



Regione del Veneto - POR FESR 2014-2020

**BANDO PER IL SOSTEGNO ALL'ACQUISTO DI SERVIZI PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DA PARTE DELLE PMI**

ASSE 3 "COMPETITIVITA' DEI SISTEMI PRODUTTIVI"

Obiettivo specifico **"Incremento del livello di internazionalizzazione dei sistemi
produttivi"**

Azione 3.4.2 ***"Incentivi all'acquisto di servizi di supporto all'internazionalizzazione in favore
delle PMI"***.

DGR n. 1849 del 14 novembre 2017

ALLEGATO B

MODELLO DESCRITTIVO DEL PROGETTO

RAGIONE SOCIALE DEL PROPONENTE: 2M S.R.L.

C.F. / P.IVA DEL PROPONENTE: 03437430246

PARTE A – INFORMAZIONI SUL PROGETTO

TITOLO DEL PROGETTO

2M INTERNATIONAL

DURATA DEL PROGETTO PREVISTA IN MESI (massimo 6 mesi): 6

Inizio presunto del progetto (giorno/mese/anno): 14/12/2017

Fine presunta del progetto (giorno/mese/anno): 13/06/2018

NUMERO DI VOUCHER RICHIESTI

Sono richiedibili fino ad un massimo di 2 voucher (articolo 7 comma 2 del bando).

☐ 1 ☒ 2

TIPOLOGIE DI SERVIZI SPECIALISTICI

Indicare a quale tipologia di servizi specialistici viene ricondotto il progetto presentato (articolo 5 comma 2 del bando). In caso di più voucher richiesti ognuno di essi deve fare riferimento a una diversa tipologia di servizi specialistici. Non è quindi possibile chiedere più voucher a valere sulla medesima tipologia di servizi (articolo 7 comma 2 del bando).

INTERNAZIONALIZZAZIONE		TIPOLOGIA DI SERVIZI SPECIALISTICI	
A. PROMOZIONALE	A.1.	☐	PIANIFICAZIONE PROMOZIONALE
B. STRATEGICA	B.1.	☐	PIANIFICAZIONE STRATEGICA
	B.2.	☒	SUPPORTO NORMATIVO E CONTRATTUALE
C. ORGANIZZATIVA	C.1.	☒	AFFIANCAMENTO SPECIALISTICO

COERENZA CON I CONTENUTI E GLI OBIETTIVI SPECIFICI DELL'AZIONE

Descrivere in che modo il progetto è coerente con i contenuti e gli obiettivi specifici dell'azione, (max 3.500 caratteri).

Il progetto di 2M s.r.l. (d'ora in avanti 2M) si inserisce in perfetta coerenza nel percorso che la Regione Veneto, attraverso le proprie strategie di medio periodo e per il mezzo del POR FESR 2014-2020, sta promuovendo e finanziando. 2M è una media impresa attiva nel settore della carpenteria metallica da oltre 25 anni e rappresenta un punto di riferimento per il contesto in cui è inserita (l'alto vicentino) e per il proprio settore produttivo. Alcuni dei prodotti più richiesti dell'azienda sono: casse per trasformatori, casse per turbine, strutture presse oleodinamiche, strutture presse per stampaggio, basamenti per taglio ad acqua, strutture per lavorazione del legno, strutture per lavorazione del marmo e strutture per lavorazione del vetro. 2M grazie alla realizzazione di prodotti customizzati in base alle specifiche richieste dell'acquirente, all'alta qualità delle lavorazioni, all'innovazione e alla flessibilità dei metodi di produzione e alla certezza dei tempi di consegna, si è affermata sul mercato nazionale creando un vantaggio competitivo nei confronti dei competitor che le permette una brand recognition importante. Oggi, 2M si trova ad un punto cruciale del proprio sviluppo, in un contesto in cui gli effetti negativi della crisi economica stanno iniziando solo ora ad arretrare mentre nel resto del mondo sono molti i mercati che si trovano in piena ascesa, la scelta di puntare su una strategia commerciale internazionale organizzata e di qualità può determinare il risultato non solo di fatturato ma anche di immagine degli anni a venire. Proprio per questo, 2M ha scelto di investire in una sistematizzazione e razionalizzazione del proprio approccio commerciale verso l'estero lavorando, anzitutto, sullo strumento che determina il successo o il fallimento delle trattative di compravendita, ossia il contratto e le sue clausole. 2M, grazie alle

diverse esperienze avute nell'approcciare i più disparati mercati esteri, ha individuato proprio nello strumento del contratto e nella procedura per addivenirvi il fattore che può fare la differenza tra il successo della trattativa e la penetrazione in un nuovo mercato e il fallimento e la perdita dell'opportunità di sviluppo. Proprio per questi motivi, il progetto 2M International risulta perfettamente coerente con gli obiettivi dell'azione 3.4.2 del POR FESR 2014 – 2020, che si propongono di finanziare interventi che abbiano un impatto immediato ed efficace nel breve periodo e che riguardino, tra gli altri, la raccolta di informazioni relative alle normative (ad es. aspetti giuridici per l'internazionalizzazione e il commercio internazionale).

INFORMAZIONI SUL FORNITORE

In relazione al voucher indicare il fornitore individuato dell'impresa. In caso siano richiesti più voucher, indicare per ogni tipologia di servizi prescelto il fornitore individuato (da indicare anche qualora il fornitore sia sempre lo stesso).

1. CODICE VOUCHER B2

RAGIONE SOCIALE DEL FORNITORE: IPI Istituto Promozionale per l'industria srl

C.F. / P.IVA DEL FORNITORE: 00341780245

2. CODICE VOUCHER C1

RAGIONE SOCIALE DEL FORNITORE: E-TEAM INTERNATIONAL

C.F. / P.IVA DEL FORNITORE: 03828650246

PARTE B – INFORMAZIONI SUL PROGETTO

A1) CHIAREZZA E DETTAGLIO DEL PROGETTO IMPRENDITORIALE

Descrivere, in dettaglio, la proposta progettuale definendo le attività che si prevede di realizzare mediante il ricorso al/i servizio/i specialistico/i richiesto/i (max 3.000 caratteri).

Il progetto ha l'**obiettivo** di supportare il Direttore Amministrativo di 2M nel miglioramento del processo di internazionalizzazione attraverso un percorso di consulenza volto alla preparazione e approfondimento di tutti gli aspetti basilari della contrattualistica internazionale nella fase formativa del contratto e nella fase successiva della eventuale risoluzione delle controversie.

A seguito di un'analisi della normativa sia comunitaria che internazionale in materia dei singoli contratti, si esamineranno dei casi pratici e la loro risoluzione. Si analizzeranno gli aspetti generali relativi alla negoziazione di contratti internazionali tra cui la nozione di contratto internazionale, le tecniche di redazione, le trattative, la conclusione, l'uso di condizioni generali e la c.d. *battle of the forms*. Inoltre, si evidenzieranno clausole e contenuti più ricorrenti, nonché alcuni contratti specifici.

Il percorso si articola in due step: anzitutto sarà fornito un servizio di supporto normativo e contrattuale con approfondimento di vincoli e opportunità di specifici mercati target, successivamente verrà inserito in azienda un TEM con competenze specifiche in ambito giuridico e in campo internazionale per accompagnare la governance nella concretizzazione di quanto appreso nella prima fase. Il TEM affiancherà 2M passo dopo passo nella gestione di casi concreti di negoziazione e redazione e conclusione del contratto, tenendo, assieme alla governance, i rapporti con i clienti esteri e revisionando le varie stesure del contratto consigliando soluzioni migliorative e mostrando le diverse opportunità offerte dal diritto internazionale e dei mercati di sbocco.

Nel dettaglio la consulenza e il successivo affiancamento specialistico verteranno su:

- 1) **Il contratto internazionale**
- 2) **Stesura di un buon contratto**
- 3) **I documenti pre-contrattuali:** lettere di intenti; esclusiva, programma, clausole vincolanti e non; accordi di confidenzialità.
- 4) **Accordo contrattuale tipo:** intestazione; descrizione dell'operazione; premesse e definizioni; oggetto del contratto; termini; modalità di consegna e incoterms; modalità di pagamento; garanzie e dichiarazioni; assicurazioni; comunicazioni; lingua di stesura del contratto; legge applicabile e giurisdizione (rinvio).
- 5) **Altre clausole internazionali tipiche:** clausole di limitazione e/o esonero responsabilità; clausole penali; determinazione del danno; tutela del know how; hardship; forza maggiore; riservatezza; deroga del foro (rinvio).
- 6) **I metodi risoluzione delle controversie:** fonti del contratto internazionale; legge applicabile e giurisdizione; deroga del foro; giurisdizione ordinaria, arbitrato e ADR. (pro/contro giurisdizione ordinaria -arbitrato)
- 7) **Le principali tipologie contrattuali:** compravendita internazionale; contratto di franchising; contratto di agenzia; contratto di concessione; contratto di licenza; joint-venture; reti di imprese e Consorzi per l'Export.

A2) PROPOSTA PROGETTUALE IN RELAZIONE AGLI OBIETTIVI DI SVILUPPO DELL'IMPRESA

Descrivere gli obiettivi di sviluppo nel medio e lungo termine dell'impresa e in che modo il progetto di internazionalizzazione (nella sua fase promozionale e/o strategica e/o organizzativa) può contribuire a sostenere tali obiettivi (max 3.000 caratteri).

2M, carpenteria metallica specializzata nella lavorazione di materiali ferrosi e acciaio inossidabile, nasce nel 1990 a Thiene. Negli anni, grazie all'impegno dei soci fondatori e al commitment di uno staff qualificato e sempre aggiornato su nuove lavorazioni e metodologie, riesce ad innovare e rinnovarsi offrendo sul mercato prodotti di alta qualità, customizzati e a prezzi competitivi. 2M, infatti, partendo dalle singole esigenze dei propri clienti è in grado di fornire il prodotto finito e collaudato e di svolgere tutte le lavorazioni quali taglio laser, taglio plasma-ossitaglio, piegatura, lavorazioni meccaniche, saldatura, sabbiatura e verniciatura al proprio interno. Nei primi anni Duemila, l'azienda ha scelto una strategia di medio periodo che la portasse a distinguersi per l'innovatività dei processi produttivi utilizzati e, a tal proposito, nel 2009 ha ottenuto un finanziamento a valere sul POR FESR 2007-2013 – Azione 1.1.2 per *contributi a favore dei processi di trasferimento tecnologico e allo sviluppo di strutture di ricerca interne alle imprese*. Grazie a tale finanziamento sono stati realizzati studio, progettazione e sviluppo di un innovativo sistema prototipale dotato di CNC per la saldatura ad arco sommerso nella fabbricazione di carpenteria per trasformatori. Il progetto è stato strategico per 2M in quanto ha garantito un vantaggio competitivo che ha permesso un'importante crescita dell'attività caratteristica dando inizio ad una fase di crescita orizzontale con accesso a nuove nicchie di mercato permettendole di alimentare la vocazione internazionale, vocazione che ha avuto un impulso nel biennio 2009/2010 a seguito degli investimenti effettuati ma, a causa della crisi mondiale ha preferito ridurre momentaneamente il piano di sviluppo internazionale non essendoci le prospettive per percorrerlo.

Oggi 2M ha deciso di approcciare nuovamente il mercato estero con **obiettivo** di capitalizzare il proprio vantaggio competitivo, ottenuto grazie ad un impegno costante in attività di ricerca e innovazione, attraverso una sistematizzazione della gestione della trattativa commerciale e contrattuale con i numerosi acquirenti esteri. Un approccio commerciale più

solido dal punto di vista legale, grazie all'iniziale consulenza specialistica e alla presenza di un TEM con profilo legale in affiancamento al direttore amministrativo e al suo staff, permetterà a 2M di migliorare la propria presenza nei mercati esteri e di standardizzare alcune clausole contrattuali sulla base del mercato di sbocco, riducendo così i tempi di negoziazione con il cliente e sviluppando, al contempo, un miglior capitale relazionale da spendersi in nuove nicchie e nuovi mercati. Le aspettative della governance sono, nel medio periodo, di aumentare i contatti commerciali esteri, con un incremento i termini numerici del 15%, e di penetrare in nuovi mercati grazie a strumenti di diritto internazionale che li tutelino rispetto alle critiche condizioni di instabilità politica in cui versano alcuni paesi. Nel lungo periodo, infine, 2M si è posta l'obiettivo di aumentare la percentuale di export sul proprio fatturato del 20%.

A3) COERENZA TRA LA TIPOLOGIA DI SERVIZIO ACQUISTATO E GLI OBIETTIVI DI PROGETTO

Descrivere in che modo il/i servizio/i acquistato/i contribuiscono agli obiettivi della proposta progettuale, evidenziandone la coerenza per ognuna delle tipologie di servizi specialistici richiesti, articolo 5 commi 1 e 2 del bando (max 3.000 caratteri).

2M nel passato ha approcciato il mercato spagnolo, poi abbandonato a seguito dell'appesantirsi della crisi mondiale. Tuttavia, forte di questo primo tentativo, che ha consentito all'azienda di capire i limiti ed i rischi dei contratti internazionali, la 2M ha deciso di affrontare nuovamente i mercati esteri. Molteplici sono i prodotti forniti dall'azienda e che abbracciano vari settori a partire da quello energetico (componenti per trasformatori e turbine) a quello di carpenteria metallica dedicata (strutture per macchine lavorazioni legno, tessili ed altre), l'azienda all'interno ha tutta la tecnologia per la produzione dei componenti ad alto contenuto innovativo.

L'azienda ha tutta la struttura che può supportare un progetto di internazionalizzazione di sicuro successo e con ottime prospettive di sviluppo, sviluppo che l'azienda vuole perseguire con la massima serietà ed attenzione anche alla fase contrattuale.

L'obiettivo della proposta progettuale è fornire alla governance aziendale gli strumenti necessari per condurre autonomamente le trattative contrattuali, alla stesura dei contratti e la risoluzione delle eventuali controversie. Per raggiungere tale obiettivo è stato necessario individuare due sotto-obiettivi: a) fornire una consulenza specifica alla governance aziendale rispetto ai vari aspetti del contratto internazionale e b) la messa in pratica delle nozioni acquisite attraverso la gestione di casi concreti.

Il primo sotto-obiettivo, preliminare al secondo, sarà soddisfatto durante i primi due mesi di progetto grazie ad un *servizio di supporto normativo e contrattuale con approfondimento di vincoli e opportunità di specifici mercati target individuati durante il check up aziendale*, che, in caso di ammissione del presente progetto al finanziamento, sarà supportato dal voucher B2, in particolare nella sua declinazione di servizio di consulenza/assistenza finalizzato al supporto nello studio e nella redazione di contrattualistica internazionale.

Il secondo sotto-obiettivo, invece, sarà realizzato grazie all'inserimento di *un TEM con competenze specifiche in ambito giuridico e campo internazionale con l'obiettivo di accompagnare, per qualche mese, la governance aziendale alla realizzazione e alla concretizzazione di quanto appreso nella prima fase* e in caso di ammissione del presente progetto al finanziamento, sarà supportato dal voucher C1, trattandosi di un servizio di consulenze/assistenza che prevede l'inserimento, in via temporanea e fino a 6 mesi, nel processo di internazionalizzazione di un Temporary Export Manager (TEM) che assicuri la gestione coordinamento del progetto di internazionalizzazione.

Una volta soddisfatti entrambi i sotto-obiettivi, la governance aziendale avrà acquisito gli strumenti necessari a condurre autonomamente tutto il processo di contrattualizzazione degli affari commerciali esteri e l'obiettivo del progetto sarà stato raggiunto.

A4) CAPACITA' AMMINISTRATIVA: STRUTTURA ORGANIZZATIVA DI PROGETTO

In relazione alla dimensione e alla complessità del progetto presentato, indicare le modalità utilizzate per la gestione amministrativa del progetto, come, ad esempio, responsabile – tecnico e amministrativo – del progetto, ruoli e funzioni previste, eventuale affiancamento di figure dedicate (max 1.500 caratteri).

La gestione del progetto sarà così articolata: da parte di 2M verranno coinvolti direttore amministrativo e il suo staff mentre da parte del fornitore, IPI (Istituto promozionale per l'industria srl), la figura di riferimento individuata sarà la Dott.ssa Nadia Corbanese per la prima fase (Voucher B2) e il TEM Gianfranco Di Fini per conto di E-Team International in fase 2 (Voucher C1).

Il progetto *2M International* vedrà la supervisione e il coordinamento della Dott.ssa Nadia Corbanese per la prima parte, responsabile progetto e più in generale dei piani di sviluppo internazionale. La consulenza e l'affiancamento in fase 2 verranno, invece, affidate all'avv. Gianfranco dei Fini, scelto da ETI per la sua specializzazione nei processi di internazionalizzazione aziendale e per le doti relazionali dimostrate in precedenti percorsi di affiancamento aziendale, confermate non solo dalla piena soddisfazione dei clienti ma soprattutto dai numeri in termini di risultati registrati ad un anno dalla chiusura dei progetti da lui seguiti.

B1) DESCRIVERE I MEZZI E I TEMPI PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO

Descrivere le attività, i mezzi e i tempi di realizzazione e la loro coerenza progettuale (max 2.000 caratteri).

Il piano prevede una serie di attività cadenzate da svilupparsi in 6 mesi, che prevedono dapprima un approfondimento degli aspetti peculiari della contrattualistica internazionale per concentrarsi poi nella realizzazione e nella concretizzazione delle procedure esposte attraverso casi concreti che verranno seguiti dal TEM in prima persona.

I primi due mesi di progetto, infatti, vedranno la realizzazione di una serie di azioni di trasferimento di nozioni e competenze, già definite dal piano di consulenza formulato ad hoc per 2M da IPI, alla governance aziendale, in particolare al direttore amministrativo e al suo staff, da svolgersi con tempistiche serrate e già pianificate nel mese di gennaio e nei primi giorni di febbraio 2018.

Successivamente, nei 4 mesi seguenti, l'azienda beneficerà della presenza presso la sua sede del TEM, avv. Gianfranco Di Fini, che accompagnerà la governance nella conduzione delle trattative con i clienti esteri e nella stesura e finalizzazione di alcuni importanti contratti secondo le modalità e le procedure create ad hoc e condivise e codificate nei primi due mesi di attività. Il progetto sarà completato entro al fine di maggio 2018 quando sarà pianificata una valutazione di fine percorso e verrà verificato il raggiungimento degli obiettivi inizialmente posti.

B2) CAPACITA' FINANZIARIA: PIANO ECONOMICO - FINANZIARIO

Descrivere le ipotesi di pianificazione economico-finanziaria previsionale della progettualità nel suo complesso (non solo quindi in relazione a quanto richiesto a sostegno), evidenziandone la sostenibilità finanziaria e la coerenza tra le fonti di finanziamento e i fabbisogni (max 4.000 caratteri).

Nel suo complesso il progetto prevede un percorso di consulenza del valore di 16.000 euro complessivi, di cui 4.000 per la prima fase (supporto nello studio e nella redazione di contrattualistica internazionale) e 12.000 per l'inserimento del TEM. Sono state inoltre calcolate a carico di 2M un forfettario di spese di segreteria di circa 1.500 euro e 10.000 euro di spese per viaggi di rappresentanza presso le aziende straniere durante la seconda fase del progetto al fine di concretizzare la conclusione dei contratti. Tutte le spese sono già state preventivate e i fondi accantonati da 2M che sosterrà tutti i costi con capitale proprio.

PROSPETTO DEL FABBISOGNO FINANZIARIO E DELLE FONTI DI COPERTURA

Nella sezione **"Fabbisogno finanziario"**: inserire tutte le ulteriori (eventuali) spese che contribuiscono alla realizzazione del progetto: sia le spese "Consulenze specialistiche e servizi esterni" ammissibili da bando (anche oltre la soglia di ammissibilità), sia le altre eventuali spese non ammissibili o per le quali non si presenta richiesta di sostegno.

Nella sezione **"Fonti di copertura"**: inserire le fonti di copertura del totale del fabbisogno finanziario, distinguendo tra mezzi propri e/o mezzi di terzi.

Il totale previsto del Fabbisogno finanziario deve corrispondere al totale previsto delle Fonti di copertura.

FABBISOGNO FINANZIARIO	TOTALE (Euro)
a) Personale di ricerca	
b) Personale dipendente	
c) Strumenti e attrezzature (utilizzo)	
d) Conoscenze e brevetti	
e) Consulenze specialistiche e servizi esterni <i>Acquisizione di servizi di assistenza/consulenza</i>	16.000
f) Spese per la realizzazione prototipo	
g) Spese generali	1.500
Altre spese previste e non finanziabili a bando <i>(se necessario aggiungere righe nel caso di altre spese che contribuiscono al progetto ma che non rientrano tra le spese ammissibili)</i>	10.000
Totale Fabbisogno finanziario previsto	27.500
FONTI DI COPERTURA	TOTALE (Euro)
Mezzi propri (Capitale proprio)	27.500
Mezzi di terzi (Capitale di debito)	
Totale Fonti di copertura previste	27.500

B2) CAPACITA' FINANZIARIA: PROSPETTIVE DI SVILUPPO PROGETTUALE

Descrivere le prospettive di sviluppo del progetto mettendo in relazione gli aspetti del processo di internazionalizzazione che si intendono implementare (nella sua fase promozionale e/o strategica e/o organizzativa) e i vantaggi economici che da esso ne possono derivare per l'impresa (max 1.500 caratteri).

Grazie a questo percorso la governance di 2M potrà approcciare nuovamente i mercati esteri in modo strutturato e con la massima efficienza e garanzia dal punto di vista contrattuale/legale, ciò consentirà di ridurre i tempi che intercorrono tra l'apertura della trattativa di compravendita e la conclusione del contratto, risparmiando in termini temporali, che si trasformerà in una maggiore efficienza con conseguenti ricadute positive anche sul piano economico.

In questo senso quindi, 2M si aspetta di poter contare nei prossimi tre anni su un fatturato estero organico, che potrebbe essere in via cautelativa al 10% annuo. L'obiettivo principe sarà quindi quello di acquisire un bacino di clientela nuovo, focalizzando l'attenzione sul mercato/sui mercati a maggiore potenziale per l'azienda e per i suoi prodotti.

PARTE C – ATTIVITA’ DEL PROGETTO E RELATIVO BUDGET

RIEPILOGO COSTI PREVISTI E OGGETTO DI RICHIESTA DI SOSTEGNO PER LA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO (articolo 6, comma2) – [come da “Quadro interventi” sul SIU]

TIPOLOGIA DI SPESA		TOTALE (Euro)
Consulenze specialistiche e servizi esterni	a. Acquisizione di servizi di assistenza/consulenza	16.000
TOTALE		16.000

Luogo e data

Firma digitale
