Un Tool digitale a supporto delle strategie di Export

Export e Mercati del settore Arredo, Tool a supporto e strategie di sviluppo

13.09.2023, Manzano (UD)

KPMG

per

le aziende associate:

CLUSTER FVG

LEGNO ARREDO CASA

Contents

1 CONTESTO E OBIETTIVI

2 IL PERCORSO DI SVILUPPO DEL TOOL

3 CARATTERISTICHE DEL TOOL

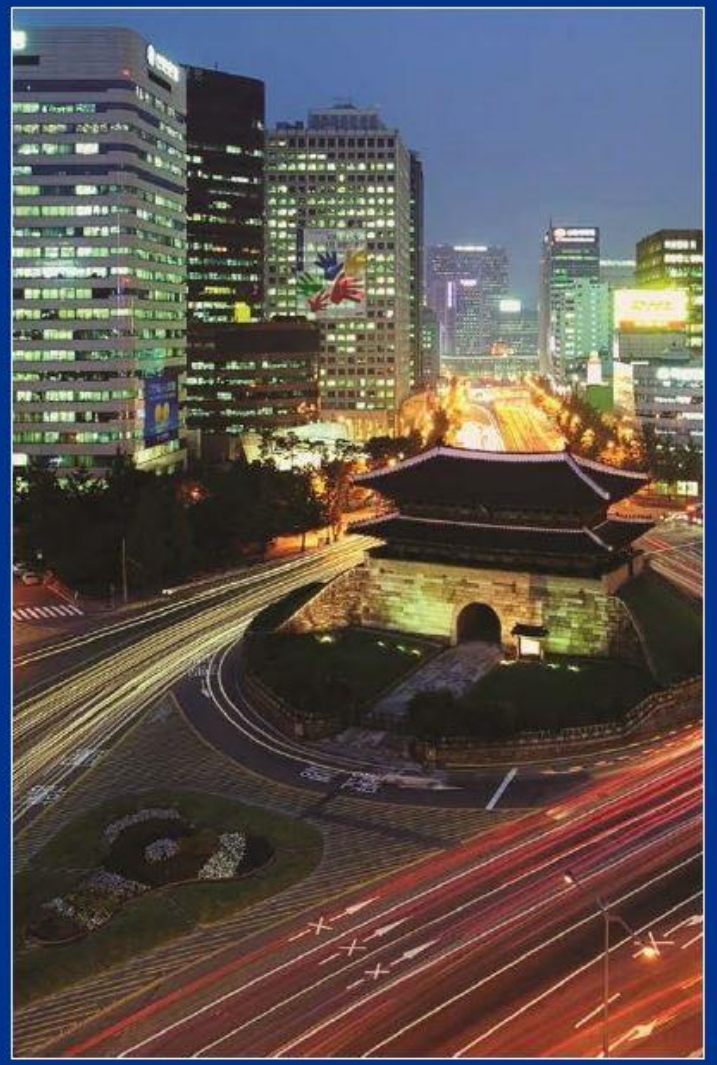
4 CONCLUSIONI

1 CONTESTO E OBIETTIVI

In **seguito** al **periodo di incertezza** dovuto alle forti discontinuità **degli ultimi anni**, le **imprese** oggi **hanno la necessità di ripartire** e **ritornare** a **dare continuità alle relazioni con i mercati internazionali…**

… **Fra i temi più rilevanti** nello sviluppo di un piano di internazionalizzazione vi è la **valutazione di quali e quante risorse aziendali destinare** ad uno specifico contesto, in **funzione degli obiettivi**…

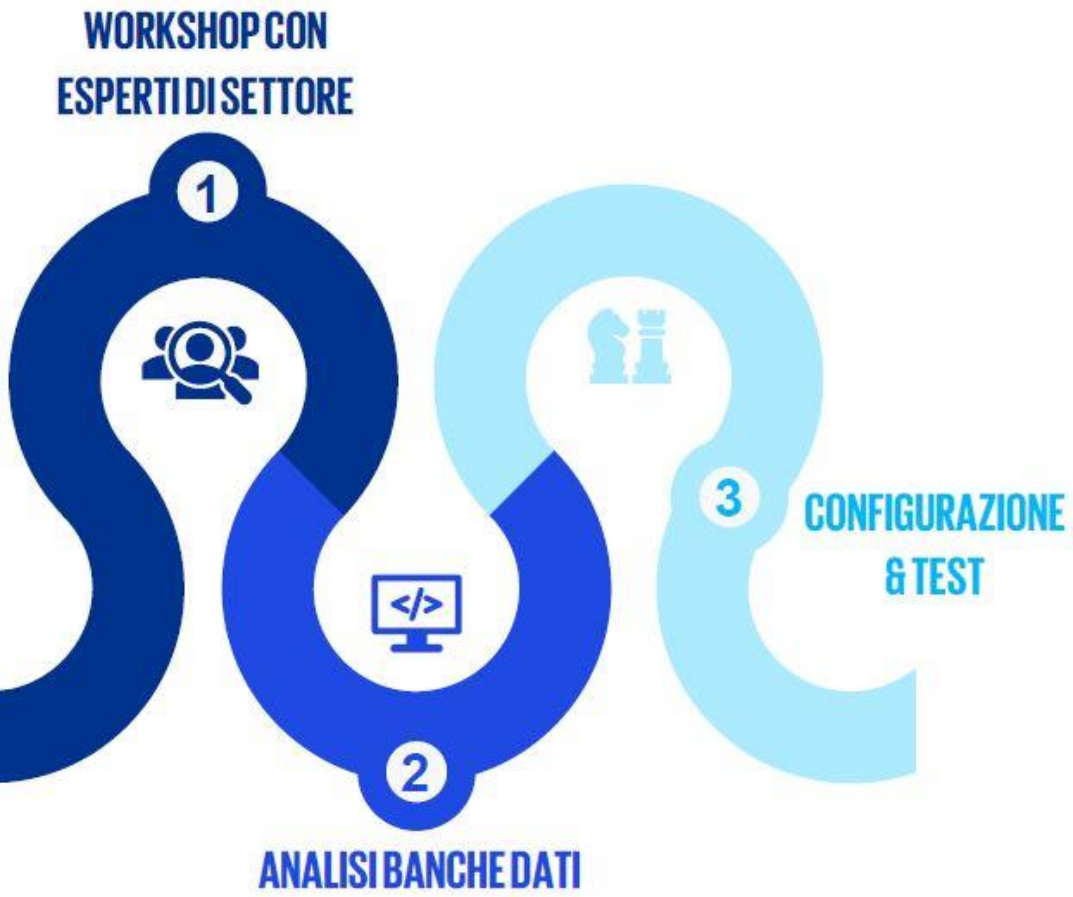
KPMG, in collaborazione con CLUSTER, mette a disposizione delle imprese della Regione un **tool di self-assessment**, per **rispondere a questa esigenza** e permettere alle aziende partecipanti di **approcciare con maggior consapevolezza** un **piano di Export verso paesi esteri.**



© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

2 IL PERCORSO DI SVILUPPO DEL TOOL

> IL BUSINESS CASE MIRA A FORNIRE UN SUPPORTO ANALITICO PRELIMINARE PER LE SCELTE DA INTRAPRENDERE IN UN PERCORSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE



1 STRUMENTO TARATO SULL'EFFETTIVA ESIGENZA DELLE AZIENDE DEL SETTORE

- Lo svolgimento di **tavoli di lavoro** con **esperti** di vari **comparti della filiera Legno e Arredo,** che hanno **già affrontato progetti di export**, ha permesso il **confronto** su **tematiche pratiche**, frutto di **esperienza diretta degli imprenditori** partecipanti ai tavoli.
- Dalla **sintesi fra i workshop tematici** e **l'esperienza consolidata** del team **KPMG** in ambito di supporto a progetti di internazionalizzazione sono stati **definiti i parametri** del **Business Case**, i **Paesi Target**, i **canali di distribuzione** e la **lista di domande** per **sviluppare la simulazione**.

2 SOLIDA BASE DATI DI MERCATO PER INFORMARE LE SCELTE

- **Creazione del modello dati** per lo sviluppo dei **report Paese.**
- Sono state impiegate le **principali banche dati** disponibili per fornire una **prospettiva completa di informazioni macroeconomiche** sui Paese target e **dati di mercato sui settori di interesse.**

3 STRUMENTO MODULARE PER FUTURI SVILUPPI SULLA BASE DEI FEEDBACK

- Lo **sviluppo** delle **interfacce della Survey** (input) e **disegno del Report Azienda** (output)
- **Testing** del **flusso dati** e produzione del Report Azienda sulla base degli input del questionario
- **Fine tuning per futuri sviluppi** e **ampliamento dei parametri** del Business Case

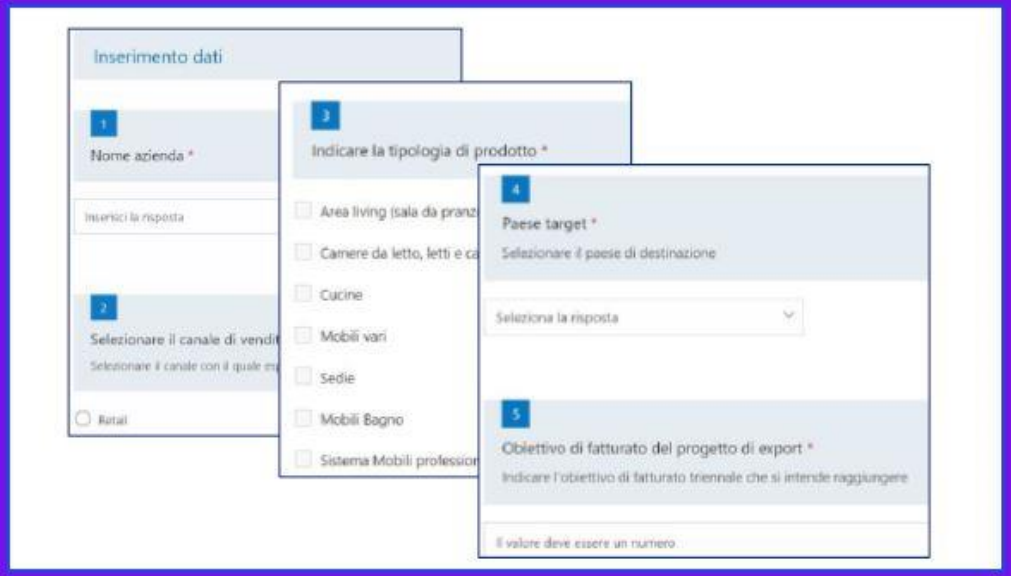
KPMG

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3 CARATTERISTICHE DEL TOOL

Le aziende partecipanti, **tramite la Survey**, saranno **guidate nella definizione di un business-case**, di alto livello, per **l'ingresso in un nuovo Paese.**

A SURVEY



B REPORT

Il **business-case** derivante, **analizzabile tramite il Report**, potrà essere la **base per sviluppare un piano di sviluppo più articolato verso il mercato target** e una relativa strategia di Market Entry coerente con le aspettative di crescita della società.

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3A SURVEY

La **Survey** si sviluppa in **3 sezioni**, la prima offer un'informativa sul mercato, le successive riguardanti il questionario vero e proprio.

- La **prima sezione** offre all'azienda partecipante una **scheda informativa** di mercato **su dati import e export nel settore del mobile**
- La **seconda sezione,** tramite una serie di **domande a risposta chiusa** (Paese, Canale, Prodotto) **permette all'azienda di configurare i parametri del Business Case,** che rappresenta la simulazione del Progetto di Export.
- **Infine**, nella terza sezione, **l'azienda è accompagnata nella compilazione del Business Case**, ossia in un **percorso** di **definizione dei costi da destinare** al **Progetto di Export.**

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3A SURVEY – focus scheda informativa di mercato

A

OBIETTIVO

La **scheda informativa** iniziale ha lo scopo di **fornire all'azienda partecipante**, prima dell'inizio della compilazione del Business Case, una **overview generale del mercato dell'arredamento.**

CONTENUTI

- **Overview generale sul mercato dei mobili**, informazioni sulla produzione e sull'andamento negli ultimi anni **a livello global.**
- **Dati di import ed export** nel settore dell'arredamento
- **Focus sull'Italia**, con informazioni quali la quota export del settore arredamento sul totale delle esportazioni.

Paesi	Importazioni	Paesi	Esportazioni
USA	36.532	Cina	59.631
Germania	13.718	Vietnam	14.478
Francia	7.431	Polonia	11.409
UK	6.829	Germania	10.919
Olanda	5.644	Italia	9.927
Giappone	5.440	USA	3.951
Canada	5.209	Olanda	3.227
Australia	3.303	Canada	3.105
Svizzera	3.068	Malesia	3.054
Spagna	2.840	Turchia	2.775

Nella tabella di esempio, ranking dei primi 10 paesi per importazioni ed esportazioni nel settore del mobile.

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3A SURVEY – focus domande per profilazione Business Case

A

OBIETTIVO

Definire il contesto nel quale svolgere il Progetto di Export, quindi i parametri che permetteranno la configurazione dei successivi step del Tool, questo avverrà in base alla scelta di **una sola opzione** per ognuna delle **seguenti 4 domande**:

scelta fra: **12 Paesi**

La lista dei Paesi disponibili è in base al livello di interscambio che intercorre con l'Italia nel settore dell'arredamento.

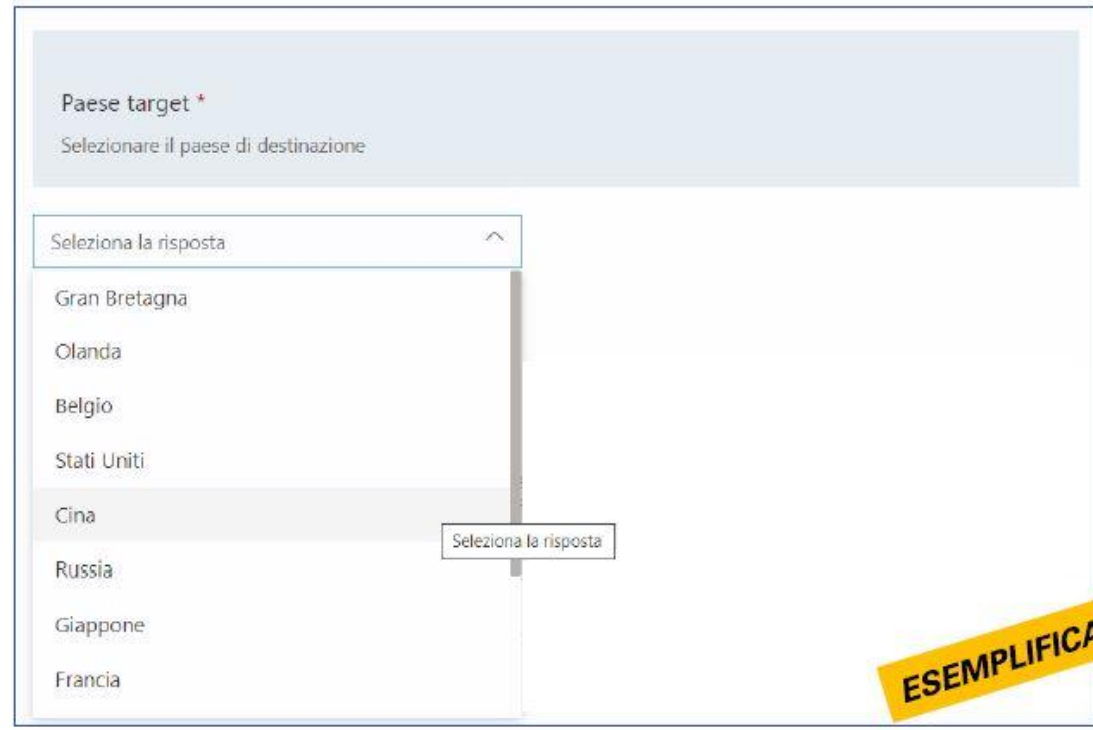
scelta fra: **3 Canali di vendita**

Contract, Retail e vendita diretta Online

scelta fra: **10+ Prodotti**

Definiti in base ai principali comparti della filiera Legno e Arredamento

Indicazione dell'**Obiettivo di fatturato**



Nell'immagine, la domanda per la selezione del Paese verso il quale si intende esportare il proprio prodotto.

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3A SURVEY – focus sviluppo del Business Case

A

OBIETTIVO

Una volta profilato il contesto del Business Case di export, l'Azienda è **accompagnata nella scelta delle risorse** di cui ritiene di **dover disporre per poter raggiungere** le **performance** di **fatturato che desidera ottenere.**

6 SEZIONI DI COSTI – fino a 40 VOCI DI COSTO

- **Ogni sezione raggruppa** al suo interno una **serie di voci di costo,** tale lista può **variare in funzione** dei **parametri impostati in fase di profilazione** (Canale, Paese, Prodotto).
- La **tipologia di costi** può prevedere:
  - **costi ricorrenti** (garanzie, spese pubblicitarie, etc.) **o one-off** (costi di adattamento del prodotto),
  - costi **fissi** (partecipazione a fiere) o **variabili** (agenti)

ESEMPLIFICATIVO

Nell'immagine, esempio di domanda, nella sezione costi «Prodotto» relativa ai costi one-off da sostenere per le modifiche (es. ergonomia, di materiale) da apportare al prodotto per adattarlo al mercato target

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3A SURVEY – focus sviluppo del Business Case

A

OBIETTIVO

Una volta profilato il contesto del Business Case di export, l'Azienda è **accompagnata nella scelta delle risorse** di cui ritiene di **dover disporre per poter raggiungere** le **performance** di **fatturato che desidera ottenere.**

6 SEZIONI DI COSTI – fino a 40 VOCI DI COSTO

- **Ogni sezione raggruppa** al suo interno una **serie di voci di costo,** tale lista può **variare in funzione** dei **parametri impostati in fase di profilazione** (Canale, Paese, Prodotto).
- La **tipologia di costi** può prevedere:
  - **costi ricorrenti** (garanzie, spese pubblicitarie, etc.) **o one-off** (costi di adattamento del prodotto),
  - costi **fissi** (partecipazione a fiere) o **variabili** (agenti)

ESEMPLIFICATIVO

Nell'immagine, esempio di domanda, nella sezione costi «Prodotto» relativa ai costi one-off da sostenere per le modifiche (es. ergonomia, di materiale) da apportare al prodotto per adattarlo al mercato target

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

3B REPORT

Il **Report**, derivante dalla compilazione della Survey, permette alle aziende di accedere ad **informazioni** relative al **Paese Target** selezionato e **analizzare l'impegno** di **risorse** stimato.

Il Report si apre con una **sezione** che **riporta dati di carattere generale** rispetto al **Paese** scelto, sia in termini **macroeconomici** e di **competitività relativa** sia ponendo un **focus sul settore dell'arredamento.**

Nella **seconda sezione del Report,** sono **riepilogati**, attraverso una serie di **dashboard** (grafici e tabelle) di **sintesi**, i **valori** attribuiti dall'Azienda alle **singole voci di costo**, oltre agli obiettivi di fatturato relative al Progetto.

Infine, nella terza sezione, il **Business Case riporta una serie di KPIs rapportati a benchmark di mercato**, che **permettono** di **valutare l'adeguatezza indicativa dei costi stimati** in funzione degli obiettivi di fatturato che si intende raggiungere.

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

CONTATTI

Roberto Ferretti

Associate Partner – Deal Advisory

Internationalisation Specialist - Consumer & Industrial Markets

e: robertoferretti@kpmg.it

Alessandro Giomi

Manager – Deal Advisory

Internationalisation Specialist - Consumer & Industrial Markets

e: agiomi@kpmg.it

© 2023 KPMG Advisory S.p.A., an Italian limited liability share capital company and a member firm of the KPMG global organization of independent member firms affiliated with KPMG International Limited, a private English company limited by guarantee. All rights reserved.

KPMG