

Esportare in Digitale


SACE


PROMOS
ITALIA
BE GLOBAL


DIGIT
EXPORT

Case histories: il plus del digitale nei processi di export in Germania

Eliomaria Narducci

Segretario Generale

ITKAM - Camera di Commercio Italiana per la
Germania

09/05/2024

ITKAM

DOVE ITALIA E GERMANIA SI INCONTRANO

La Camera di Commercio Italiana per la Germania (ITKAM), costituita nel **1911** in base al diritto tedesco quale **associazione no profit** di imprenditori e di professionisti, è **riconosciuta dal Governo italiano** in base alla legge del 1.7.1970, n. 518.

ITKAM è un'associazione bilaterale che opera sui mercati italiano e tedesco per **favorire ed incrementare le relazioni economiche e la cooperazione tra le imprese di entrambi i Paesi.**

ITKAM è presente in Germania con **tre uffici operativi** (Francoforte, Berlino, Lipsia), diversi **uffici di rappresentanza in Italia** ed un **Desk** a Vienna (ITKAM Austrian Desk).



ITKAM

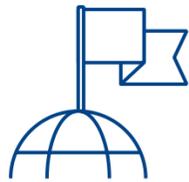
DOVE ITALIA E GERMANIA SI INCONTRANO



Un'associazione di

+400

Imprese per portare
L'Italia in Germania



Parte di

86

Camere di Commercio
italiane all'Estero



Ambasciatori del

Made in Italy

dai settori tradizionali
alle nuove tecnologie



Più di **500**

il network di professionisti
che lavorano con noi

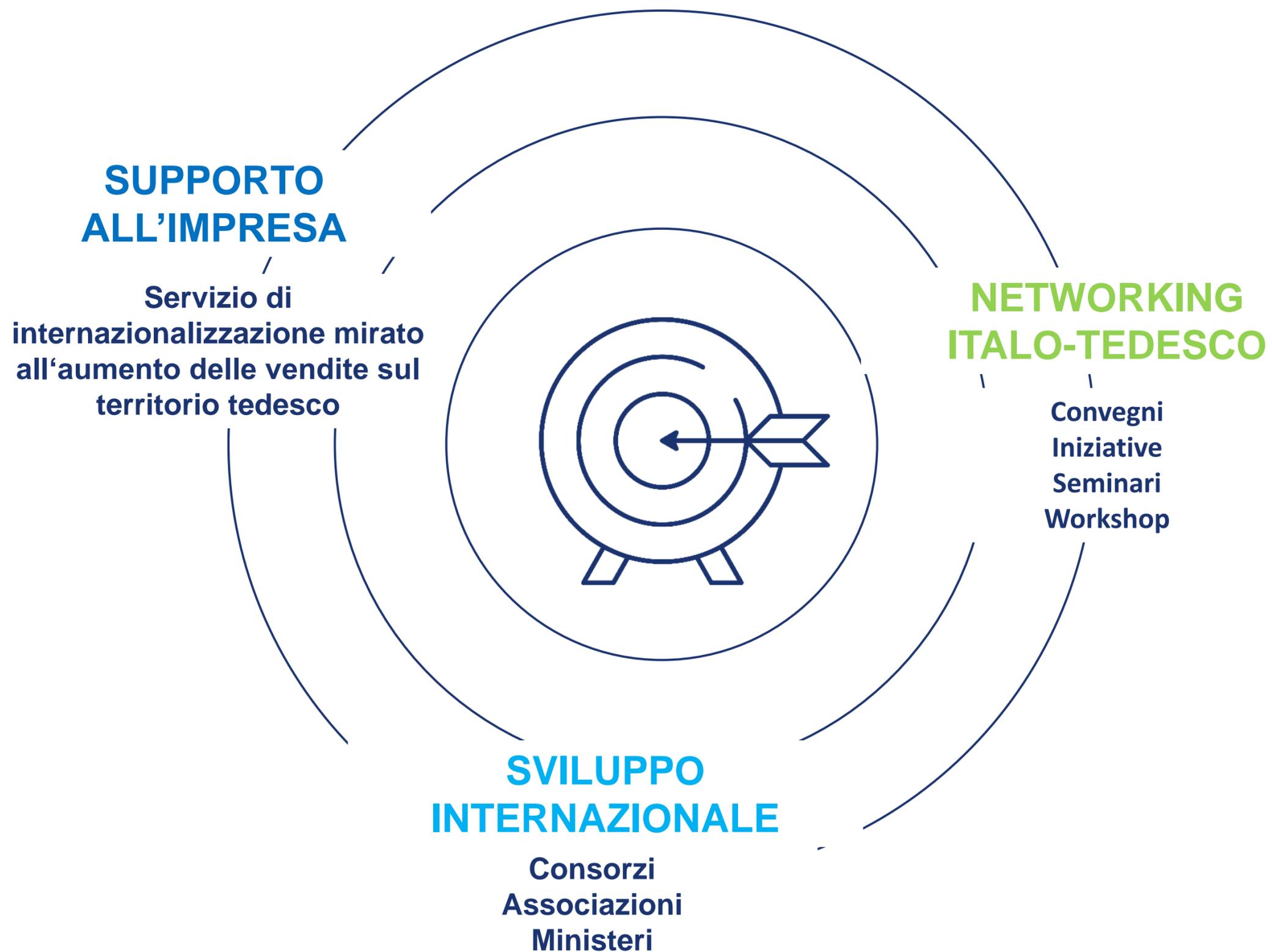


11

le nostre sedi in Italia
e in Germania a **Francoforte,**
Berlino e Lipsia



Obiettivi ITKAM



Settori di attività



AUTOMOTIVE



**CONSULENZA
E SERVIZI**



**FASHION
& DESIGN**



**FOOD &
BEVERAGE**



**FORMAZIONE
& EDITORIA**



HEALTHCARE



**INDUSTRIA
MECCANICA**



LOGISTICA



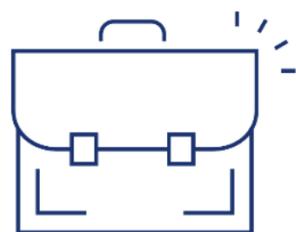
**TECNOLOGIA E
INNOVAZIONE**



**TURISMO
E ARCHITETTURA**

I servizi

I SERVIZI ALLE IMPRESE



START UP
SVILUPPO DEL BUSINESS
CONSULENZA NORMATIVA

I SERVIZI A ORGANIZZAZIONI ED ENTI



PRESENZA INTERNAZIONALE
PROMOZIONE ED EVENTI
PROGETTI EUROPEI

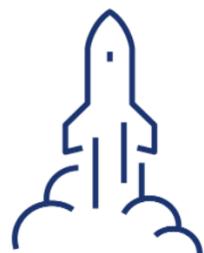


I SERVIZI ALLE IMPRESE



START UP

- Apertura attività in Germania
- Spazi di Co-Working
- Desk di rappresentanza
- Domiciliazione imprese
- Servizi in outsourcing



SVILUPPO DEL BUSINESS

- Analisi di mercato
- Lead generation
- Ricerca partner e agenti
- Ricerca personale e manager
- Scouting opportunità di M&A



CONSULENZA NORMATIVA

- Adempimenti smaltimento imballaggi
- Gestione RAEE rifiuti elettrici ed elettronici
- Distacco lavoratori in Germania

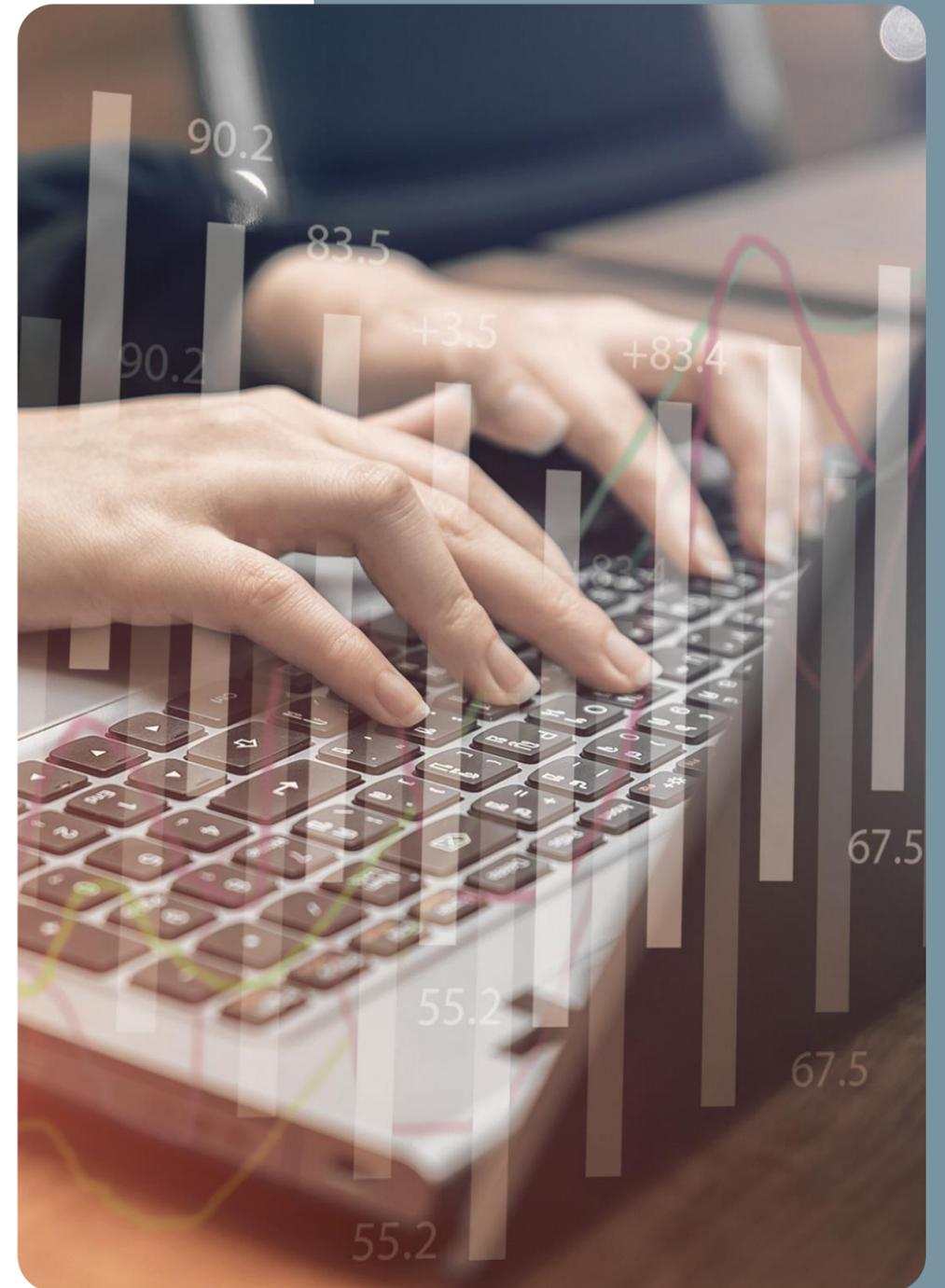


Il plus del digitale nei rapporti commerciali

Sfruttare il digitale: numerosi **vantaggi** per le aziende italiane che si affacciano al mercato tedesco.

Tuttavia, decidere di vendere i propri prodotti attraverso un **marketplace** locale, oppure aprire un proprio marketplace in Germania presenta diverse sfide.

Queste sfide sono presenti sia nel B2B che nel B2C.



Case History

PIANO DIGITAL:

ITKAM ha supportato l'impresa nell'ingresso nel **mercato tedesco**, facendo leva su diversi elementi, tra cui il digitale.



ITKAM ha lavorato all'ottimizzazione della presenza online di un caseificio italiano, adattandola al mercato tedesco, agendo su due assi:

- Ottimizzazione del sito web per renderlo più appealing e funzionale per il pubblico tedesco.
- Supporto diretto dal punto di vista linguistico e terminologico, fornendo dei termini più adatti per il sito
- Gestione del rapporto con un'esperta di strategia SEO per perfezionare l'utilizzo dei termini presenti sul sito web
- Definizione di una strategia social, con l'obiettivo di incrementare la brand awareness in Germania.

Case History



ATTIVITÀ IN PRESENZA:

ITKAM ha supportato l'azienda in diversi **attività in presenza**, volte a favorire il processo di internazionalizzazione dell'azienda, che hanno permesso al cliente di entrare in contatto con nuovi partner commerciali:

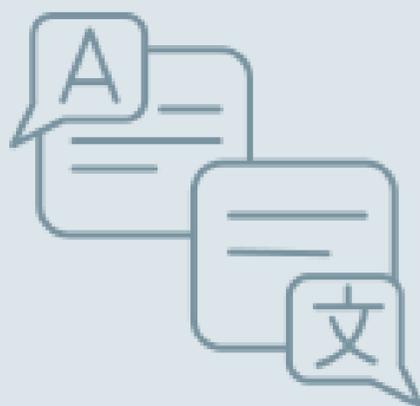
- **organizzazione di incontri B2B**
- **attività di degustazione a diversi eventi sul territorio tedesco**
- **invio campionature a controparti tedesche**

Le sfide dell'esportazione in Germania

Ma quali sono gli aspetti centrali da prendere in considerazione quando si esporta in Germania?

Grazie al nostro lavoro costante a contatto con aziende che intendono **internazionalizzare la propria attività**, riteniamo che vi siano **quattro aspetti** a cui fare maggiormente attenzione quando si esporta in questo Paese:

LINGUA



TEMPI DI CONSEGNA



**LOGISTICA
E
TIME TO MARKET**



PACKAGING



La lingua tedesca

Aspetto linguistico è centrale in ogni momento della fase di esportazione, dalla **ricerca delle controparti commerciali**, alla **ricerca dei clienti** fino alla **comunicazione col cliente finale**.

Sito in lingua tedesca fondamentale per il cliente:

Vicinanza ed esclusività
Facilità di accesso alle informazioni

Assistenza clienti con competenze linguistiche:

Personalizzazione e velocizzazione del servizio

Anche se molti tedeschi parlano inglese, avere a disposizione l'assistenza clienti nella propria lingua facilita la comunicazione e **velocizza i tempi di risoluzione di eventuali problemi**.

Tempi di consegna del prodotto

Culturalmente in Germania si dà molto valore alla **puntualità e alla precisione**.

Per questo motivo la consegna **puntuale della merce** è un aspetto primario che influisce sulla **customer satisfaction**.

Sfida per l'azienda: considerare i tempi necessari dall'invio del prodotto alla ricezione, soprattutto se i prodotti sono in partenza dall'Italia.



Logistica e time to market



Per raggiungere l'obiettivo della **puntuale consegna** della merce bisogna prendere in considerazione due aspetti:

LOGISTICA EFFICIENTE

- Prodotti in partenza dall'Italia o magazzino in Germania per accorciare i tempi?
- Trasporto: più efficiente – meno costoso: su ruota? Aereo? Tramite ferrovia?

A causa delle distanze ci potrebbero essere disguidi/imprevisti che rallentano il movimento della merce.

TIME TO MARKET

- Calcolare minuziosamente il tempo necessario dalla produzione alla consegna per definire il momento in cui il cliente riceverà il prodotto.

Packaging

Scelta di **packaging accattivante e resistente:**

- trasmette il valore del made in Italy
- dà l'impressione di un prodotto realmente italiano
- adatto ad essere spedito



Grazie!

- **Case histories: il plus del digitale nei processi di export in Germania**
- **Eliomaria Narducci**
Segretario Generale
ITKAM - Camera di Commercio Italiana per la Germania

Per ulteriori informazioni:

www.itkam.org / info@itkam.org

Seguiteci su social:

<https://de.linkedin.com/company/itkam>

https://www.facebook.com/ITKAM.org/?locale=de_DE

https://www.instagram.com/itkam_it_de/?hl=de


SACE


**PROMOS
ITALIA**
BE GLOBAL

**DIGIT
EXPORT**