



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Opportunità d'affari per le imprese bresciane in Germania



ITALCAM

CAMERA DI COMMERCIO ITALO - TEDESCA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER MÜNCHEN - STUTTGART



CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA GERMANIA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER
FÜR DEUTSCHLAND

22 novembre 2020



ASSOCAMERESTERO



UNIONCAMERE



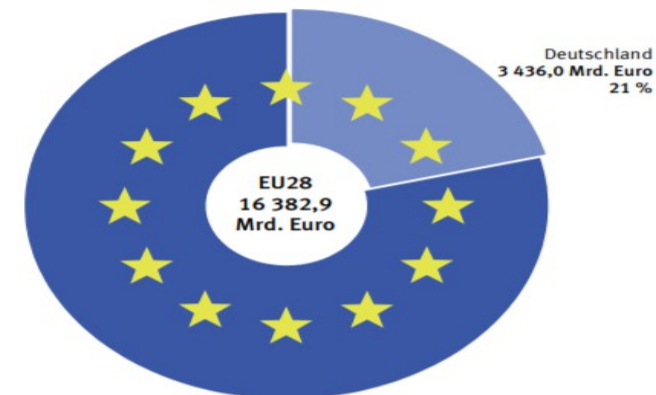
Quadro macroeconomico

Europa/Germania: PIL 2019

Quota PIL Germania
Eurozona: 29%



Quota PIL Germania
Europa 28 paesi
membri: 21%



Fonte: www.destatis.de

Abbildung 1
Anteil des deutschen nominalen Bruttoinlandsprodukts
europäischen Bruttoinlandsprodukt 2019¹

Quellen: Eurostat, Daten der EU-Kommission/eigene Berechnung.

15 - 0001



Quadro macroeconomico

- Crescita stimata del PIL nel primo trimestre 2020: **-2,2%**
Terzo trimestre 2020: ha visto una crescita dell'8,2% rispetto al trimestre precedente
- Riduzione dell'orario di lavoro /cassa integrazione
marzo-aprile 2020: 10,1 milioni di persone
Ottobre 2020: 3.286.457 in cassa integrazione
- Aumento disoccupazione in aprile 2020: **308.000 persone in più rispetto a gennaio/febbraio**
Ottobre 2020: 2,6 milioni di disoccupati, 870.000 rispetto al settembre 2020
- Prognosi crescita economica 2020: **- 6,3%** rispetto all'anno precedente
- Riduzione del valore di produzione nei settori commercio, trasporto e hospitality:
Agosto 2020: **-22,2%** rispetto ad agosto 2019
- 10,7%



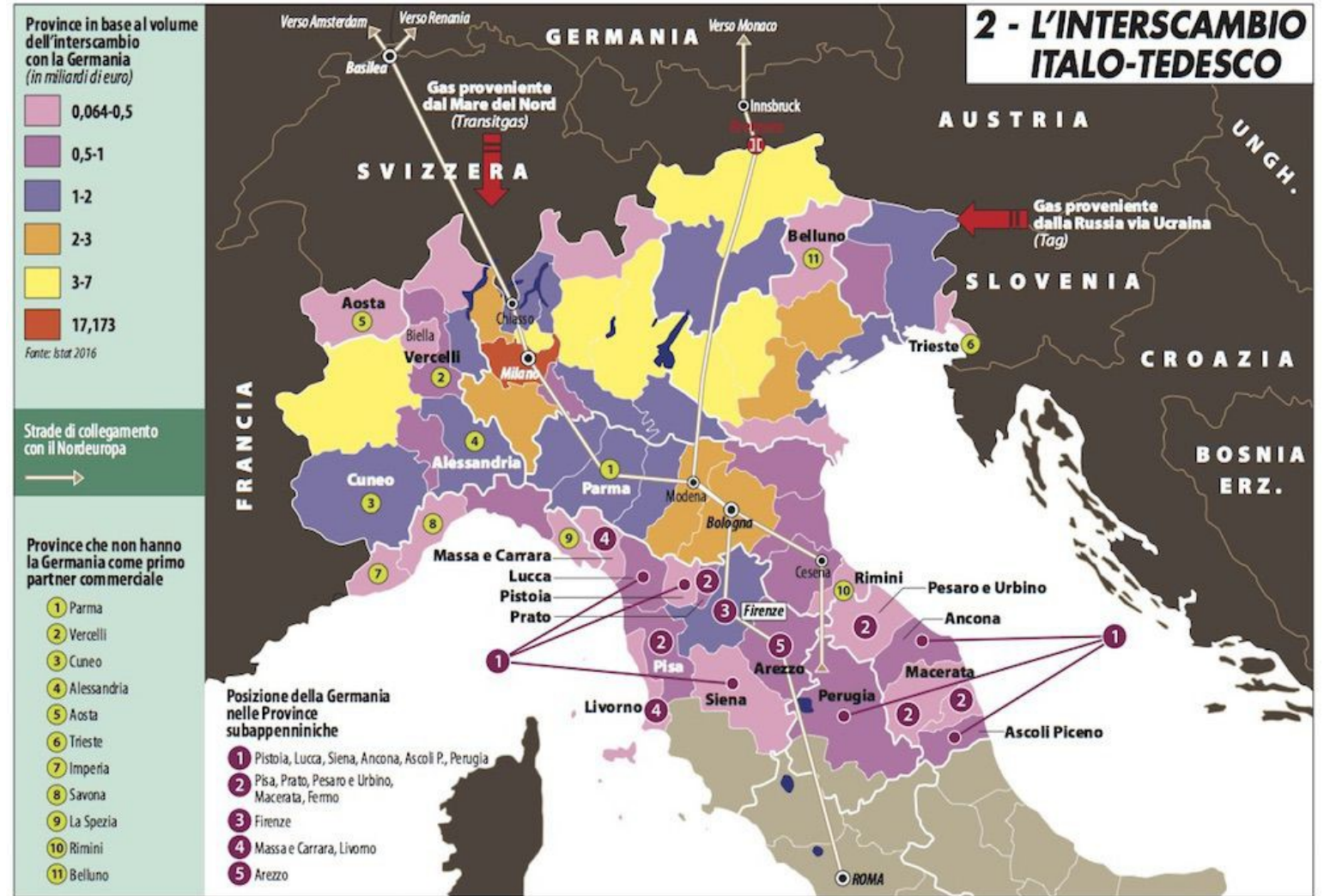
Fonte: www.statista.de



Interscambio Italia - Germania

Importazioni dall'Italia gennaio - agosto
2020 → 34.251.195.000€

Esportazioni in Italia gennaio - agosto
2020 → 38.401.990.000€



Fonte: www.destatis.de



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Opportunità settoriali

1

2

3

4

5

6



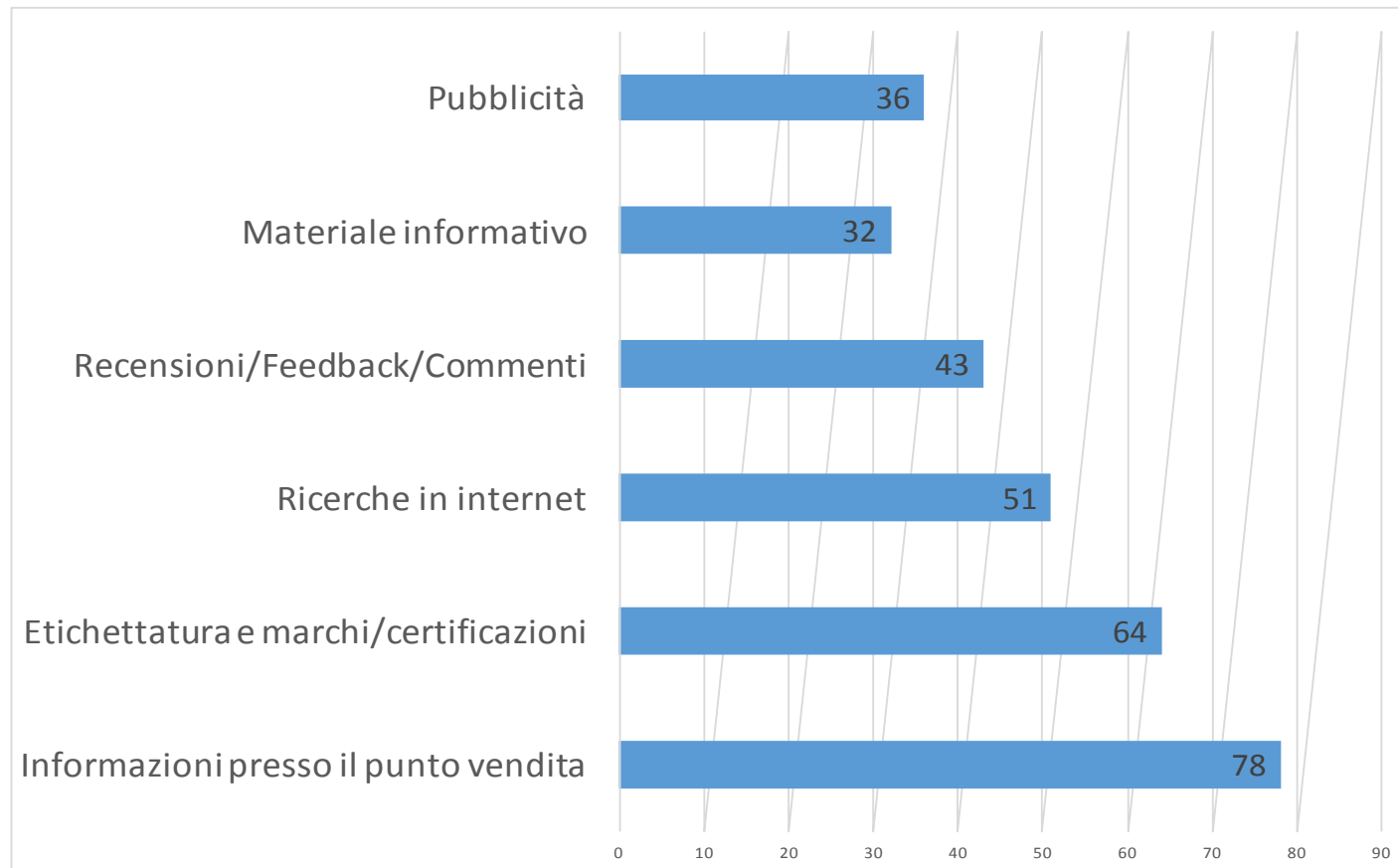
ITALCAM
CAMERA DI COMMERCIO ITALO - TEDESCA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER MÜNCHEN - STUTTGART



CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA GERMANIA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER
FÜR DEUTSCHLAND



Settore agroalimentare: le scelte del consumatore tedesco



Fonte: Ministero Tedesco per l'Alimentazione e l'Agricoltura (BMEL 2017). Sondaggio condotto sulla popolazione tedesca di età superiore ai 14 anni



Settore agroalimentare: Trend attuali della GDO



Diminuzione punti vendita



Impatto commercio on-line su consegne a clienti finali



Revisione Supply Chain

- Accorciamento
- Regionalizzazione
- Uso strategico magazzino



HORECA: a rischio
40% ristoranti nel
2020



Digitalizzazione processi



Settore agroalimentare: I principali attori della GDO tedesca

I grandi gruppi multinazionali detengono buona parte della quota di mercato



Forte influenza sui prezzi e sulla gamma di prodotti non solo dei propri punti vendita, ma anche in quelli di clienti dettaglianti indipendenti



Scomparsa di piccole imprese di proprietà familiare

Edeka
Rewe Gruppe
Schwarz Gruppe
Aldi

Detengono il **60%** del fatturato dell'intero settore alimentare

Fonte: „Il mercato tedesco e l'interscambio italo-tedesco del settore agroalimentare“, ICE Berlino, luglio 2018



Settore agroalimentare: Trend alimentari



Biologico: prodotti ortofrutticoli, uova, latticini, carne e bibite.
Fatturato 2017 → 10,04 miliardi di euro (+5,9% rispetto al 2016)



Fair Trade: caffè, frutta tropicale, prodotti dolciari, tè, miele. Fatturato
2017: 1,3 miliardi di euro (+15% rispetto al 2016)



Convenience: aumento dell'offerta di confezioni monodose, piatti
pronti, prodotti ortofrutticoli lavati e in piccole confezioni

Fonte: „Il mercato tedesco e l'interscambio italo-tedesco del settore agroalimentare“, ICE Berlino, luglio 2018.



Subfornitura: settore meccanico/industriale - diventare fornitore di:



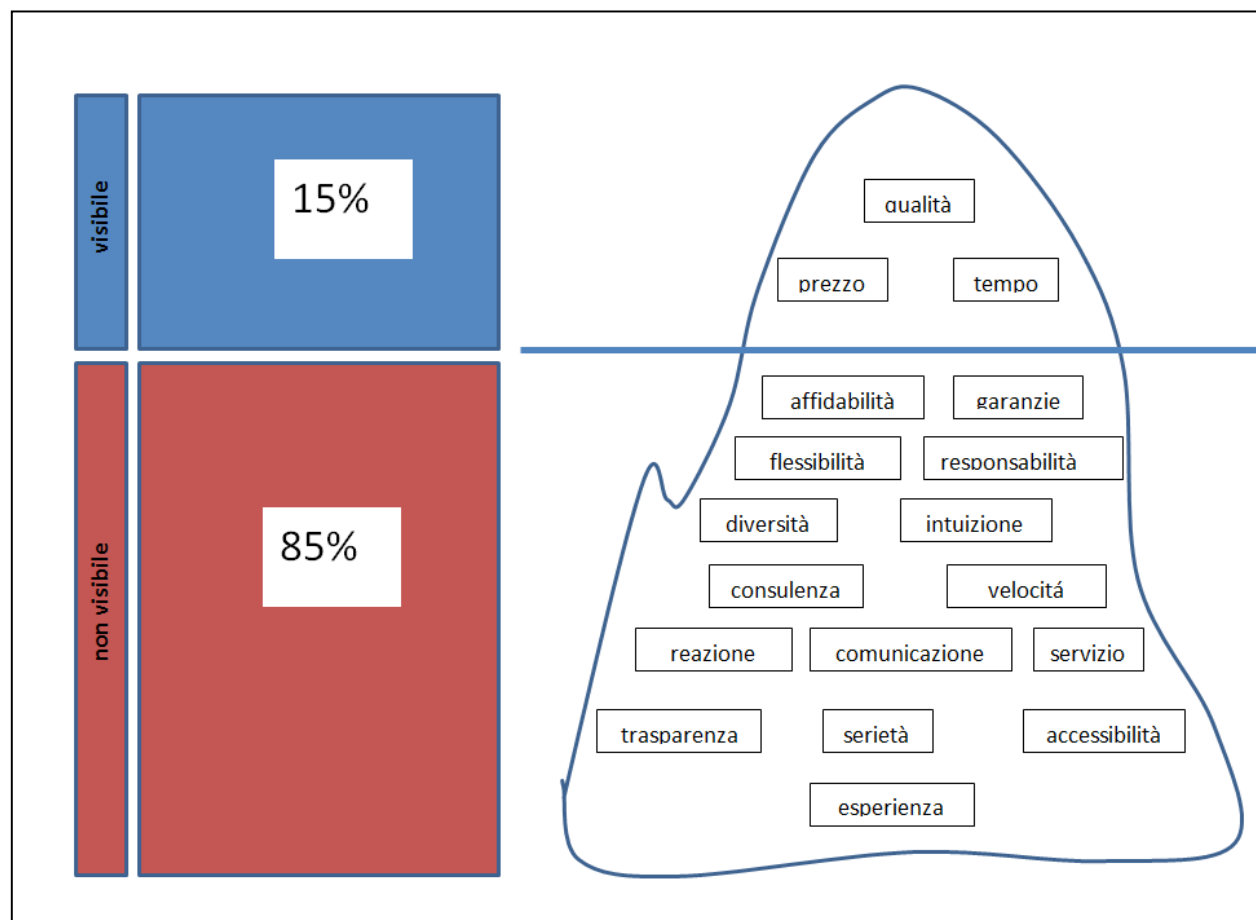
Processo inserimento/accettazione fornitori:

Fino a 24 mesi

6-12 mesi



Subfornitura: cosa chiede il cliente tedesco al fornitore italiano?



ESIGENZA:

VISIBILE (15%)

- qualità
- prezzo
- tempo

NON VISIBILE (85%)

- affidabilità
- flessibilità
- capacità
- reazione
- responsabilità
- intuizione
- diversità



Subfornitura: prepararsi al contatto con il cliente tedesco

Analisi del cliente:

- Motivazioni del buyer? Esigenze?
- Qual'è il mercato del cliente?
- Chi prende le decisioni?

Sfruttare mostrare al meglio i propri punti di forza

- esperienza
- capacità
- logistica

Raggiunto accordo per un ordine prova!! OPPORTUNITÀ

- Rispettare i punti VISIBILI concordati! Qualità, prezzo e tempistica, per poi.....
- Soddisfare i punti INVISIBILI! Comunicazione, servizio, responsabilità, serietà, ecc.



Checklist per affrontare il mercato tedesco

- ✓ **Documentazione**
- ✓ **Informarsi sulle caratteristiche del mercato:**
punti di forza del mio prodotto, competitors
- ✓ **Internet**
- ✓ **Lingua straniera**
- ✓ **Accettazione della cultura professionale tedesca:**
comunicazione scritta (conferme), puntualità (consegne, risposte)

- ✓ **Certificazioni**
- ✓ **Sviluppare una strategia**
- ✓ **Supporto per marketing**
- ✓ **Contratto**
- ✓ **Servizio post vendita**
- ✓ **Preparazione:** *informazioni accurate sulle necessità del cliente*

Fonte: www.italcam.de



I motivi per investire in Germania

10 motivi per investire in Germania → perché oltre 55.000 imprese hanno deciso di farlo

Fonte: www.gtai.de e <https://www.gtai.de/gtai-de/invest/business-location-germany/10-reasons-to-choose-germany>



Il supporto offerto dalla rete CCIE: i servizi di ITALCAM (www.italcam.de)

CONSULENZA PER IL MERCATO TEDESCO

Per le aziende che necessitano di un supporto per l'individuazione di opportunità commerciali in Germania o per l'ampliamento della propria rete commerciale, la Camera di Commercio Italo-Tedesca (ITALCAM) mette a disposizione servizi di consulenza personalizzati.

- Mappature di mercato
- Servizi di ricerca partner commerciali
- Traduttori e interpreti
- Informazioni commerciali su singole aziende
- Servizio di assistenza per il business transfer: acquisto e vendita di società

SERVIZI DI PROMOZIONE

- Attività di promozione e organizzazione eventi
- Servizi di comunicazione e mailing pre e post
- Missioni commerciali
- Pubblicità sul nostro sito e sulla newsletter

PROGETTI EU



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA



Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia



Grazie

Contatti



**ITALCAM – CAMERA DI COMMERCIO
ITALO-TEDESCA e.V.**

Isabella Pignagnoli-Hoffmann

Senior Project Manager

pignagnoli@italcam.de

Tel.: 0049 0711 2268042

www.italcam.de



ITACAM

CAMERA DI COMMERCIO ITALO - TEDESCA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER MÜNCHEN - STUTTGART



1911
CAMERA DI COMMERCIO
ITALIANA PER LA GERMANIA
ITALIENISCHE HANDELSKAMMER
FÜR DEUTSCHLAND