

Generation to Generation: leadership e cambio generazionale

Progetto Pilota 22-24 novembre 2018

Ortygia Business School

Strategie di marketing e promozione

Work in progress

Direct marketing: MKT

DEM

Generation to Generation - Leadership e internazionalizzazione: strumenti tecnico-formativi per far crescere il tuo family business

SACE SIMEST, in partnership con CDP e ICE-Agenzia, partecipa ad un'iniziativa di formazione **specialistica e gratuita** promossa da Ortygia Business School rivolta a PMI del Sud Italia a conduzione familiare.

Il percorso formativo si snoderà in tre giornate, dal **22 al 24 novembre**, e si svolgerà presso la sede di Siracusa di Ortygia Business School.

L'obiettivo del corso è quello di offrire un percorso di upgrading altamente qualificato sulle competenze specialistiche necessarie per affrontare con successo la gestione di un family business ed acquisire strumenti utili per riconoscere e valutare le opportunità e i rischi connessi al processo di internazionalizzazione...

Generation to Generation è un'iniziativa promossa da SACE SIMEST nell'ambito di Education to Export, il nuovo programma pensato per accompagnare le PMI nel loro percorso di sviluppo e crescita all'estero, attraverso interventi mirati di formazione specialistica e digital journey dedicati.

Sicilia

A SIRACUSA UN CORSO PER EXPORT PMI

■ Sono aperte le iscrizioni per il primo corso gratuito dedicato alle pmi a conduzione familiare del Sud d'Italia con alto potenziale di internazionalizzazione, interessate ad avviare o consolidare processi di sviluppo sui mercati esteri. È un progetto pilota che mette insieme le expertise di Sace, Simest, Ice e Ortygia Business School per sostenere le imprese del Mezzogiorno nelle sfide dei mercati emergenti. Il corso, unico nel suo genere e interamente gratuito, si svolgerà presso la sede della Ortygia Business School a Siracusa e prevede due moduli divisi in tre giornate, dal 22 al 24 novembre. Nel dettaglio, il primo modulo, curato dai docenti dell'Ortygia Business School, su leadership e passaggio generazionale; il secondo, con gli esperti di Sace, Simest e Ice, dedicato invece all'internazionalizzazione in cui si approfondiranno le strategie e gli strumenti concreti per accedere ai mercati esteri. Non

Ufficio stampa

Il corso: strumenti tecnico-formativi per far crescere il family business

Ortygia Business school:

Laboratorio su Leadership e passaggio generazionale,

SACE SIMEST core business:

Rischi e opportunità: quali prospettive per le imprese, testimonianza aziendale

ICE – Agenzia

Strategie di accesso e sviluppo sui mercati esteri



B2B SACE SIMEST

Il 12% delle PMI ha chiesto incontri ad hoc con i nostri esperti

Il corso: strumenti tecnico-formativi per far crescere il family business

Partnership

SACE SIMEST, in partnership con **ICE**, partecipa a un'iniziativa di formazione promossa da **Ortygia Business School**

Target

Titolari (o membri della famiglia proprietaria) di **PMI del Sud Italia a conduzione familiare** con interesse all'export

Content

Passaggio generazionale e successione nella leadership aziendale, gestione strategica e governance dell'impresa familiare, strategie di export e internazionalizzazione

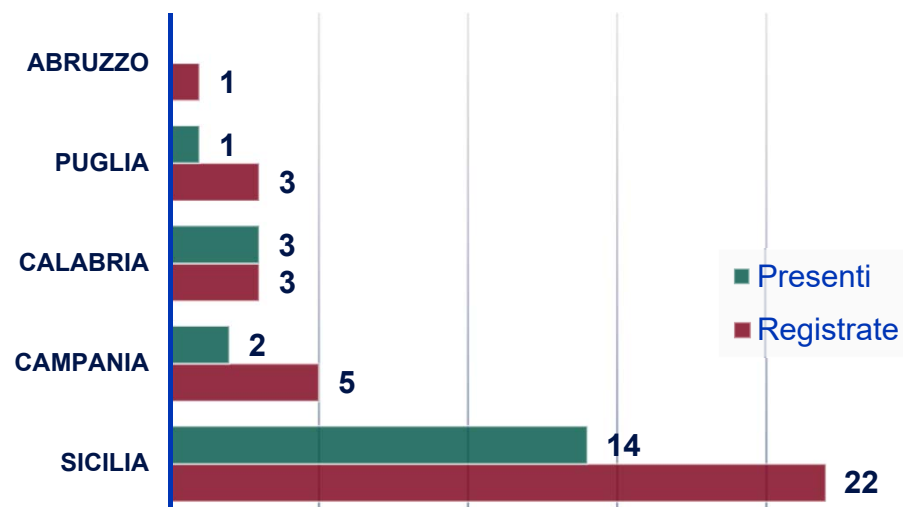
Mission

Percorso di *upgrading* **qualificato** e **gratuito** sulle competenze specialistiche necessarie per affrontare con successo la gestione di un *family business*, offrendo modelli teorici e strumenti pratici utili per individuare le soluzioni più opportune da adottare per lavorare in e con imprese familiari

PMI REGISTRATE e PRESENTI

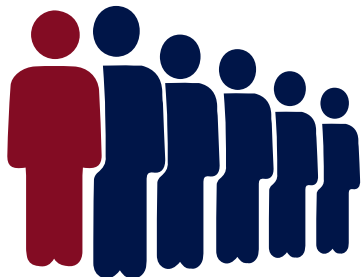
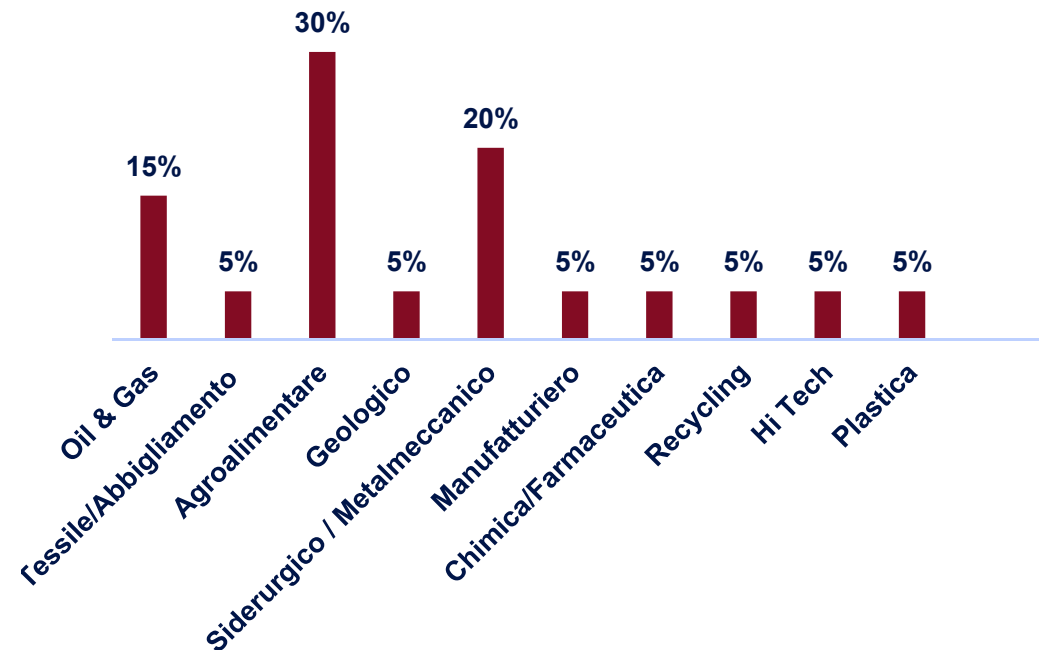
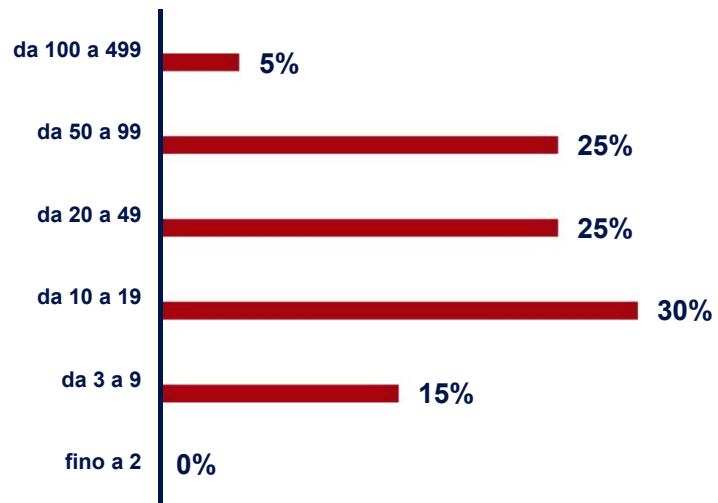
35 PMI registrate

20 PMI selezionate in
funzione di diversi criteri :
export, fatturato, numeri
dipendenti, provenienza,
rating



Hanno partecipato 14 aziende provenienti dalla Sicilia

Numero dipendenti e settore di provenienza



La maggior parte delle aziende presenti ha un numero di dipendenti compreso tra 10 e 99

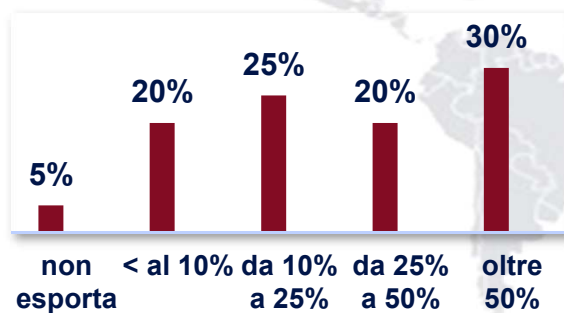


Il 30% delle aziende fa parte del settore agroalimentare

CARATTERISTICHE DEL FATTURATO DELLE PMI PRESENTI

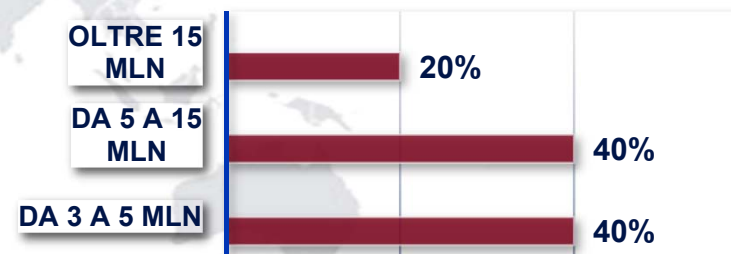
Fatturato export

Il 30% delle PMI a conduzione familiare che ha partecipato all'iniziativa esporta per oltre il 50% del proprio fatturato dimostrando di voler rafforzare il proprio export



Fatturato azienda

Il 40% delle PMI presenti ha un fatturato tra i 3mln e 15 mln ed hanno scelto di partecipare al corso per avviare o consolidare il loro export



Valutazione del format e del progetto

Contenuti e modalita' didattiche

Spunti per rivedere la gestione aziendale :leadership, identità aziendale

La modalità didattica di apprendimento mediante interazione nelle sessioni di gruppo

Network

Networking e interazione con i partecipanti . Creazione di sinergia ed inclusività

Capacità di creare confronto tra le realtà del sud anche tra PMI con realtà aziendali diverse

I docenti e lo staff

Ottimo livello di docenza e competenza dei coach nell'espore le tematiche

Organizzazione ed empatia



Il grado di valutazione complessivo del programma G2G è di 4,75 su 5,00

Il 100% degli Imprenditori partecipanti raccomandano il programma Generation to Generation!

Qual è il tuo grado di valutazione complessivo rispetto al programma Generation to Generation?
4,75
 1 (non soddisfatto) – 5 (molto soddisfatto)

Feedback aziende

- ✓ **Ascot Industrial SpA** azienda siciliana attiva nella produzione di generatori elettrici (già cliente SACE), ha già utilizzato molteplici strumenti e stiamo valutando un CA Express per concedere un'ECA Facility a un cliente prospect senegalese (valore ca. eur 9 mln)
- ✓ **Delizie di Calabria Srl**, azienda calabrese che opera nel settore agroalimentare (preparati a base di peperoncino) già cliente per una garanzia finanziaria SACE emessa a valere su un finanziamento di euro 0,15 mln concesso da UBI, ha richiesto approfondimenti su polizza crediti globale SACBT (quotazione che la società richiederà nel 2019, in quanto, attualmente assicurati con altro competitor) e per intervento di finanza agevolata SIMEST per apertura struttura commerciale negli USA
- ✓ **Agrumaria Corleone SpA**, azienda siciliana attiva nella trasformazione di agrumi (attualmente non è cliente SACE), ha richiesto approfondimenti relativi all'eventuale rilascio di garanzie finanziarie a supporto di finanziamenti necessari per l'attuazione del piano di investimenti in programma (ca. euro 10 mln); inoltre interessati ad intervento di finanza agevolata SIMEST- Patrimonializzazione e Inserimento Mercati Esteri (EAU)
- ✓ **COEMI** azienda siciliana attiva nel settore Oil&Gas (valvole e pipeline), ha espressamente richiesto il loro coinvolgimento nelle varie iniziative Push Strategy

GENETARION TO GENERATION

Leadership e cambio generazionale: rafforza il tuo family business

Format

Il format prevede l'iscrizione di 20 aziende del Sud Italia a conduzione familiare

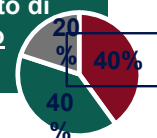
Settore

Il 30% delle aziende fa parte del settore agroalimentare



Fatturato azienda

Il 40% delle PMI presenti ha un fatturato tra i 3mln e 15 mln ed hanno scelto di partecipare al corso per avviare o consolidare il loro export



Fatturato export

Il 30% delle PMI a conduzione familiare che ha partecipato all'iniziativa esporta per oltre il 50% del proprio fatturato

Provenienza

Il 70% delle aziende partecipanti provengono dalla Sicilia

Valutazione

Il grado di valutazione complessivo del programma G2G è di 4,75 su 5,00

B2B

6 aziende hanno chiesto un incontro ad hoc con specialisti SACE SIMEST

Feedback

12 nuovi contatti
4 aziende hanno chiesto approfondimento



GRAZIE