



STRATEGIA DI SVILUPPO  
NEI MERCATI ESTERI

# CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL

Il Piano di sviluppo aziendale è promosso da DEAS GLOBAL INVESTMENT -ARCHSTUDIODESIGN - STUDIO AVV. PIGNATA – DOTT. MARCO PALAZZI Cofounder and Partner at IBPARTNERS ed è finalizzato alla internazionalizzazione del BRAND e ACQUISIZIONE di LAVORI nei mercati internazionali  
Il suo obiettivo è quello di delineare e condividere strategie, azioni da intraprendere, i tempi, i costi e le risorse stimabili per la realizzazione del Piano aziendale

“ RETE IMPRESA “CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL”



Piano di progetto e sviluppo aziendale

RETE - IMPRESA



## La Genesi dell'iniziativa :

Promuovere la competitività internazionale delle imprese Made in Italy. Esiste una forte complementarità tra l'economia italiana e le strutture economiche africane, e il tessuto delle piccole e medie imprese italiane può offrire modelli e competenze utili alle controparti africane e allo stesso tempo utili alla crescita della Rete **CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL**. Senza dimenticare le reciproche esigenze legate al tema della crescita demografica e dell'esigenza di trasformare questa in un asset di sviluppo SOSTENIBILE.

Lo **STUDIO AVV. PIGNATA** da parecchi anni collabora con GOVERNI in vari Stati Africani, soprattutto con MANDATI – INCARICHI DIRETTI con le stesse Istituzioni ed Ambasciate Estere.

**DEAS GLOBAL INVESTMENT**, società di ADVISORY che opera in campo nazionale e internazionale nel settore del REAL ESTATE ADVISORY & PROJECT DEVELOPMENT con lo studio architettura e progettazione, **ARCHSTUDIODESIGN**, nato dalla collaborazione e dall'unione di capacità e competenze tecniche comprovate da anni di esperienza, hanno deciso di investire le proprie risorse tecniche finanziarie e manageriali per intraprendere e sviluppare l'ambizioso progetto di realizzare la **RETE IMPRESA CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL** in accordo con lo STUDIO AVV. MICHELE PIGNATA e la collaborazione del **DOTT. MARCO PALAZZI** Cofounder and Partner at IBPARTNERS, società per lo sviluppo e finanziamento di progetti di internazionalizzazione. Il business TEAM DEAS – RETE/ CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL copre tutti i settori della finanza aziendale e del Project Management.



**DEAS GLOBAL  
INVESTMENTS**

**ARCHSTUDIODESIGN**

**STUDIO AVV.  
MICHELE PIGNATA**

**IBPARTNERS DI  
MARCO PALAZZI**



## In particolare :

- Advisory Corporate Finance
- Consulenza strategica e sviluppo aziendale
- Strutturazione e gestione finanziaria di operazioni immobiliari
- Stesura di piani economico-finanziari
- Redazione di information memorandum e di piani di fattibilità
- Predisposizione e gestione di progetti
- Assistenza nello sviluppo di operazioni immobiliari
- Assistenza per investimenti esteri, in Italia
- Ricerca di potenziali partner di business Assistenza nella gestione di NPL

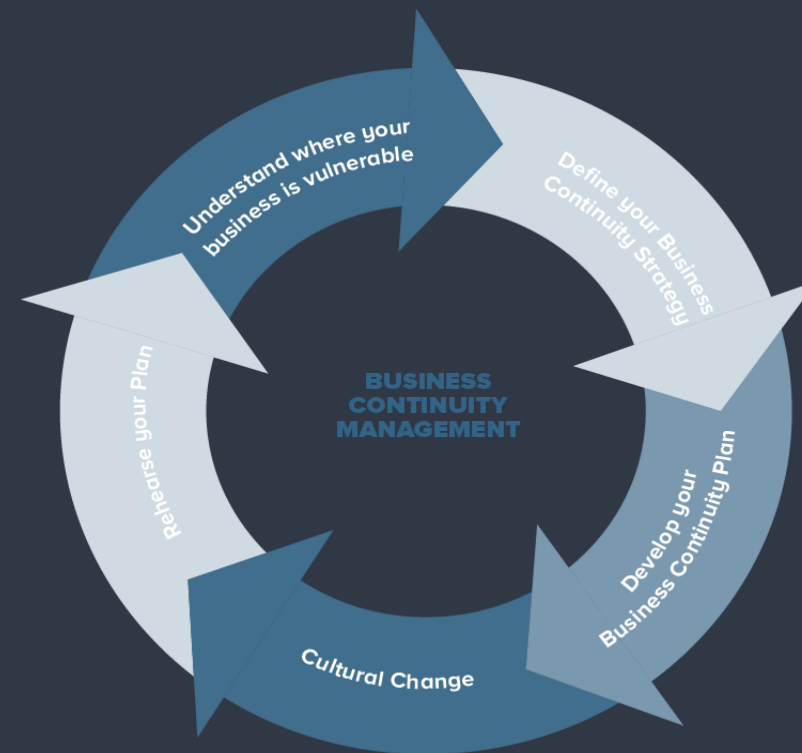
## Il Project management assiste le aziende in tutte le fasi :

- Analisi della situazione
- Identificazione degli obiettivi
- Definizione della strategia di marketing (marketing mix)
- Piano d'azione operativo
- Controllo e implementazione, Architettura e Progettazione  
Ingegneria-Costruzioni - Ristrutturazioni - Riconversioni -Interior  
Design – Impiantistica- Contenimento energetico Facility  
Management





# Business Continuity



La visione di DEAS / RETE CONTRACTSOLUTION è che la realtà sempre emergente delle "reti" e "accesso" è alla base di una fluida aggregazione di operazioni e imprese per creare valori per clienti, mercati e azionisti. In questo scenario, le aziende devono riconsiderare sia la catena di approvvigionamento che la catena della domanda per evitare di essere disintermediati e creare una nuova aggregazione di fornitori e clienti, creando nuovi spazi e opportunità per migliorare l'efficienza operativa.

L'evoluzione del mercato favorisce lo sviluppo di una "economia di rete" dove :

- un modello di organizzazione fisso o relativamente fisso non è più efficace

In un mondo di rapidi cambiamenti, è necessario adottare l'organizzazione e il modello di business a nuove condizioni economiche e considerare la velocità di fare affari

- i progetti si evolvono in un'organizzazione di rete, costituita da più società che condividono e scambiano informazioni strategiche, risorse comuni e costi di distribuzione per produrre un vantaggio competitivo a vantaggio di ciascuna società aggregata e del progetto stesso **DEAS/CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL** mira a essere identificato come l'architetto dell'economia di rete crea e struttura progetti in rete in modo da aggregare i punti di forza di ogni azienda a una maggiore efficienza di realizzazione e funzionamento del progetto.



# La filosofia

Se in passato la visione internazionale dell'impresa poteva rappresentare un'opportunità, oggi la crescente apertura dell'economia e l'avanzamento della globalizzazione ne hanno mutato il significato trasformandola in una necessità talvolta fondamentale ai fini della sopravvivenza non solo delle grandi imprese ma anche di quelle di minori dimensioni.

Alcuni degli errori più comuni consistono nel fondare le valutazioni su dati superficiali, generalmente raccolti tramite segnalatori, contatti in fiere e manifestazioni di settore, nel tentativo, ad esempio, di copiare i concorrenti già presenti all'estero, o nel frettoloso tentativo di compensare la contrazione dei mercati interni.

La mancanza di un approccio metodico e strutturato non può che condurre ad uno spreco di tempo e risorse che in certi casi potrebbe non consentire l'ingresso nei mercati esteri. È in tale fase che si presenta per il TEAM CONTRACTSOLUTION l'opportunità di fornire il supporto e l'assistenza imprenditoriale che vada oltre i tradizionali servizi di natura tecnica, fiscale e legale.

La capacità di analisi economica che la formazione e l'esperienza professionale attribuisce alla struttura CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL una competenza complementare alle capacità imprenditoriali delle AZIENDE PARTNER coinvolte preventivamente ad un possibile Progetto d'investimento, che possono essere determinanti per la razionalizzazione, l'organizzazione ed il completamento del processo di analisi dei mercati esteri, e quindi del più ampio progetto di internazionalizzazione e strutturazione del Business unit.





# La strategia

La strategia è alla base del successo di un'organizzazione, che richiede scelte difficili sulle mosse che farà ora e in futuro.

Ma per stabilire una strategia vincente, i leader hanno bisogno di una solida conoscenza delle dinamiche che guidano il cambiamento e dell'innovazione e degli strumenti per garantire opportunità di crescita e ridurre i rischi.

# Analitica

Con l'analisi, un'organizzazione è in grado di essere meglio descrittiva, predittiva e prescrittiva, ma solo se esiste una solida connessione tra ciò che l'analitica può fornire e ciò che l'azienda sta cercando di realizzare. La nostra organizzazione può utilizzare le analisi per contribuire a fornire approfondimenti per consentire processi decisionali più efficaci.

# Consulenza

L'innovazione, la trasformazione e la leadership avvengono in molti modi. In **CONTRACTSOLUTION** la nostra capacità di aiutare a risolvere i problemi più complessi dei clienti ci distingue. Forniamo strategia e implementazione, dal punto di vista aziendale e tecnologico, per aiutarti a guidare nei mercati in cui vuoi competere.





# Aree di intervento:

**“SE VUOI prosperare, prima costruisci strade”**

**dice un proverbio cinese.**

Questo sembra certamente essere vero in Africa. Il continente dovrebbe costruire molte strade, ferrovie, porti e centrali elettriche, poiché le grandi lacune infrastrutturali rimangono un ostacolo alla crescita, agli investimenti e alla diversificazione economica.

Recenti stime dell'African Development Bank (AfDB) indicano che le necessità minime di infrastruttura del continente - per i paesi per sostenere la crescita delle loro economie, popolazione, livello di reddito e sostituire l'invecchiamento dell'infrastruttura - da \$ 130 miliardi a \$ 170 miliardi all'anno. Almeno la metà di tale requisito è attualmente non finanziata.







Almeno la metà di tale requisito è attualmente non finanziata. Gli investimenti in progetti infrastrutturali e di capitale (I&CP) possono essere essenziali per diversificare le economie e promuovere l'attività e l'industrializzazione del settore privato, garantendo la creazione di posti di lavoro sufficienti per i 12 milioni di giovani che entrano nella forza lavoro in Africa ogni anno. Gli investimenti nelle infrastrutture aumentano anche la fiducia delle imprese e attirano investimenti in altri settori, promuovono l'innovazione e la produttività e riducono i costi di transazione, facilitando gli scambi di beni e servizi e il trasferimento di talenti. La Banca mondiale stima che la crescita pro capite del prodotto interno lordo (PIL) dell'Africa subsahariana aumenterebbe di 1,7 punti percentuali all'anno se la regione dovesse colmare il divario infrastrutturale (in termini sia di quantità che di qualità) rispetto al mediana mondiale in via di sviluppo. Ciò potrebbe anche rendere la crescita in Africa più inclusiva, alleviando la povertà in tutto il continente.



## Sviluppo di infrastrutture di finanziamento

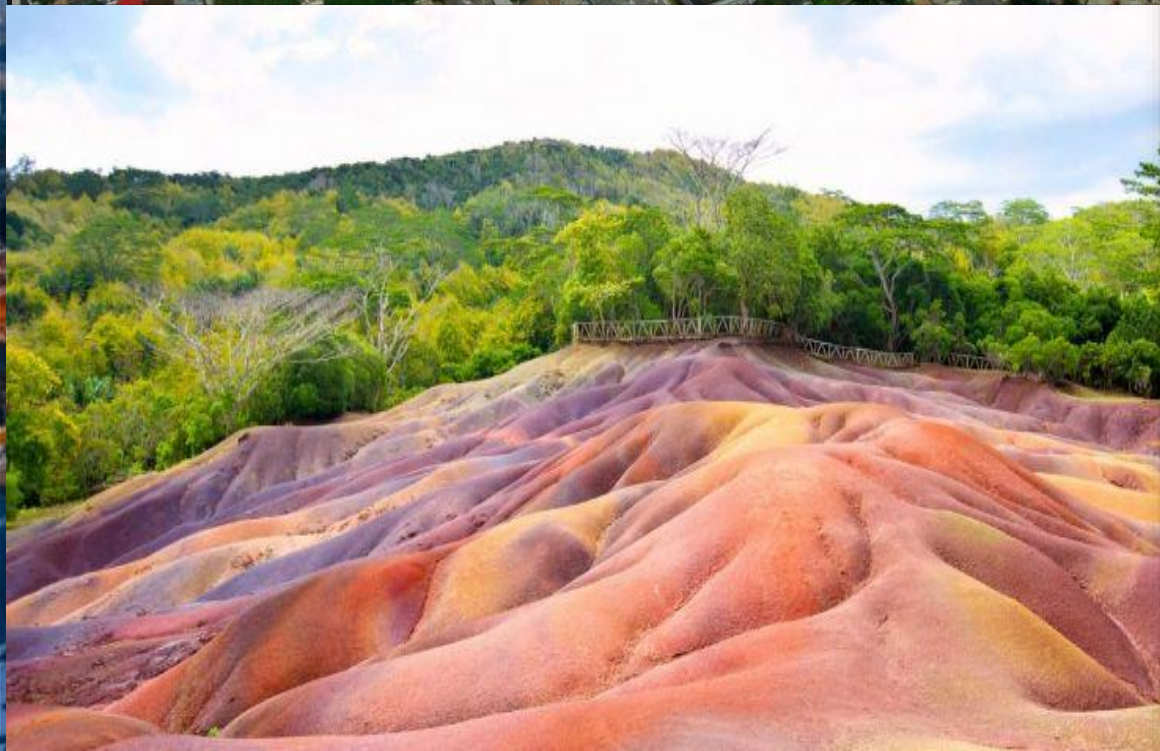
A livello globale, i paesi in via di sviluppo che hanno investito almeno il 30% del PIL in investimenti fissi lordi (ovvero infrastrutture e attrezzature di capitale) sono stati tra le economie in più rapida crescita. Tra il 2010 e il 2017, il rapporto di investimento per la Cina e l'India è stato in media rispettivamente del 44% e del 31% e per il gruppo dei paesi dell'Asia orientale e del Pacifico (esclusi i paesi ad alto reddito) è stato del 40,6%.

Ogni fase del ciclo di vita del progetto di infrastruttura e capitale pone sfide uniche e richiede misure distinte.





Il team CONTRACTSOLUTION assicura la propria esperienza globale in tutte le fasi del ciclo di vita degli asset - in ambienti di partenariato pubblico, privato e pubblico-privato (PPP) - aiutando le organizzazioni delle aziende a migliorare e gestire gli investimenti complessi in modo più efficace.



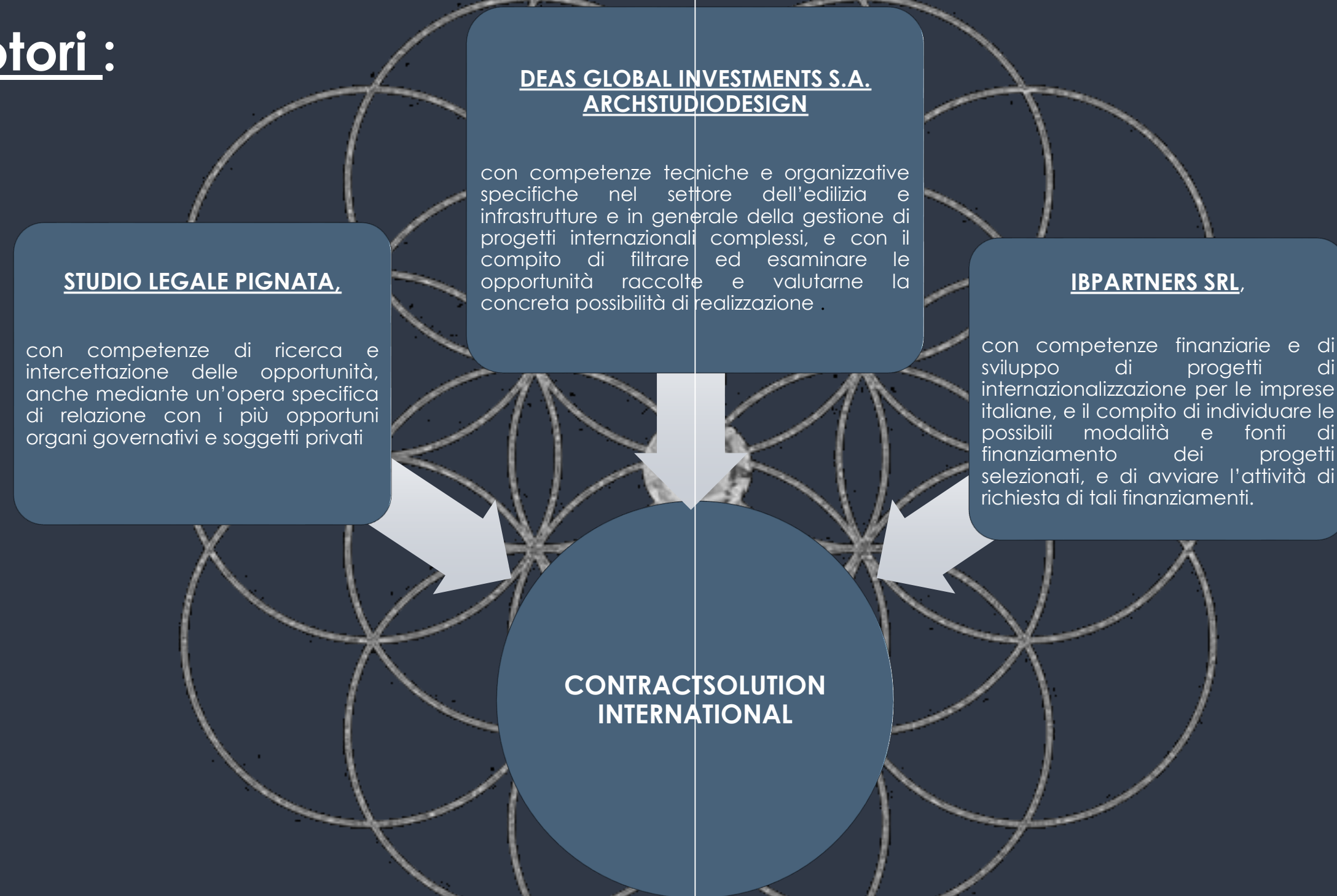


I territori target sono principalmente l'Africa e il Medio Oriente, ma senza escluderne altri in caso emergano opportunità interessanti.





# I promotori:





# Contractsolution

## Attività:

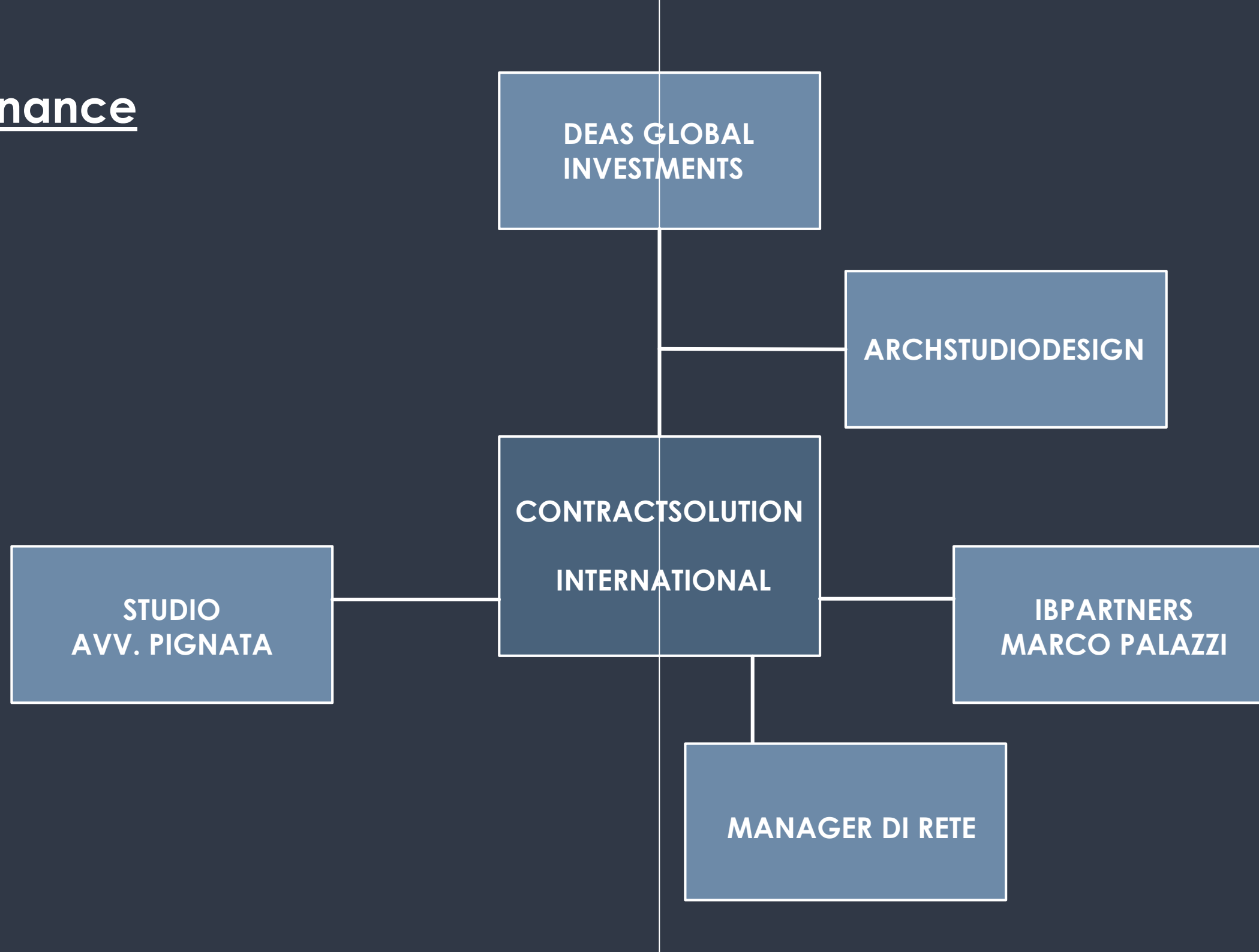
- a. Analisi dei paesi internazionali di potenziale interesse, ricerca di idonei partner (produttori- costruttori ecc. ) aventi caratteristiche adeguate (settore, tipologia di prodotto, localizzazione, dimensione aziendale ecc. ), valutazione delle condizioni di investimento, sviluppo di progetti, analisi di fattibilità di Business nel contesto residenziale, turistico alberghiero, industriale e commerciale
- b. Individuazione e valutazione delle idonee risorse finanziarie (nazionali, sovranazionali ed internazionali) e collaborazione nel montaggio del progetto (revisione del business plan, validazione delle ipotesi di business plan ecc).
- c. Promozione dell'insediamento di aggregazioni di imprese in nuove aree residenziali, industriali speciali, commerciali e tecnologiche, anche su proposta di istituzioni locali, nella selezione di possibili aree di investimento e/o sostenimento delle imprese Italiane e analisi e valutazione di insediamenti specifici

- d. Messa a disposizione di assistenza e servizi diversi quali: fissazione di incontri con soggetti terzi come banche locali, agenzie nazionali per la promozione degli investimenti, studi legali per l'approfondimento su tematiche legali ed amministrative, l'identificazione delle opportunità commerciali, la predisposizione di supplementi di informazioni delle aziende estere individuate, la promozione di relazioni commerciali con aziende estere l'assistenza nella prima fase di trattative per lo sviluppo dei rapporti contrattuali l'affiancamento durante gli incontri di natura tecnica-commerciale con i partner esteri individuati





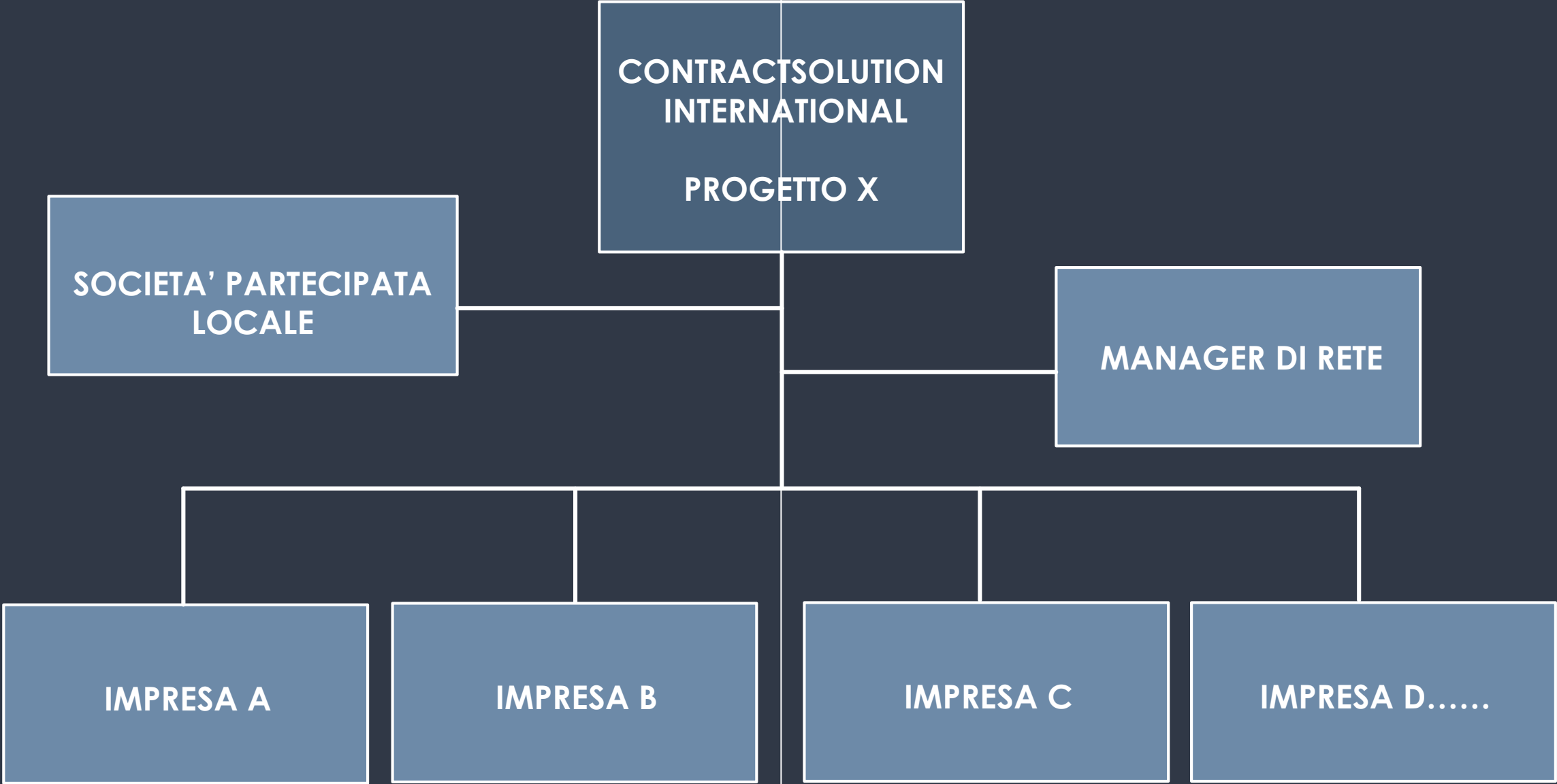
# La Governance





GOVERNANCE A PROGETTO

CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL – ESTERO



## **CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL**

Via Gorra 55/D

29122 Piacenza ( PC) ITALY

E-mail [contractsolution49@gmail.com](mailto:contractsolution49@gmail.com)

Web: [www.contractsolution.com](http://www.contractsolution.com)

*STRICTLY CONFIDENTIAL* Questo materiale è da ritenersi riservato e strettamente confidenziale e non potrà essere diffuso né in toto né in parte. Parimenti, questo materiale, inoltrato per conoscenza, potrà essere utilizzato dal ricevente solo dopo aver concordato con DEAS GLOBAL INVESTMENTS e ARCHSTUDIODESIGN le condizioni di utilizzo

DEAS GLOBAL INVESTMENTS e ARCHSTUDIODESIGN esercitano la proprietà intellettuale e tutti relativi diritti su idee e concetti esposti in questo documento.





**PRIVATE PARTNERSHIP**  
**MODELLO**  
**OPERATIVO E FUNZIONALE**







## **Le strategie per intercettare le nuove opportunità di business del 2030**

### **Un pensiero dominante da diffondere:**

- Esportare, aprirsi ai mercati esteri, intercettare al meglio la domanda straniera, ma anche saper innovare i propri processi o i propri prodotti, diventano oggi operazioni strategiche per guadagnare posizioni di competitività.

E proprio grazie a questo strumento le imprese AGREGATE ALLA RETE CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL possono percorrere nuove vie, senza perdere di identità e radicamento.

Le imprese in rete condividono infatti certe funzioni proficue per il proprio business, mettendo in comune il know-how per esportare, produrre e costruire, condividendo gli oneri di un export manager

Chi usufruisce del contratto di rete inoltre può beneficiare di vantaggi fiscali, ma anche di altri benefici importanti, come avere maggiore accesso al credito o maggiore visibilità, ottenere maggiore forza contrattuale con i fornitori.



# Posizionamento Competitivo della Rete

## Le grandi opere infrastrutturali

Il fenomeno dell'urbanizzazione, strettamente connesso al cambiamento demografico e all'espansione della classe media, sta spingendo la domanda di infrastrutture (Tabella F). Sulla base dei risultati dell'ultimo rapporto ANCE, le opere infrastrutturali nell'area MENA parlano sempre più italiano: nella classifica dei primi dieci mercati per entità delle commesse in corso, figurano l'Arabia Saudita al 4° posto, l'Algeria al 5° e il Qatar al 10°; con riferimento alle nuove acquisizioni di commesse troviamo in aggiunta al 5° posto gli Emirati Arabi Uniti.

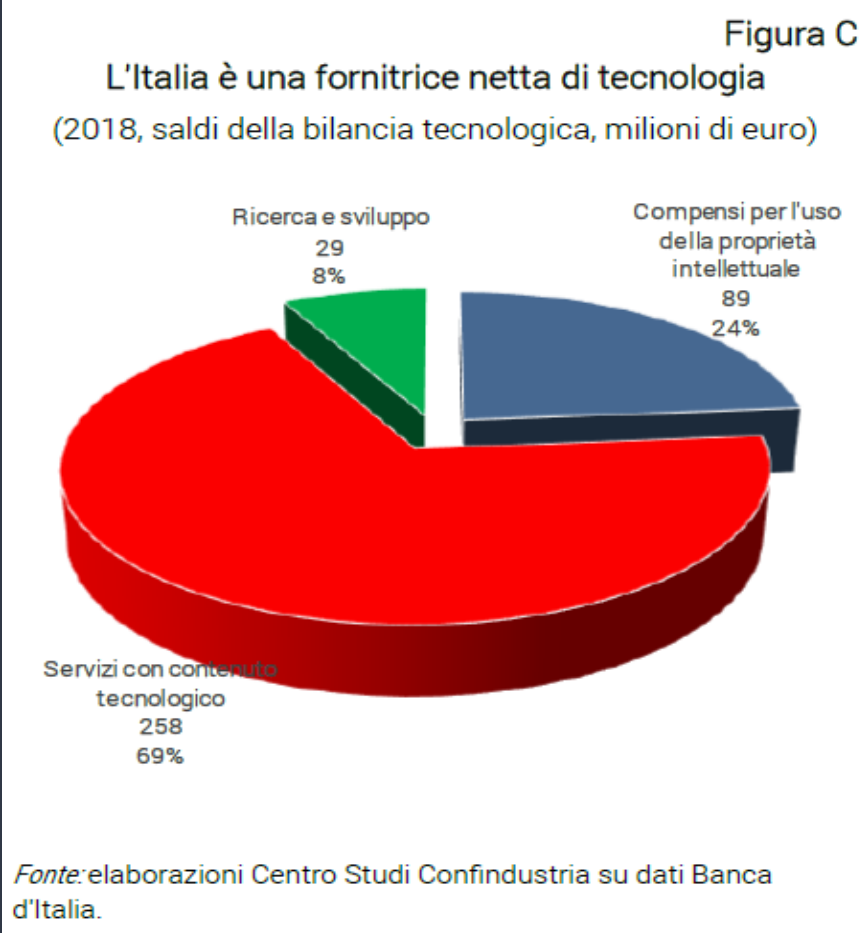
Tabella F

Le grandi opere infrastrutturali "parlano italiano"

| COMMESSE IN CORSO<br>(In milioni di euro) |        | NUOVE COMMESSE ACQUISITE 2017<br>(In milioni di euro) |        |
|-------------------------------------------|--------|-------------------------------------------------------|--------|
| 1 Stati Uniti                             | 8,004  | 1 Stati Uniti                                         | 3,074  |
| 2 Etiopia                                 | 5,500  | 2 Australia                                           | 1,834  |
| 3 Turchia                                 | 4,882  | 3 Arabia Saudita                                      | 1,333  |
| 4 Arabia Saudita                          | 4,826  | 4 Romania                                             | 1,321  |
| 5 Algeria                                 | 3,450  | 5 Emirati Arabi Uniti                                 | 1,318  |
| 6 Venezuela                               | 3,366  | 6 Turchia                                             | 1,109  |
| 7 Australia                               | 2,929  | 7 Austria                                             | 972    |
| 8 Francia                                 | 2,895  | 8 Svezia                                              | 620    |
| 9 Perù                                    | 2,854  | 9 Zambia                                              | 510    |
| 10 Qatar                                  | 2,621  | 10 Bielorussia                                        | 468    |
| Totale primi 10 mercati                   | 41,326 | Totale primi 10 mercati                               | 12,558 |
| Totale commesse in corso                  | 82,219 | Totale nuove acquisizioni                             | 17,407 |

Ordinati in senso decrescente rispetto ai milioni di euro.

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati ANCE 2018.



Strettamente connessa alla realizzazione di opere infrastrutturali è la fornitura di servizi tecnologici. Si tratta di servizi ad alto contenuto di conoscenza che si sostanziano in studi tecnici e di progettazione, nell'invio di tecnici ed esperti per collaudi e affiancamento delle maestranze locali, ma anche assistenza tecnica connessa a cessioni e diritti di sfruttamento. L'Italia è una fornitrice netta di questa tipologia di servizi ad alto contenuto tecnologico dei Paesi MENA, essendo il saldo tra crediti e debiti positivo per tutte le sottocategorie (Figura C).

L'evoluzione della struttura demografica, unitamente allo sviluppo economico, sta generando effetti di ampia portata fra i quali l'espansione della classe media, definita dalla quota di individui che dispone di un reddito compreso tra il 75 per cento e il 200 per cento del reddito mediano.

Per comprenderne appieno l'importanza è utile tenere a mente che nel mondo il peso del ceto medio, pari al 40 per cento della popolazione totale, tradotto in numeri assoluti corrispondeva nel 2015 a 3 miliardi di persone e generava un consumo pari al 48 per cento del PIL mondiale. Le proiezioni al 2030 quantificano l'incremento della massa di consumatori medi in oltre 2 miliardi di persone, il cui stock risulterà in totale quasi il doppio di quello del 2015, il che significa più di 2 individui di ceto medio ogni 3 abitanti nel mondo che esprimeranno una domanda di consumo di beni pari al 40 per cento del valore del PIL mondiale. Impressionante la dinamica prevista nei MENA, dove si stima che trasleranno al ceto medio circa cento milioni di persone che domanderanno beni di consumo per un valore pari all'attuale PIL italiano in dollari (Tabella G).

Cosa e quanto facciamo ad oggi nell'area rappresenta un'analisi propedeutica al fine di evidenziare eventuali margini ancora da sfruttare e per elaborare strategie di rafforzamento e diversificazione della nostra presenza.

Le proiezioni al 2030 quantificano l'incremento della massa di consumatori medi in oltre 2 miliardi di persone, il cui stock risulterà in totale quasi il doppio di quello del 2015, il che significa più di 2 individui di ceto medio ogni 3 abitanti nel mondo che esprimeranno una domanda di consumo di beni pari al 40 per cento del valore del PIL mondiale.

Tabella G

Nel 2030 forte crescita della classe media

| Numerosità della classe media<br>(Milioni di unità; quote % su totale mondo) |       |      |       |      | Spesa della classe media<br>(Miliardi di dollari a parità di potere d'acquisto) |        |      |        |      |
|------------------------------------------------------------------------------|-------|------|-------|------|---------------------------------------------------------------------------------|--------|------|--------|------|
|                                                                              | 2015  |      | 2030  |      |                                                                                 | 2015   |      | 2030   |      |
|                                                                              | n.    | %    | n.    | %    |                                                                                 | n.     | %    | n.     | %    |
| Nord America                                                                 | 335   | 11%  | 354   | 7%   | Nord America                                                                    | 6,174  | 18%  | 6,681  | 10%  |
| Europa                                                                       | 724   | 24%  | 733   | 14%  | Europa                                                                          | 10,920 | 31%  | 12,573 | 20%  |
| Sud America e Centro                                                         | 285   | 9%   | 335   | 6%   | Sud America e Centro                                                            | 2,931  | 8%   | 3,630  | 6%   |
| Asia                                                                         | 1,380 | 46%  | 3,492 | 65%  | Asia                                                                            | 12,332 | 35%  | 36,631 | 57%  |
| Africa Sub Sahariana                                                         | 114   | 4%   | 212   | 4%   | Africa Sub Sahariana                                                            | 915    | 3%   | 1,661  | 3%   |
| Medio Oriente e Nord Africa                                                  | 192   | 6%   | 285   | 5%   | Medio Oriente e Nord Africa                                                     | 1,541  | 4%   | 2,679  | 4%   |
| MONDO                                                                        | 3,030 | 100% | 5,411 | 100% | MONDO                                                                           | 34,813 | 100% | 63,855 | 100% |

Fonte: elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati Commissione europea.

Impressionante la dinamica prevista nei MENA, dove si stima che trasleranno al ceto medio circa cento milioni di persone che domanderanno beni di consumo per un valore pari all'attuale PIL italiano in dollari (Tabella G).

Diventa, dunque, di cruciale importanza intercettare in anticipo la domanda di questa grossa massa di consumatori, per infondere nuova linfa vitale al nostro sistema produttivo, compensando così il progressivo venir meno del sostegno al PIL nostrano proveniente dalla domanda interna. Ma non si tratta solo di beni di consumo durevoli e non durevoli, ma anche di investimenti in istruzione. Infatti, spinta da velleità di riscatto sociale, la classe media si trasferisce in città e investe in capitale umano.

Per questo l'interesse non è solo per le imprese manifatturiere ma anche per quelle delle costruzioni per via dell'incremento della domanda di abitazioni per uso residenziale, scolastico e sanitario.

Ma saranno necessarie anche grandi infrastrutture come porti, aeroporti, ponti, impianti elettrici e idrici, rete/pavimentazione stradale



La rete impresa prevede in  
maniera variabile:

E' un'occasione di evolvere il proprio profilo  
imprenditoriale.



## Il contratto

La diversità tra i soggetti è certamente un elemento caratteristico e vincente del contratto di rete che si configura come un processo di cambiamento della missione e la strategia dell'azienda retista.

La predisposizione del “Contratto di rete” solo dopo le altre fasi progettuali e dopo la definizione e la condivisione del “Programma di Rete”.





## Perché una rete per l'Internazionalizzazione

- Perché una crescita internazionale non si improvvisa
- Perché richiede uno sviluppo organizzativo e articolato
- Perché bisogna dettare: Ragioni, Tempi, Selezione dei Mercati, Modalità di Ingresso
- Perché occorrono competenze distintive, capacità di analisi del/dei mercati Target
- Perché le varie tipologie di grandezze dei competitors, sempre più allargate, numerose e con risorse ci condizionano

## Perché occorre coordinare sempre più in grande :

- Perché sempre più il Made in Italy sia sempre nel tempo delle PMI italiane
- Perché nella GLOBAL ECONOMY la rete offre l'opportunità di essere più vicini a più parti del mondo, avere più possibilità e capacità di contatto/relazione, di fare meglio il networking e di agire ottimamente sul piano offering

# I Vantaggi

- Creazione di una maggior forza d'urto sui mercati e sui concorrenti, miglioramento della catena del valore: minor tempo penetrazione dei mercati, minor rischi commerciali, migliori relazioni interne e soprattutto esterne, maggior potere negoziale
- Condizioni migliori per una Pianificazione a medio- lungo termine, risparmi significativi negli strumenti più idonei per una commercializzazione all'estero
- Un Brand di Rete che comunica in modo più completo: qualità, design, materie prime, processi produttivi, la nostra capacità di fare eccellenze, la cultura e la storia prodotto e azienda: il *Made in Italy*, anche e soprattutto delle PMI !
- Un aumento diversamente raggiungibile della conoscenza dei nostri prodotti/servizi al di fuori dei nostri confini
- La Capacità di essere forti nel rivolgersi direttamente ad esempio al mercato del dettaglio, un significativo accorciamento della catena distributiva e quindi essere più vicini al consumatore

A Voi.....





# Sviluppo azioni

## Strategia di Rete:

inserire la parte di business di rete con analisi preventiva delle aree per avviare collaborazioni/alleanze: dove..., con chi..

## Il Piano di rete:

individuare e attivare il piano operativo sui potenziali partners: locali. Nazionali, internazionali

## Approccio di Rete:

tavoli per scambio informazioni, conoscenze reciproche, aspetti relazionali e psicologici

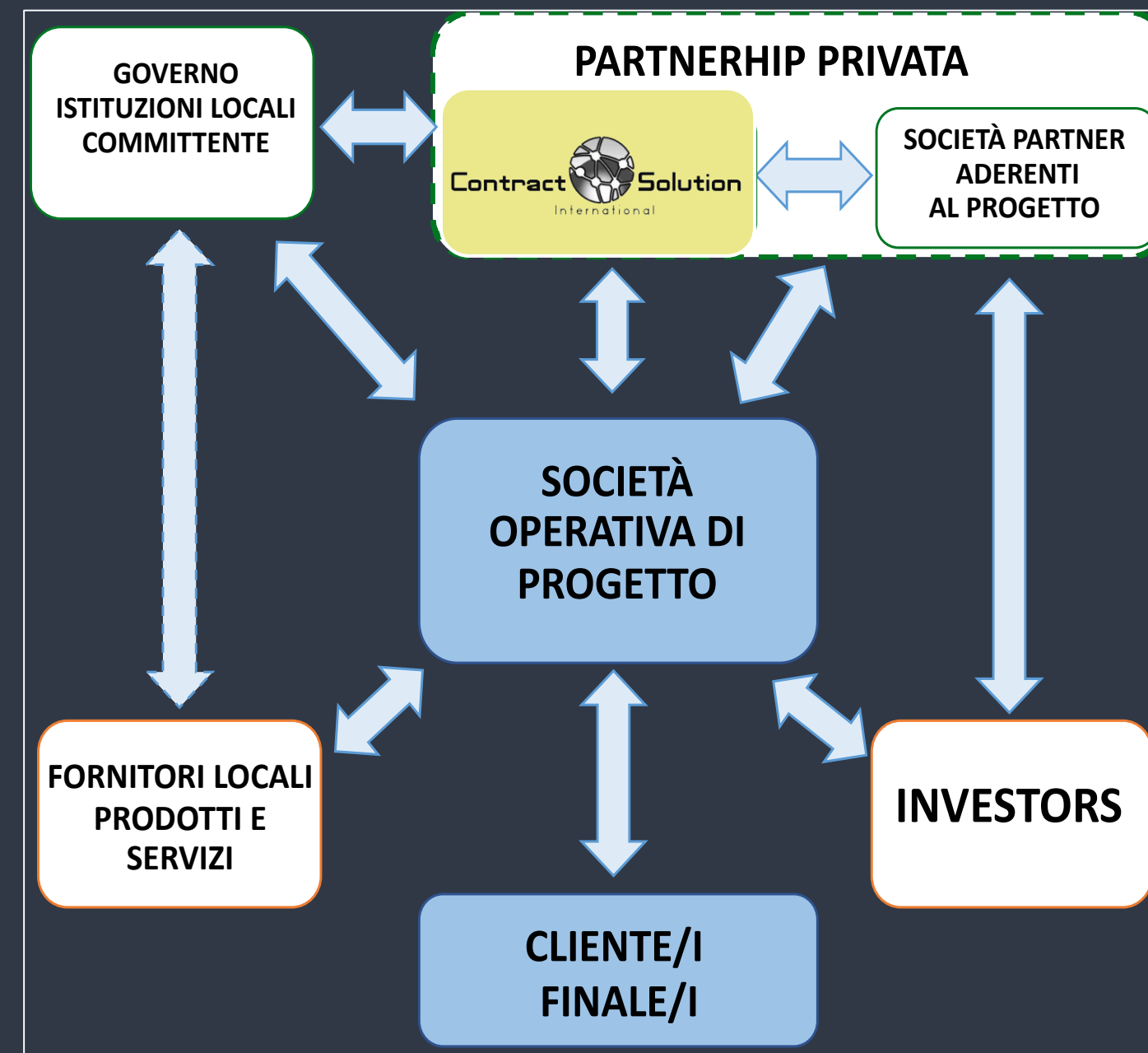
## Negoziazione Strategica:

Mission, Obiettivi, Vision, Tempi-Cronoprogramma, (criteri,uscite, ingressi) facilitatore/consulenti esterni

## Negoziazione Operativa:

programma rete e analisi suoi punti

....



# Progetto di Lancio Operativo

**Progetto di Lancio Operativo (PLO) della Rete, costituito dall'insieme delle attività che i singoli partner dedicheranno alla Rete per tradurla da schema concettuale a realtà operativa capace di fare profitto.**

**Con il PLO, si potrà misurare il valore aggiunto che la Rete fornisce ai suoi partner**

## ESAME delle:

- quote della propria capitalizzazione operativa, CONTRACT SOLUTION INTERNATIONAL congruenti con le quote che ogni partner decide di dedicare alla Rete;
- eventuali investimenti aggiuntivi che ogni partner deve sostenere per adeguarsi ai meccanismi di collaborazione e di ottimizzazione operativa individuati nelle precedenti fasi di avvio della Rete;
- previsione dei futuri proventi dalle vendite dei prodotti e servizi che la rete riverserà sul proprio mercato di riferimento, su un obiettivo temporale di medio-lungo termine;
- la previsione dei costi correnti che si dovranno sostenere per le attività dedicate alla Rete



## Il Profilo tematico per la scelta dei Partners :

Qual è l'obiettivo strategico della vostra impresa ?

- Quali sono le competenze strategiche ?
- Quali sono i punti di debolezza rispetto agli obiettivi strategici?
- Quale potrebbe essere il valore aggiunto ?
- Quale è il Vostro stile manageriale?
- Quali sono i valori di base e la filosofia della Vostra impresa e dei suoi managers/operativi

### Il Posizionamento competitivo:

- Qual'è il posizionamento competitivo della Vostra Impresa?
- Si hanno sufficienti risorse finanziarie e know-how per entrare in mercati importanti da soli?
- In quali aree strategiche e operative si ha necessità di operare?

Quali sono le esperienze sui mercati considerati Target?

l'obiettivo strategico della vostra impresa ?

- Quali sono le esperienze nel campo delle alleanze strategiche ?



# L'aggregazione

*Vedi le cose e dici:*

*“ Perché ?”*

*Ma io sogno cose che non sono  
mai esistite e dico:*

*“ Perché No ?! “*

*George Bernard Shaw*

Per gli scopi anzidetti , oltre all'azione diretta ,

**CONTRACTSOLUTION (DEAS) Invita le imprese INTERESSATE alla  
PARTECIPAZIONE al BUSINEES di RETE**

ad inviare all'indirizzo e-mail :

[contractsolution49@gmail.com](mailto:contractsolution49@gmail.com)

**LETTERA DI INTERESSE con Oggetto :**

**Richiesta di aggregazione RETE – CONTRACT SOLUTION**

**con allegato :**

- **COMPANY PROFILE**
- **VISURA CAMERALE**

**Il team CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL**



## CONTRACTSOLUTION INTERNATIONAL

Via Gorra 55/D

29122 Piacenza ( PC) ITALY

E-mail [contractsolution49@gmail.com](mailto:contractsolution49@gmail.com)

Web: [www.contractsolution.com](http://www.contractsolution.com)

