

Organizzato da



Con il contributo di



MENTORSHIP PER MERCATI INTERNAZIONALI 4.0

Relazione

Organizzato da



Con il contributo di

Camera di Commercio
Roma

Mentorship per mercati internazionali 4.0

Relazione di sintesi

Indice

1. Premessa
2. Obiettivi di Progetto
3. Modalità del corso
4. Fase preparatoria
5. Programma dei lavori
6. Elenco dei Partecipanti
7. Risultati raggiunti

Premessa

Le attività di Unindustria - Unione degli industriali e delle imprese di Roma, Frosinone, Latina, Rieti, Viterbo ed Unindustria Partecipazioni prendono inizio a fine Marzo 2019, verso la definizione dei passi da eseguire per strutturare e promuovere il corso di internazionalizzazione **“Mentorship per mercati internazionali 4.0**, riservato a 15 Pmi del tessuto imprenditoriale romano, secondo quanto previsto dal progetto.

Il primo passo affrontato è stato quello relativo alla definizione di contesto operativo, al fine di inquadrare i fabbisogni delle PMI romane dell'ambiente Unindustria.

Obiettivi di Progetto

Il progetto “Mentorship per mercati internazionali 4.0” è il proseguimento di quello realizzato con successo e gradimento l'anno precedente, ed avente come scopo l'alfabetizzazione dei discenti, le PMI romane, in tema di internazionalizzazione, concetto che si è affermato come esigenza intrinseca al tessuto industriale. Viene il momento di affermare le strategie di supporto al piano di espansione dei mercati, attraverso i nuovi paradigmi di Industria 4.0 e del trasferimento tecnologico, ovvero delle traiettorie del modello di business delle PMI per completarsi ed estendere la vita utile dei prodotti e servizi aziendali. Il progetto prevedeva una fase di scouting per selezionare le PMI romane con caratteristiche tali da essere predisposte e disponibili ad avviare un percorso di Internazionalizzazione della propria attività secondo la ritrovata traiettoria tecnologica. Sono stati analizzati prodotti/servizi e processi idonei a trovare terreno fertile in nuovi mercati, approfondendo i punti di forza e debolezza di ciascuna impresa. La fase successiva è stata propedeutica all'attività formativa vera e propria. Attraverso la Tutorship di esperti e manager provenienti da grandi aziende e multinazionali, sono state approfondite le azioni necessarie a concludere con successo un piano di marketing internazionale e di trasferimento tecnologico attraverso azioni di tipo B2B, individuando i possibili mercati di espansione e le forme di penetrazione più compatibili con le caratteristiche

dell'azienda stessa. Ciò ha consentito ai piccoli imprenditori partecipanti di sviluppare il proprio progetto di internazionalizzazione in cooperazione con altre imprese, attingendo dalla loro esperienza, fruendo dei loro servizi e condividendo il loro network.

Le imprese più strutturate hanno aiutato, infatti, i piccoli imprenditori a:

- identificare possibili partnership in Italia e all'Estero;
- accedere alle reti produttive o distributive internazionali, di finanza e di accelerazione di impresa;
- introdurre e sviluppare innovazioni tecnologiche e organizzative necessarie per operare all'Estero.

Le PMI aderenti hanno avuto la possibilità di:

- entrare in contatto con grandi realtà che metteranno a disposizione il proprio know-how;
- essere supportate nella stesura del proprio piano di internazionalizzazione da un Program Manager di esperienza internazionale;
- avere a disposizione una Task Force a supporto della stesura del piano di trasferimento tecnologico sulla traiettoria individuata come migliore per la specifica azienda.

Modalità del corso

Il corso organizzato da Unindustria, con il contributo della CCIAA di Roma è stato aperto alle selezioni da Marzo 2019 e terminato a fine Novembre 2019, era riservato in maniera diretta a 15 aziende di Roma e della Provincia di Roma e in maniera consultativa, da uditore, a tutte quelle aziende che hanno mostrato interesse, comunque convocate in funzione della disponibilità della capienza delle aule. Il corso ha incluso 5 giornate formative in aula da 4 ore ciascuna con cadenza bisettimanale, una visita aziendale presso la società Carind Srl ed un incontro finale di B2B in presenza di partner industriali e finanziari di Unindustria, durante il quale sono stati presentati in maniera puntuale i profili dei 13 partecipanti. L'evento ha avuto eco di livello Regionale mediante tutti gli organi di stampa e media noti e specializzati nella comunicazione di impresa. Il personale di Unindustria ha supportato i professionisti durante lo svolgimento degli interi Moduli formativi.

Fase preparatoria:

Si è provveduto innanzitutto al contatto di circa 500 aziende da parte di Unindustria, supportata da Unindustria Partecipazioni per orientarsi a poterne scegliere in un numero limitato di massimo 15 aziende oltre a possibili uditori.

La fase preparatoria del Progetto è stata effettuata secondo un duplice metodo:

- Per ciascuno di questi, Unindustria è stata messa in condizioni, da parte dello staff di Unindustria Partecipazioni, di disporre di strumenti opportuni ed efficaci (script per telefonata ed email, bozza di programmazione didattica, scheda di censimento iniziale di azienda nota come "anagrafica") rispetto a quanto prospettato negli obiettivi imposti da CCIAA di Roma.

- E contemporaneamente, alla delineazione dei giusti contenuti didattici e delle professionalità che potessero svolgerli, selezionandoli in base al CV. Una volta testata la disponibilità di relatore di livello nazionale, di spessore scientifico ed esperienziale importante, si è proceduto alla scelta di testimonial che potessero completare l'offerta formativa, con spiccata connessione ai processi di industrializzazione.

Quindi è stato possibile elaborare la locandina definitiva, nei contenuti e nella designazione dei docenti, assicurandosi nel tempo che tutti i relatori fossero sempre disponibili e preparati ad affrontare in maniera codificata l'evento di pertinenza con il giusto materiale nel formato richiesto dalla CCIAA di Roma.

Programma dei lavori:

Data 17/09/19

Modulo 1: Export Management

Modulo in cui si illustrano i passaggi logici da effettuare per comprendere le potenzialità della propria azienda nei confronti di esperienze da avviare all'Estero attraverso un'analisi di Lean Canvas.

Docente: Dott. Ing. Federico Tunzio - Prometeo

Testimonial: Dott. Bifulco - Agenzie ICE

Data 26/09/19

Modulo 2: Internazionalizzazione, Digitalizzazione e E-commerce

Modulo che illustra le esperienze vissute di casi di PMI nel Mondo e del loro processo di digitalizzazione di prodotti e servizi.

Docente: Dott. Ing. Federico Tunzio - Prometeo

Testimonial: Dott. Cristiano Necci - Kinaweb

Data 8/10/19

Modulo 3: **Trend digitali e Industria 4.0**

Modulo volto all'illustrazione dei concetti di base sui paradigmi che oggi governano il mercato in Italia e nel Mondo in tema di Industria 4.0

Docente: Dott. Davide D'Arcangelo - Prometeo

Testimonial: Dr. Andrea Mazzarano Senior Business Manager Solutions 4.0 - RINA

Data 17/10/19

Modulo 4: **Trasferimento e Foresight Tecnologico**

Modulo volto all'analisi di procedure aziendali utili a supportare la competitività dell'azienda oltre frontiera tramite l'innovazione tecnologica.

Docente: Dott. Prof. Vincenzo Sanguigni - Uniroma1

Data 29/10/19

Modulo 5: **Innovation Management**

Modulo volto all'illustrazione delle tematiche in tema di brevetti, disegni industriali, marchi per la valorizzazione delle proprie idee innovative e sicurezza informatica.

Docente: Dott. Prof. Luca Proietti - Uniroma1

Testimonial: Dott. Ing. Lorenzo Sordini - Studio Torta

Data 7/11/19

Modulo 6: **Visita Aziendale**

Moderatore: Dott. Ing. Federico Tunzio Prometeo

Testimonial: Visita presso la Società Carind

Data 19/11/19

Modulo 7: **B2B con i Testimonial dei precedenti moduli in aula**

Moderatore: Dott. Ing. Federico Tunzio Prometeo

Elenco dei partecipanti:

1	Eltime	Massimo Santoni
2	Open eSse	Massimo Cannarella
3	Open eSse	Francesca Stafoggia
4	D.R. Ferroviaria	Mario Maggiolo
5	My Governance	Serena Amodei
6	My Governance	Davide Caiazzo
7	Sicoi	Cristiano Dionisi
8	Salcast Gestioni	Mauro Castelli
9	Salcast Gestioni	Dario Manfredini
10	Fiera di Roma	Mauro Giustibelli
11	ARD	Alberta Orio Poli
12	3Wlab	Gabriele Italiano
13	Topnetwork Roma	Alberto Ferraiuolo

Risultati raggiunti:

Oltre ad una maggiore sensibilizzazione all'apertura verso i mercati internazionali, le aziende hanno potuto conoscere e carpire al meglio gli strumenti per avviare una strategia d'internazionalizzazione coerente con le proprie ambizioni e risorse a disposizione.

Il corso si è focalizzato sulle strategie di supporto all'espansione nei mercati globali attraverso le nuove opportunità offerte dall'Industria 4.0 e l'E-commerce, formando e stimolando i partecipanti ad accettare congiuntamente le sfide della digitalizzazione e dell'internazionalizzazione, concetti che si sono oramai affermati sempre di più come esigenze intrinseche ed indispensabili per il tessuto industriale regionale e nazionale.