

Jak expandovat na italský trh

*Marek Atanasčev
Ředitel CzechTrade Itálie*

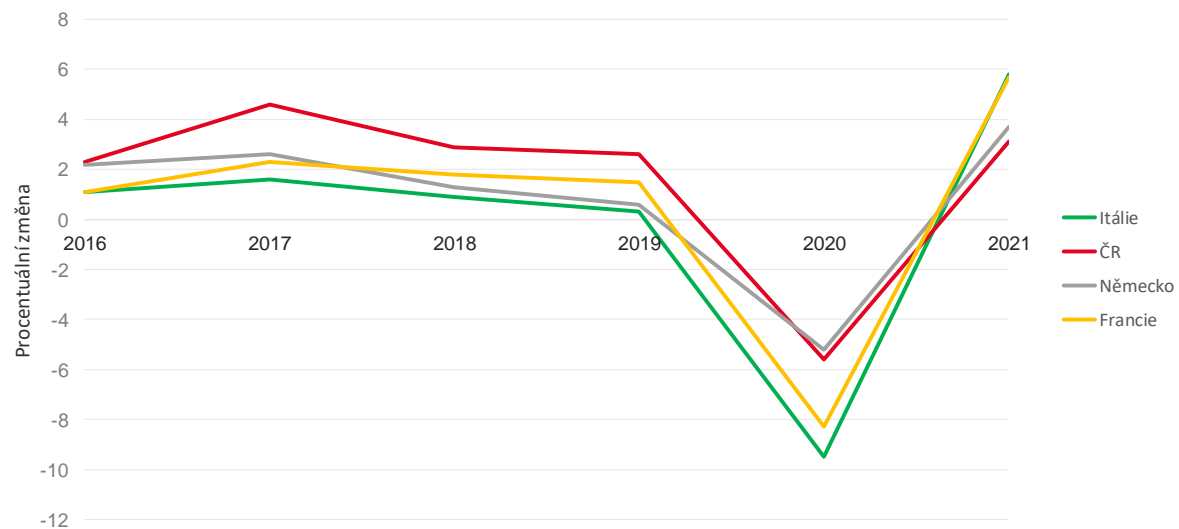
13. 10. 2022

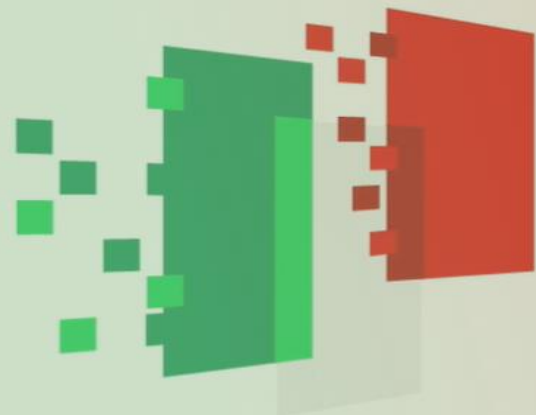


EXPERT NA VÁŠ EXPORT

ITÁLIE A ČESKÁ REPUBLIKA

	ITÁLIE	ČESKÁ REPUBLIKA
Populace:	60,7 mil.	•10,5 mil.
Rozloha:	301 340 km ²	•78 867 km ²
Průměrná délka života:	82,1 let	•78,3 let
Velikost ekonomiky (HDP, svět):	8. místo	•48. Místo
Poměr dluhu vůči HDP:	159,7 %	•43 %





Italiadomani

PIANO NAZIONALE
DI RIPRESA E RESILIENZA



Italia Domani, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza

„PNRR“

„191 500 000 000“ + „22 000 000 000“

<https://italiadomani.gov.it/en/home.html>



**Digitalizace, inovace,
konkurenceschopnost,
kultura a cestovní ruch**

40,29 mld €



**Zelená revoluce a
ekologický přechod**

59,46 mld €



**Infrastruktura pro
udržitelnou mobilitu**

25,40 mld €



Věda, výzkum a vzdělávání

30,88 mld €



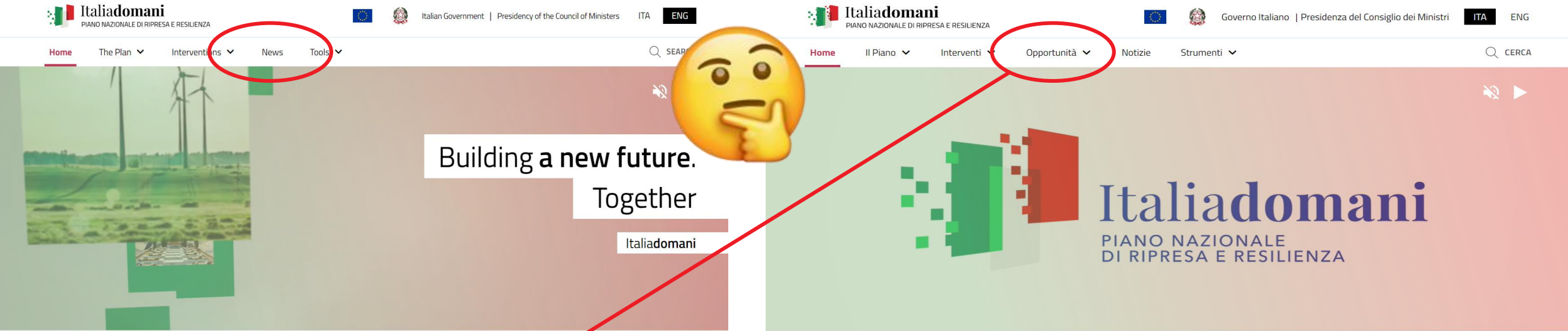
Začlenění a soudržnost

19,85 mld €



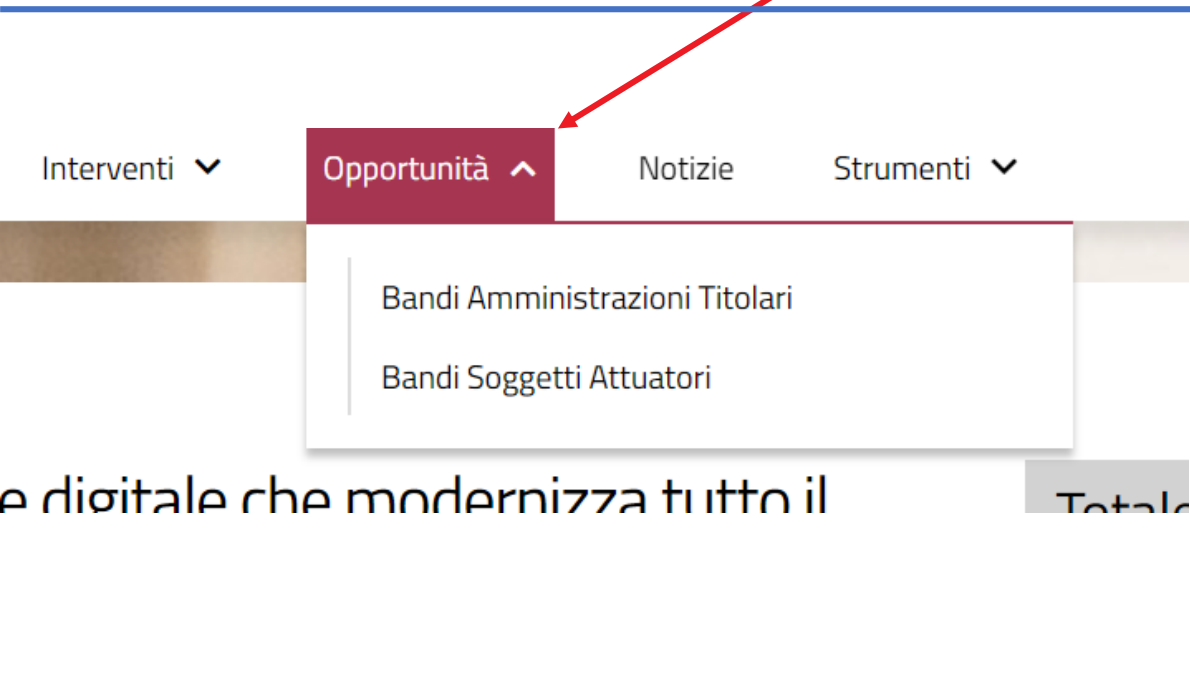
Zdraví a zdravotnictví

15,63 mld €



Italia Domani, the National Recovery and Resilience Plan

Italia Domani, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza



Invitalia S.p.A.

Decreto direttoriale 25 marzo 2022 - Contratti di sviluppo. PNRR, Batterie e rinnovabili

IN CORSO

DATA DI APERTURA 📅 11/04/22	DATA DI CHIUSURA 📅 11/07/22
DESTINATARI 👤 Imprese	AREA GEOGRAFICA 📍 Tutto il territorio nazionale

FOCUS PNRR
Missione: Rivoluzione verde e transizione ecologica
Componente: Energia rinnovabile, idrogeno, rete e mobilità sostenibile
Investimenti: Rinnovabili e batterie

[Mostra altro](#) ▾

[Vai al testo completo del bando](#)



Bandi

Cerca un bando



Ricerca avanzata

Tematiche: [Agricoltura e Pesca](#) | [Ambiente ed Energia](#) | [Amministrazione e Territorio](#) | [Attività Imprenditoriali e Commercio](#) | [Comunità e Diritti](#) | [Cooperazione](#) | [Cultura](#) | [Edilizia](#) | [Infrastrutture e Mobilità](#) | [Istruzione, Formazione e Lavoro](#) | [Ricerca e Innovazione](#) | [Salute e Benessere](#) | [Sicurezza ed Emergenze](#) | [Sport e Turismo](#) |

Filtri attivi:

Tutto

Cittadini

Imprese

Enti e operatori

Concorsi pubblici

In apertura

Imprese

Aperto chiude il 26-10-2022

Gare Beni e Servizi

Imprese

Aperto chiude il 18-10-2022

Gare Beni e Servizi

Imprese

Aperto chiude il 04-11-2022

Bando

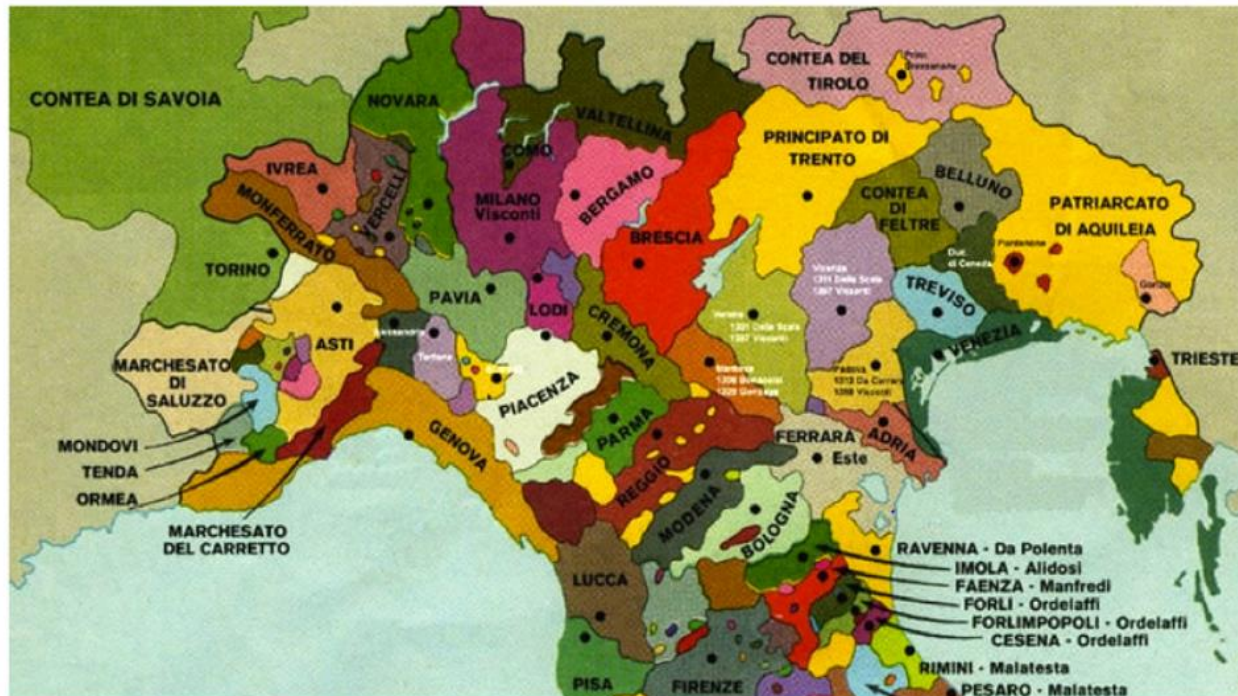


2

Itálie a soukromý sektor Faktory ovlivňující obchod v Itálii

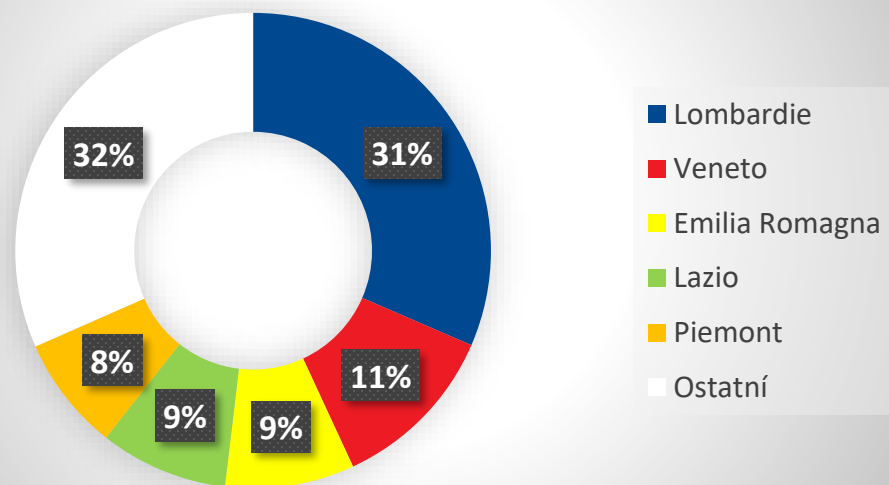
HISTORICKÉ OKÉNKO

- ❑ Vznik roku 1861 jako království spojením menších států
- ❑ Monarchie nahrazena republikou v roce 1946
- ❑ 20 regionů, 101 okresů (provincií), 8.100 obcí (comune)
- ❑ Asymetrie mezi jednotlivými regiony

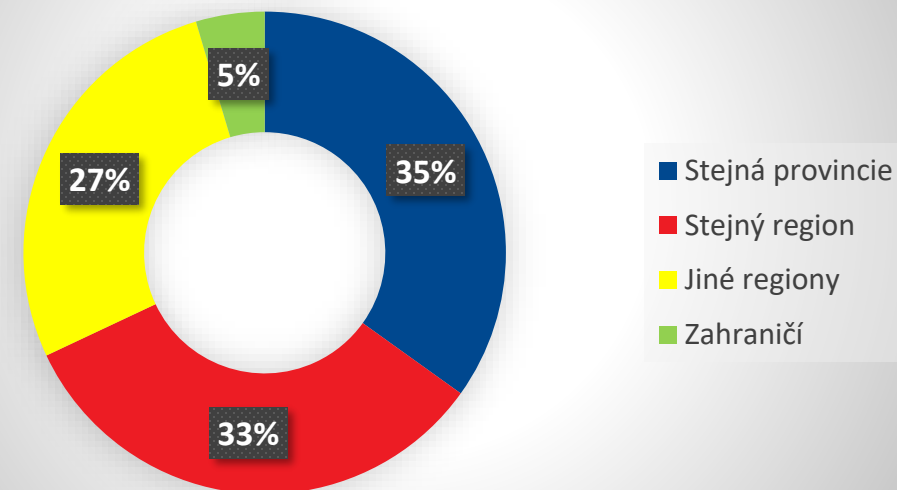


ITÁLIE A ITALSKÉ FIRMY

Import do Itálie dle regionů



Dodavatelé dle původu



Zdroj: Confindustria, Istat

STRUKTURA ITALSKÉ EKONOMIKY A FIRMY

Počet firem



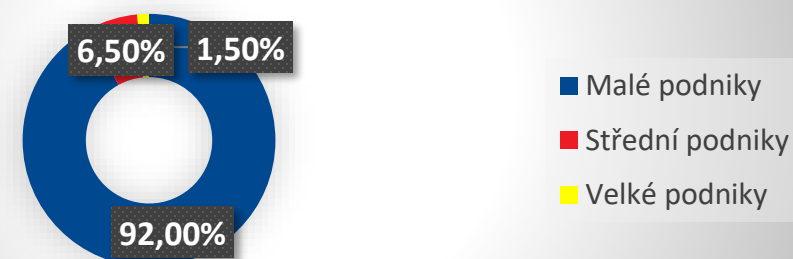
Počet zaměstnanců



Přidaná hodnota



Velikost



Poznámka:

Itálie registruje v rámci Evropy nejvyšší počet podniků na 1 obyvatele (64 firem na 1.000 obyvatel)
Průměrný počet zaměstnanců na jednu firmu v Itálii: 3,9 (nejnižší hodnota v EU)

Zdroj: Confindustria, Istat

DODAVATELSKÉ ŘETĚZCE – ITÁLIE – FINCANTIERI S.p.A.

Supplier base

As regards the shipyard, approximately 80% of the finished product is made with the contribution of our suppliers: Fincantieri works as de facto system integrator, taking responsibility for the project as a whole. Awareness of the strategic nature of the supply chain and the need to coordinate a vast and varied network of suppliers has led to a focus on long-term partner relationships based on transparency, collaboration and mutual respect.

FINCANTIERI'S SUPPLY CHAIN

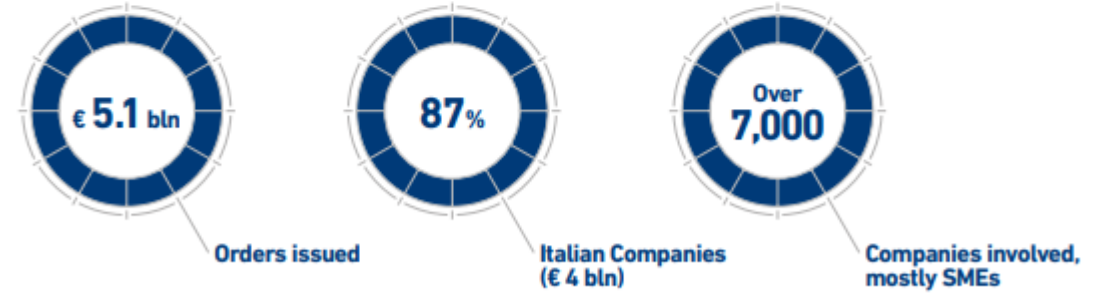


Supply chain numbers

As regards the Italian activities, Fincantieri acts as leader and group hub for a large number of Small and Medium Enterprises (SMEs), an important factor in the flexibility and wealth creating capacity of local production systems, allowing them to access projects of great breadth and value, taking on a global market they would otherwise be excluded from due to their small size.

This network of Italian SMEs are highly specialized in various macro-sectors (such as suppliers of furniture, air conditioning systems, electrical/electronic systems, etc.).

In particular, through our shipyards, we contribute to the maintenance and development of the industrial system of the regions in which we operate.

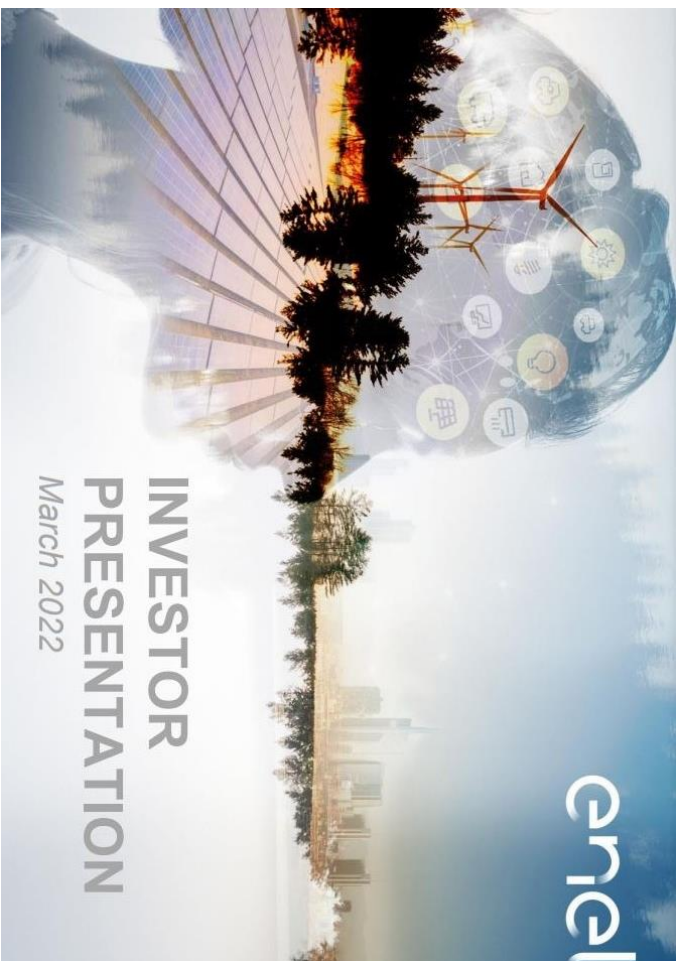


Sustainable supply chain



Development of a responsible and sustainable supply chain is part of a broader corporate vision that actively enhances and protects social and environmental responsibility, fully integrating them in the strategic guidelines.

Suppliers are an integral part of this strategy and they are asked to share the **Purchasing Policy**, the primary goal of which is to communicate the Group's commitment to strengthening the development of solid and long-lasting relationships with its partners in order to pursue a common goal of sustainable development together.



„Externí dodavatelé jsou také přísně vybíráni na základě konkurenceschopnosti v oblasti provozní dokonalosti, kvality, inovací, flexibility, nákladů a udržitelnosti - na základě dlouhodobých vztahů s ENEL.“

Sustainability report

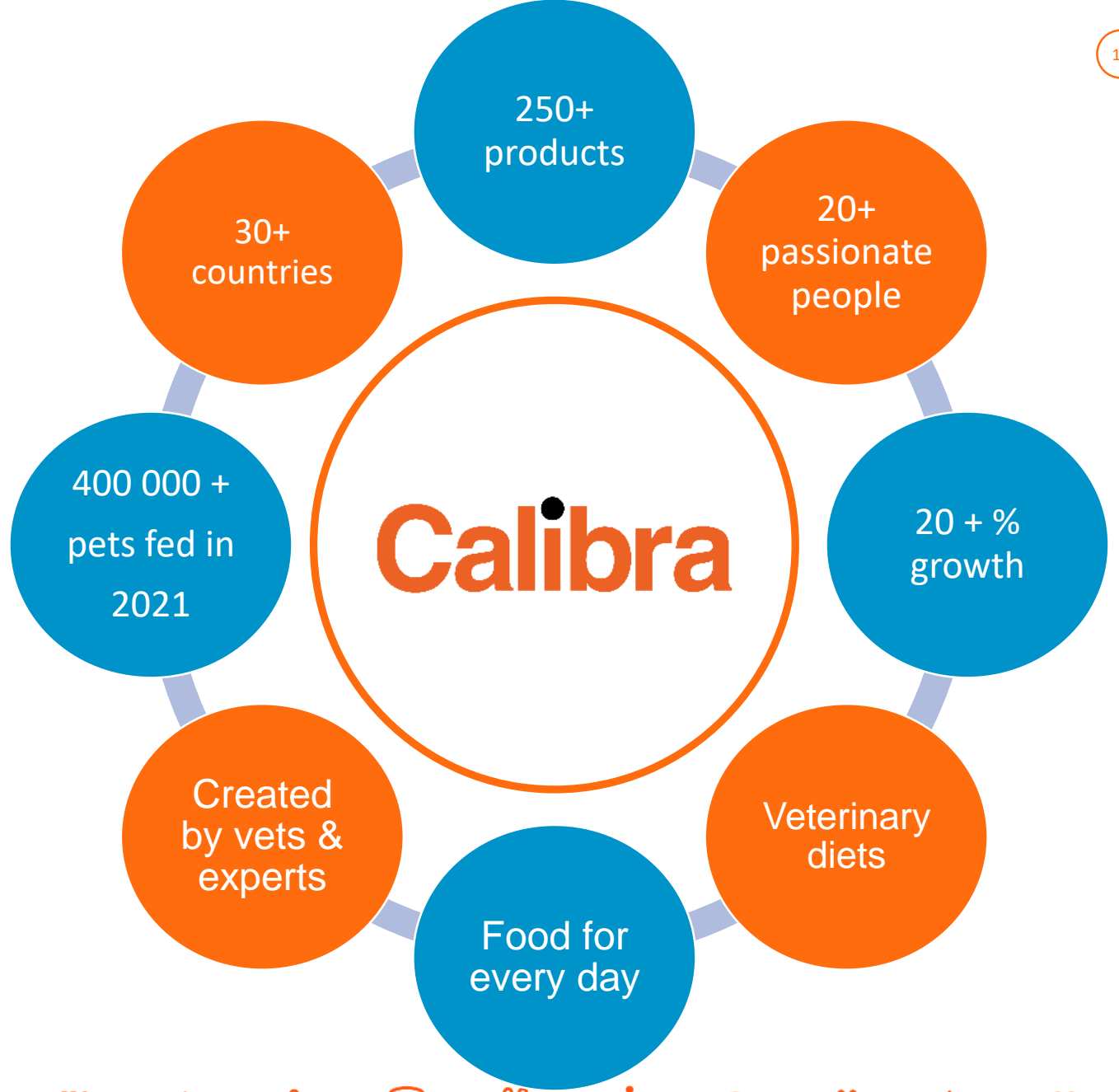


„Vzhledem k tomu, že limity emisí CO2 jsou pro výrobce automobilů stále přísnější, Stellantis považuje za nutné zlepšení environmentální výkonnosti dodavatelského řetězce. Společnost zapojuje dodavatele do problémů souvisejících s klimatem, aby se předešlo narušení dodavatelského řetězce kvůli přísnějším emisním předpisům.“

Sustainability report

3

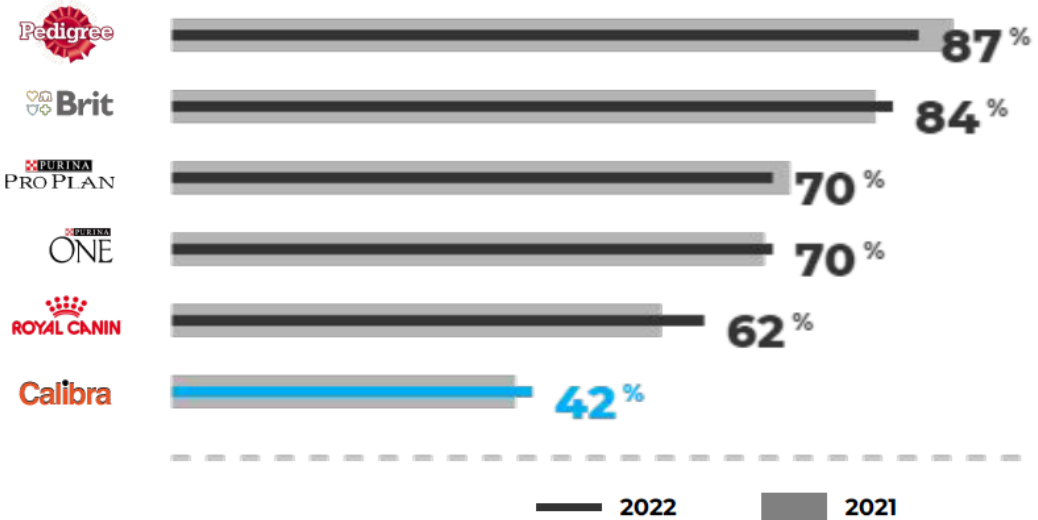
Obchod s Itálií *Case study - Calibra*



Czech Republic

Calibra is the **5th most known brand** in CZ (research from 04.2022)

Which brand do they know?



Product design



Calibra



International exhibition fair

- **Interzoo**, Nuremberg / GER (next in 2024)
- **Zoomark**, Bologna / IT (next in 2023)
- Possibility of the individual support of foreign trade fairs – graphics, promotional items, samples, displays, etc.



Calibra



MYCALIBRA.EU

International websites

- 22 countries
- Catalog version
- Food choice recommendation

Calibra Products About us World of Calibra Q EN

All products for: Dogs Cats

NEW TREATS WITH FRESH MEAT

Discover

3 INSECT RECIPES

Grain Free Triple Protein Formula

Guide – find the right food for your pet

Our guide will help you with the selection of food for your pet.

Use our guide

World of Calibra

20/4/2022 | Veterinary Diets for dogs

VD Ultra Hypoallergenic Insect Protein for dogs >

9/2/2022 | Veterinary Diets for cats

Calibra VD Cat Struvite for cats >

Topics

- Product Lines
- Veterinary Diets

Popis projektu CzechTrade



Postup/Výzvy

- dohoda o štarte projektu (jaro 2019)
- definícia hľadaného obchodného partnera (distribútor? sieť petshopov? veterinárny distribútor?)
- definícia regiónov
- príprava - preklad mycalibra.eu webu, príprava oslovovacieho materiálu v italštine (výrazná pomoc Czech Trade)
- CzechTrade – analýza trhu (lokálny dosah do databáz, schopnosť získať maximum informácii k jednotlivým partnerom = výsledok databáza potenciálných partnerov (v našom prípade 36, 7/2019)
- výber prednostne oslovených partnerov – oslovovanie prostredníctvom mailingu cez CzechTrade + telefonické oslovenie istý čas po mailingu
- pravidelný report Calibre a porady o ďalšom postupe

Popis projektu CzechTrade



Postup/Výzvy

- prvotný výsledok – iba niekoľko firiem
- jedna z firiem pochádzala ešte z priamych kontaktov Calibra = stretnutie Bologna = výsledok 0 (dovod – obrovské a nereálne očakávania partnera na support z našej strany, extrémny tlak na cenu)
- pokračovanie oslovovania, webinár ku Calibre s prekladom cez CzechTrade
- Covid
- predĺženie projektu a znovuoslovenie celej databázy pri jednom z čiastočných uvoľnení
- Zoomark Bologna (11/2021) za spolupráce a asistencie CzechTrade
- z cca 3-5 potenciálne zaujímavých firiem nakoniec 1, kde pokračovala komunikácia, 3 dňový intenzívny meeting na Silícii zase za spolupráce s CzechTrade = uzavretie obchodu





Zhrnutie

Dovody predošlého neúspechu Calibry

- neznalosť lokálnych nuancií trhu (regióny, kultúra)
- neznalosť lokálneho jazyka
- slabá orientácia a schopnosť posúdenia potenciálneho partnera

Výhody spolupráce s CzechTradom

- full servis
- schopnosť individuálne a pružne reagovať na nové situácie
- motivácia pokračovať aj pri počiatočnom neúspechu



4

Obchod s Itálií *Rady a tipy*

„Obrňte se trpělivostí a jen tak se nevzdávejte.“

Připravte se na dlouhý proces jednání a přerušovanou komunikaci. Plnění termínů není vždy pravidlem. Italové mají potřebu o všem vyjednávat a dohadovat se. Typická je nesystematičnost, chaos, emoce a někdy nadřazenost. Častá je také nacionální nota. Řada regionů Itálie je střední Evropě svojí mentalitou vzdálená.

„Připravte si kvalitní propagační materiály v italštině.“

Materiály by měly být v kvalitní italštině a připraveny pro italský záměr. Vyplácí se mít minimum textu a hezké kvalitní fotky bez extrémních technických specifikací, velice vhodná jsou i videa. Materiál musí zaujmout. Zdůrazněte své zahraniční reference, ideálně ze západní Evropy. Rozhodně se vyhněte náboženským nebo lechtivým motivům.

„Úprava webu může být signálem, že máte o Itálii vážný zájem.“

Úprava stránek pro italské účely je vhodným krokem k většímu zaujetí italských partnerů. Vyplácí se „tvářit jako italská firma“, pomůže i registrace domény .it, ideálně i registrace italského čísla +39.

„Nebojte se používat sociální sítě.“

Řada italských subjektů a osob užívá profesionální síť LinkedIn ale i Facebook a Instagram jako pracovní nástroj své propagace. Komunikace s řadou nákupčích přes LinkedIn je mnohdy jednodušší než přes oficiální firemní kanály.

Hledání obchodních partnerů

Identifikace vhodného partnera



Kde hledat?

- Kontaktní databáze
- <http://www.registroimprese.it/>
- Asociace a klastry
- Seznam účastníků veletrhů
- LinkedIn

„Při prvním kontaktu raději zatelefonujte.“

Italské firmy nezveřejňují přímé kontakty svých zaměstnanců a obecné adresy mnohdy nefungují. Je proto vhodnější kontaktovat partnery telefonicky a získat přímý kontakt. Toto pravidlo se uplatňuje i v další komunikaci, která se tak urychluje.

„Osobní setkání má největší váhu.“

Setkání s potenciálním italským partnerem má výrazně větší váhu než komunikace přes online platformy. Ačkoliv Italové začali přistupovat k video hovorům jako k nástroji business developmentu, osobní setkání nadále zůstává elementem, který může zásadně změnit vývoj obchodního vyjednávání. Investice do návštěvy nebo účasti na veletrhu se může mnohonásobně vrátit s ohledem na odbourání strachu z neznámého a urychlení celého komunikačního procesu.

Akce

- ❑ <https://www.confindustria.it/>
- ❑ <https://www.assolombarda.it/>
- ❑ <https://www.czechtrade.cz/czechtrade-svet/evropska-unie/italie>
- ❑ <https://www.linkedin.com/company/czechtrade-italy/>



Akce CzechTrade 2023

- 03/22 - Veletrh Cosmoprof - **potvrzeno**
- 04/22 - Mise vodohospodářů do Lombardie a Říma
- 04/22 - B2B fórum v oblasti Smart Cities ve spolupráci s Confindustria
- 05/22 - Veletrh TuttoFood
- 05/22 - Veletrh Zoomark - **potvrzeno**
- 09/22 - Veletrh Cremona Musica - **potvrzeno**
- 09/22 - Veletrh Salone Nautico
- 10/22 - Veletrh SMAU
- 11/22 - B2B Forum Agenti
- 11/22 - B2B Aerospace & Defence Meetings Torino – **potvrzeno**

Oficiální účasti MPO

- Salone del Mobile - ExpoFerroviaria

„Nepodceňujte svůj zevnějšek.“

Itálie udává módní trendy. Na první pohled italského obchodníka poznáte podle kvalitních a dokonale vyleštěných bot a perfektně padnoucího obleku. V řadě případů podle toho posuzují i nového obchodního partnera.

„Hierarchie uvnitř firmy je jen zdánlivě nedůležitá.“

Mnohé italské firmy mají pyramidovou strukturu a reálným decision makerem je až majitel nebo jednatel společnosti. Italové si potrpí na tituly a oslovení a mnohdy si potrpí jednat s nejvyšším vedením společnosti. Zpočátku oslovujte titulem a jménem a nechte na Italovi, ať udělá první krok k méně formálnímu jednání. Ocení dobré mravy a profesionalitu.

„Připravte se na jiné tempo jednání.“

Vyplácí se nechat italské zákazníky zpočátku vést rozhovor, protože přímočarost obchodního rozhovoru může působit stroze a úsečně. Zároveň je třeba počítat s tím, že následná zpětná vazba na jednání se může dostavit s větším časovým zpožděním, než je běžné v České republice. Délka obou se značně prodlužuje směrem od severu na jih.

„Italové jsou brilantní rétoři a jsou známí intenzivním tlakem na nízké ceny. Inovace a originální řešení jsou v mnoha sektorech ale italskou slabinou.“

Italský obchodník málokdy přijme první nabídku. Čeká se, že si necháte prostor pro slevu. V případě, že to neuděláte, můžete být považováni za špatného obchodníka. Pokud budete nabízet inovativní, zajímavá a kreativní řešení, bude vaše šance na úspěch mnohonásobně větší.

„Než přistoupíte ke konkrétní spolupráci, vždy si prověřte (i opakovaně) důvěryhodnost partnera.“

Platební morálka je jednou z nejhorších v EU. Kancelář CzechTrade v Miláně vám může pomoci. Věnujte pozornost uzavírání smlouvy s partnerem, kterou konzultujte s právníky se znalostí italského práva. Vyplatí se to!

„Snažte se přiblížit klientovi co nejblíže.“

S obchodními partnery se snažte udržovat neustálý kontakt, abyste si s nimi vytvořili blízký vztah. Taková spolupráce funguje také jako „damage control“ prostředek pro zjištění reálného stavu a postupu spolupráce. V případě možnosti, zvažte otevření kanceláře v teritoriu nebo investiční vstup.

Vznik subjektu na místním trhu

- Reprezentativní kancelář
- Pobočka
- Dceřiná společnost
- Investiční vstup



Není to jednoduché, ale jde to.

Je nutné se adaptovat a hledat na správném místě.

„Neváhejte se na nás obrátit, rádi Vám pomůžeme a jen tak to nevzdáme.“

CzechTrade

Česká agentura na podporu obchodu

Marek Atanasčev

Ředitel CzechTrade Itálie

Via G.B. Morgagni 20, 20129 MI, Milano

Tel.: +39 389 451 5666

E-mail: marek.atanascev@czechtrade.cz

www.czechtrade.cz

[LinkedIn](#)



EXPERT NA VÁŠ EXPORT