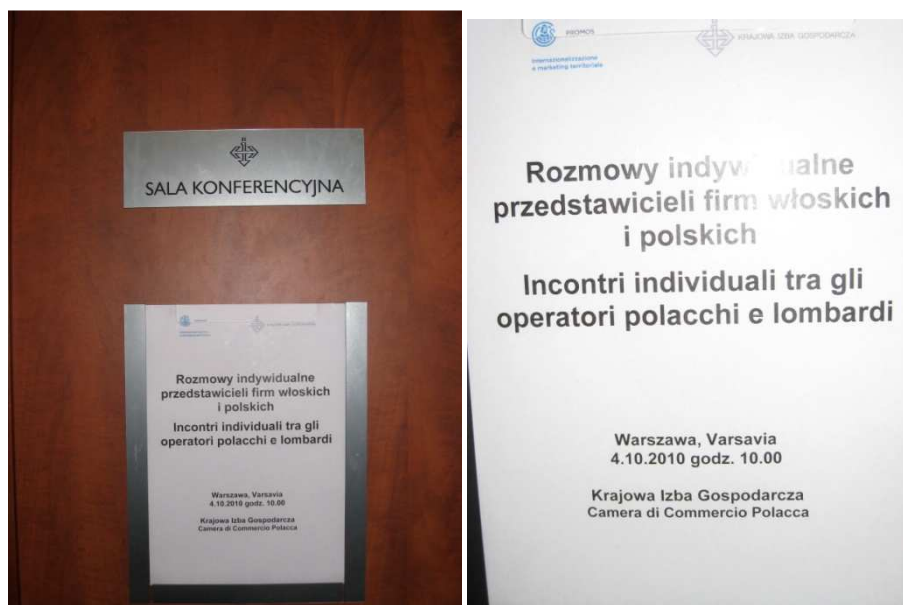
Dopo due ore di volo siamo giunti a Varsavia.

Confortevole ed efficiente l'Hotel in centro e subito dopo ottima cena tutti insieme.



La prima giornata della missione

La prima giornata aveva un'agenda molto intensa. La mattina è stata dedicata agli incontri con le aziende presso la Camera di Commercio Polacca.



Accoglienza ed organizzazione impeccabile. Ogni azienda aveva una interprete polacco/Italiano a sua esclusiva disposizione. Tutte le aziende che erano state indicate nelle agende si sono presentate all'incontro e inoltre alcune aziende che non avevano confermato il loro appuntamento si sono comunque presentate all'appuntamento, dimostrando un evidente interesse per la missione.

Al termine degli incontri, durati circa quattro ore, sono stati concordati dagli imprenditori singolarmente incontri specifici nel pomeriggio e nella mattina successiva, per poter effettuare demo o approfondimenti specifici. Anche per questi incontri la delegazione ha potuto disporre delle interpreti della Camera di Commercio Polacca.





Nel pomeriggio della prima giornata si è realizzata la parte più “istituzionale” della missione, con l'incontro con il rappresentante della Camera di Commercio ICT Polacca che raccoglie attorno a sé circa 300 aziende ICT Polacche.

Ci hanno presentato il quadro macroeconomico del mercato ICT in Polonia, sottolineando il grande sforzo di espansione e di crescita che il settore e la Nazione stanno vivendo. La loro moneta attuale è lo sloto che rende indubbiamente molto competitivo il costo della vita e del lavoro in Polonia rispetto alle nazioni che hanno già introdotto l'euro.

L'associazione si è dimostrata molto interessata ad entrare in contatto con Assintel e ad uno scambio fra le due associazioni in merito a informazioni sulle competenze delle aziende associate, ricerca di possibili partnership ed alleanze di business.



La seconda giornata

La seconda giornata è proseguita in mattinata con incontri bilaterali presso la Camera di Commercio Polacca ed incontri specifici organizzati per le singole aziende.

Pomeriggio libero per dare uno sguardo alla città prima di riprendere l'aereo per il rientro.

FEEDBACK

“Innanzitutto volevo complimentarvi con voi per l'organizzazione. Per quanto riguarda gli incontri ho già fatto i complimenti e li ribadisco perchè abbiamo avuto già tre manifestazioni di interesse il che non vuole dire chiudere un contratto ma è comunque l'obiettivo di questi tipi di incontri.

Poi, se saremo bravi, questi si tramuteranno in contratti ed allora saremo più contenti :-)

Il target di aziende era molto variegato ma a parte qualcuno la maggior parte era venuta a "comprare" e non a vendere come tipicamente succede. Per essere la prima volta devo dire che sono contento.

Complimenti ancora a tutti e spero che ne organizziate altre alle quali parteciperò sicuramente

Ciao

Alberto Carrai
International Business Development”

ABLE tech srl

“Come d'accordo ti giro due righe. Un saluto, Oscar

Organizzazione e supporto PROMOS: tutto OK, molto valide e collaborative le interpreti

Incontri B2B: si sono effettivamente svolti tutti quelli previsti e le società invitate erano sicuramente corrispondenti alle richieste (tranne qualche eccezione fisiologica). Si sono evidenziati anche un paio di possibilità di follow-up interessanti. Si è anche incontrata una struttura ICT del Ministero della Salute operativa in numerosi progetti innovativi, sicuramente interessante e di alto livello.

Conclusione generale: missione positiva, sono emersi spunti, che sarebbe interessante sviluppare a livello di commissione internazionalizzazione di Assintel, utili ad una riflessione sul supporto all'internazionalizzazione dei servizi (ICT per esempio) che è una tematica a mio (ma mi pare anche nostro) avviso di assoluto interesse. Vedi chiacchierata che abbiamo fatto per le vie di Varsavia.”

Oscar Bocchini
Partner
Beta 80 Group

“Come d'accordo due righe di commento sulla Missione.

Organizzazione Promos davvero di eccellenza e alta qualità sia negli incontri che sul piano squisitamente organizzativo e relazionale.

Penso che questa missione dimostra che c'è un “Soffitto di cristallo” che le aziende ICT in Italia hanno posto sopra di sé che le impedisce mentalmente e praticamente di immaginare un percorso verso l'internazionalizzazione.”

Valeria Severini
CEO
Freedata Labs

CONCLUSIONI

L'esito commerciale della missione sarà valutabile solo fra circa 6 mesi, i tempi del business non sono mai immediati.

Una cosa è certa: da un punto di vista politico lo sforzo e le risorse necessarie per questo tipo di attività devono essere attivamente cercate e sollecitate. Il settore ICT italiano ha tutte le carte in regola per poter proiettare se stesso verso l'internazionalizzazione. Istituzionalmente il tema dell'innovazione trainata dalle aziende ICT deve diventare uno stimolo ad una volontà inderogabile di rilanciare positivamente l'economia italiana all'estero e ridarle uno slancio produttivo e di rinnovamento attualmente difficilmente immaginabile.