

Caso di successo

# Organizzazione Aziendale

**Piano di internazionalizzazione (€ 1.6mln)** in USA e Germania  
per una PMI dell'A&D



## IL CONTESTO

# Profilo dell'azienda

### SETTORE

**Manifattura industriale**

L'azienda opera nel settore dell'Aerospazio e Difesa e **realizza sistemi di comunicazione e hardware innovativi** sfruttando le KETs

### TEAM

35 dipendenti

### FATTURATO

€ 7 milioni

### MERCATO

Italia, USA, UE, Canada



## IL PROBLEMA

# Pianificare l'espansione dell'azienda in USA e Germania

L'azienda disponeva di un prodotto valido e aveva già preso accordi commerciali con clienti statunitensi e tedeschi, **ma non aveva le competenze né le risorse interne per valutare la fattibilità economica, organizzare un piano finanziario ad hoc e definire una strategia di marketing mirata.**

Senza un'analisi di mercato dettagliata, un business plan credibile e un dipartimento marketing dedicato – incluso l'inserimento di una nuova figura specialistica – il progetto rischiava di rimanere un'idea priva di struttura operativa e finanziaria, compromettendo l'ingresso nei due Paesi.

Dati di settore secondo la *CMO Survey* condotta negli Stati Uniti nel febbraio 2022:

~9% del budget per il marketing tra il 2012 e il 2022

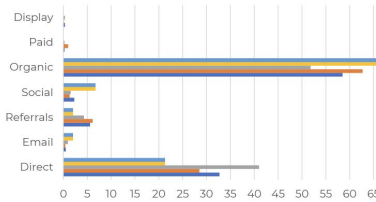
+14% del budget per il marketing previsto per il '22

+18,4% della capienza del team di marketing per il '22

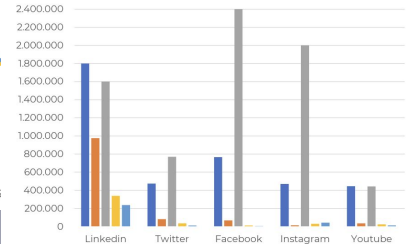
Alcuni insight sui maggiori player del settore A&D:

LOCKHEED MARTIN THALES AIRBUS LEONARDO FINCANTIERI

Channel traffic inbound del sito web



Follower sui social media



## L'OBIETTIVO

# **Costruire un business plan dettagliato e una strategia di market entry per l'apertura di filiali operative in USA e Germania —**

**Dall'analisi dei mercati target e dei modelli di business locali...**

Mappatura delle opportunità, valutazione dei costi operativi e dei ritorni attesi in ciascun Paese...

**...alla creazione di un modello operativo sostenibile in USA e Germania**

...assunzione di una figura specialistica per il dipartimento marketing e di un country manager in coordinamento con il direttore commerciale italiano.

## IL PROCESSO

# FASE 1 – Analisi e Studio dell'Azienda

Collezione degli  
ultimi 5 bilanci +  
previsionale



Analisi mercato  
Germania



Definizione modello  
operativo



Progettazione del  
dipartimento  
marketing



Analisi mercato USA



Valutazione fattibilità  
economica



Stesura del piano  
finanziario



## SOLUZIONE

# Fase 2 – Soluzioni Proposte

L'intervento si è concentrato sulla **creazione di una strategia di market-entry** integrata e di un **piano economico-finanziario** ad hoc, finalizzati a **rendere l'espansione in USA e Germania sostenibile e misurabile** in ogni fase.

### ANALISI DEL MERCATO E DEI COMPETITOR

Raccolta e interpretazione di dati su domanda, regolamentazioni locali e posizionamento dei principali player in entrambi i Paesi.

### BUSINESS PLAN E MODELLO DI REVENUE

Stesura di scenari previsionali a 3 anni con definizione di pricing, volumi di vendita e break-even point per ogni mercato.

### PIANO FINANZIARIO E CASH FLOW

Costruzione di forecast mensili e trimestrali, individuazione dei fabbisogni di capitale e delle milestone di investimento per il rollout.

### PROGETTAZIONE DEL DIPARTIMENTO MARKETING

Definizione del profilo specialistico, dei processi operativi e delle modalità di coordinamento con il direttore commerciale e le nuove sedi estere.

## RISULTATI RAGGIUNTI

### FINANZIAMENTO DA € 1.6M

L'azienda per finanziare l'espansione all'estero si è rivolta a banche e bandi pubblici che hanno creduto nella bontà della pianificazione concedendo un finanziamento da 1.6 milioni di euro ●

### ASSUNZIONE DI 3 RISORSE

Per guidare l'espansione l'azienda ha assunto 1 country manager in USA e uno in Germania; oltre che a una figura marketing in Italia per coordinare gli sforzi di studio del mercato e quelli del reparto commerciale di casa madre ●

### AUMENTO DELLE VENDITE DEL 10%

Grazie all'apertura delle due sedi in USA e Germania e agli accordi precedenti con le aziende del posto, l'azienda aveva un proiettato stimato ha aumentato le vendite del 10% solo nel primo anno ●

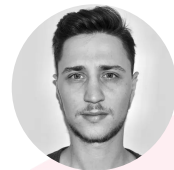
CHI SIAMO

## Rendiamo **Grandi** le Piccole e Medie Imprese

In Reversea aiutiamo le PMI a migliorare la loro situazione finanziaria. **Siamo il CFO al fianco di imprenditori e manager** nell'accesso ai capitali, gestione del cash flow e della tesoreria aziendale, ottimizzazione dei costi diretti e indiretti e analisi dei margini per migliorare i ricavi.

Siamo due ex consulenti Accenture con più di 7 anni di esperienza in **Business Administration & Finance**.

Siamo mossi dall'ambizione e convinzione di poter rendere disponibili a PMI e Startup le competenze gestionali, tecniche e relazionali maturate nei contesti corporate ed istituzionali nel corso delle nostre carriere professionali.



**Simone Facco**

Financial Analyst

*simone@reversea.io*



**Matteo Marchesini**

Business Analyst

*matteo@reversea.io*