



# TUTTO QUELLO CHE AVRESTI VOLUTO SAPERE SULL' ESPORTAZIONE, MA NON HAI MAI OSATO CHIEDERE.....



Tutti gli imprenditori dal direttore di FIAT al fornaio Giovanni vogliono aumentare le loro vendite. Qualcuno mostra i miracoli di ingegnosità, qualcuno ha la fortuna di trovarsi con un prodotto giusto al posto giusto al congiuntura favorevole, e qualcuno semplicemente fatica tanto (*e così muore uno scapolo con una salute malandata e ingenti debiti*). Se state leggendo questo articolo, probabilmente volete essere sani, ricchi e, preferibilmente, a capo di un impero industriale. Cercheremo di aiutarvi a farlo.

Uno dei **vantaggi di essere imprenditore è la possibilità di scegliere in una situazione una delle centinaia di soluzioni diverse.**

## **Perché gli italiani guardano verso l'Est?**

***Molti credono che le potenzialità del mercato interno e quelle dell'Europa Occidentale sono esaurite.*** Spesso non è così. Ognuno vede la situazione da un punto di vista solo. A volte, colleghi, amici o consulenti possono suggerire le nuove opportunità per la commercializzazione, un nuovo tipo di clienti, nuovi vantaggi competitivi, ecc. Basterebbe di fare una - due sessione di brainstorming, riflettere sulle nuove idee, e vedrete delle possibilità interessanti.

Inoltre, vi consiglio di leggere il *libro di Eliyahu M. Goldratt Obiettivo, Obiettivo 2 e Obiettivo-3.*

Essenzialmente si tratta di un business romanzo, da cui è difficile staccarsi. Almeno a me hanno suggerito delle idee e soluzioni business interessanti.

## **L'EST EUROPEO?**

Se il vostro desiderio di conquistare il mercato dei barbari dell'Est è molto grande, *e nulla si può fare al riguardo, proverò a dirvi alcuni segreti di*



*come scambiare il vs. lo specchio e le vs. perline colorate con la montagna d'oro<sup>1</sup>*

### **LE CAMERE DI COMMERCIO AIUTANO?**

Nel 2003, io con un gruppo di colleghi ho condotto una ricerca per il Dipartimento economico del Consiglio regionale d'Alsazia (Strasburgo, Francia), su come aumentare le esportazioni delle piccole e medie imprese d'Alsazia. Due parole sulla struttura francese, che in gran parte è identica a quella italiana.

In molti paesi ci sono le camere di commercio (Les chambres de commerce et d'industries (CCI). Il loro ruolo è quello di informare, mediare, formare e fare consulenza. La camera di commercio utilizza una rete di rappresentanti all'estero, nonché i centri di informazione europei. Una parte significativa delle richieste relative al fornimento di informazioni è a pagamento. Si tratta di informazioni e dati come le statistiche, le ricerche, le condizioni del mercato, la legislazione, le procedure finanziarie, ecc. Per aiutare gli imprenditori, CCI offre anche la ricerca di agenti e partner ed organizza la partecipazione a fiere.

In Alsazia vi sono organizzazioni come l'Associazione per lo sviluppo del Dipartimento della regione del Basso Reno e l'Agenzia di Sviluppo di Alsazia, che tra le altre attività sono volte a promuovere le esportazioni. Bisogna menzionare anche il Fondo regionale di esportazione, il quale fornisce sostegno indiretto (creazione del catalogo dei campioni, ricerca dei partner, organizzazione delle mostre) e prevede sovvenzioni per le imprese finanziariamente sane con un massimo di 100 dipendenti.

### **QUINDI..**

**Per esportare è utile ad unirsi con i produttori di prodotti simili, ma a condizione che la gamma dei prodotti industriali sia diversa, o, meglio ancora, che i prodotti si completino a vicenda.** In questo modo si riducono sensibilmente i costi e tutto ciò rende l'offerta più attraente per i potenziali clienti.

Tuttavia, prima di iniziare il futuro percorso verso l'esportazione, è necessario determinare i paesi di destinazione, specialmente con una fotografia ad oggi, prima di entrare nei segreti più reconditi..

---

<sup>1</sup> Come facevano i primi colonizzatori in America...



## Ex URSS -Russia

### *Il paese di balalaika e degli orsi.*

Dai tempi di Ivan il Terribile, poco è cambiato nella mentalità di un uomo russo medio.

Cortesìa e pulizia non sono i punti forti dei russi, in particolare nella provincia.

**Molto forte è l'inclinazione per ingannare gli stranieri fiduciosi.**

*La corruzione prospera da un poliziotto ad un funzionario di alto livello.*

Il governo e le autorità di regolamentazione sono imprevedibili, come un testimone ubriaco al matrimonio (*all'inizio del 2010 gli importatori di alcol improvvisamente hanno saputo che hanno bisogno di una nuova licenza per l'importazione di vino quando i camion sono stati fermati in dogana, mentre le autorità che rilascia tali licenze non aveva nessun idea di come è fatta questa licenza, e quali documenti occorrono per farla*). **Tuttavia, non tutto è così cupo.** Il mercato è enorme (146 milioni di persone), il margine di profitto è molto più alta che in Europa, quindi per gli imprenditori che amano il rischio può essere estremamente interessante.

## Bielorussia

*I bielorussi mangiano volentieri le patate e si distinguono per la pazienza degna d'invidia..*

Qui, tutto è gestito dallo Stato. **Il livello basso di corruzione e criminalità è compensato dalla legislazione difficile per gli imprenditori e la tassazione più alta.** Il mercato in generale non è molto grande, perché la popolazione di tutta la Bielorussia è più piccola di quella di Mosca. Mercati di nicchia? Sì. Tra poco crescerà anche qui il reddito, non come negli altri paesi, però.. **In ogni caso bisogna puntare sulle aziende statali o quelle vicine alle persone del potere. Ancora per un po'....**

## Ucraina

*Il lardo e gorilka (vodka ucraina) –i simboli deliziosi dello Stato.*

Questo bellissimo paese è diventato una vittima di politiche sbagliate del presidente e del governo, ed è difficile fare le previsioni prima della fine delle elezioni presidenziali. **Tuttavia, la corruzione è molto alta, il potere d'acquisto in Ucraina è inferiore a quello in Russia, ma nello**



**stesso tempo lo Stato si immischia di meno negli affari degli imprenditori che in Bielorussia.** La popolazione di 46 milioni di persone fa l'Ucraina un mercato significativo.

Da tutto ciò si può concludere che il fattore più importante per il successo sul mercato della Russia è **la scelta del partner giusto**. Se lo sapevate, o meno, *proverò comunque a parlarvene nel prossimo articolo.*

*Oleg Batjuk –MKTG Manager -Russia*