CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA

ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Opportunità d'affari per le imprese bresciane nei Paesi Bassi

20 novembre 2020

ASSOCAMERESTERO

ITALIAANSE KAMER VAN KOOPHANDEL VOOR NEDERLAND
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER L'OLANDA

UNIONCAMERE

Quadro macroeconomico

Superficie: 41.543 km²

Popolazione: 17.427.806 ab

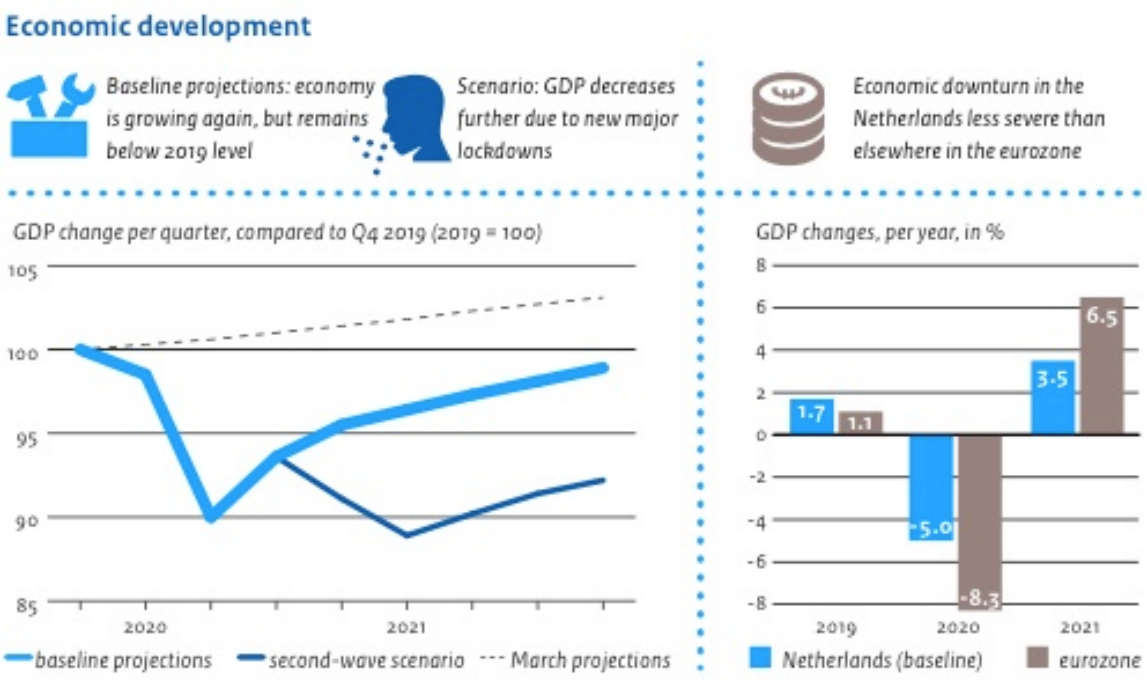
Densità: 421 ab/km²

Superficie: 301.340 km²

Popolazione: 60.461.826 ab

Densità: 206 ab/km²

Situazione economica e previsioni PIL 2021



Previsioni:

Scenari possibili

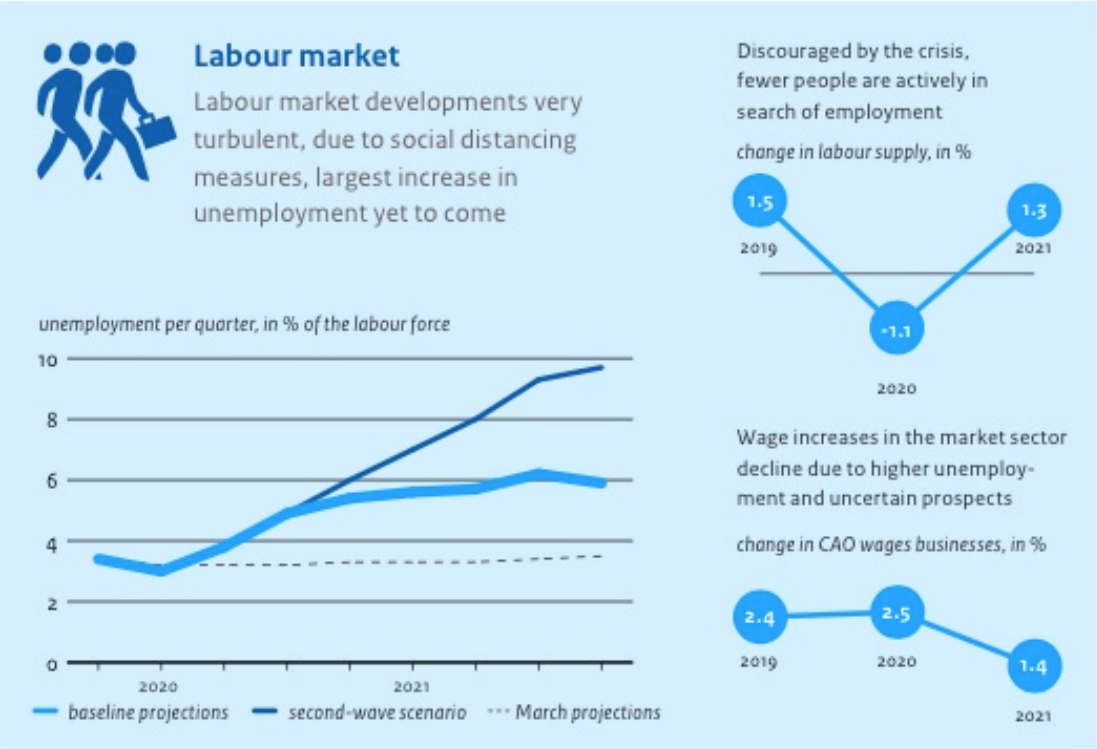
Riduzione del PIL del 5% nel 2020
con un aumento del 3% nel 2021

***

In caso di seconda ondata
riduzione del PIL anche nel 2021

Inflazione 1.2 %

Situazione economica e disoccupazione



Previsioni e scenari possibili:
Disoccupazione al 6% nel 2021

***

In caso di seconda ondata
Con il decrement del PIL anche nel 2021
=> 10%

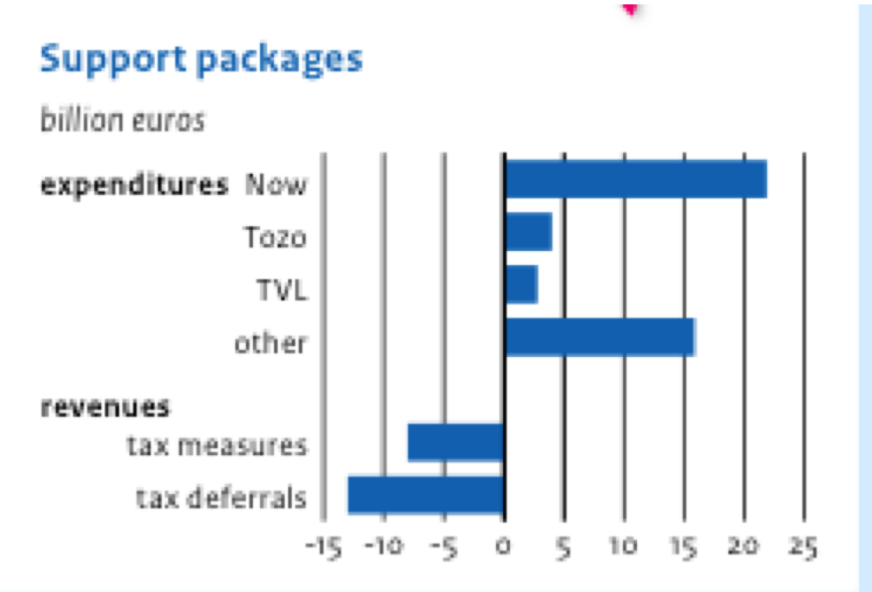
Dati giugno 2020:

28.000 nuove assunzioni
70.000 nuovi disoccupati

-297.000 posti di lavoro
- 26.000 offerte di lavoro

- Cresce il fenomeno del downsize

POLITICHE DI SOSTEGNO



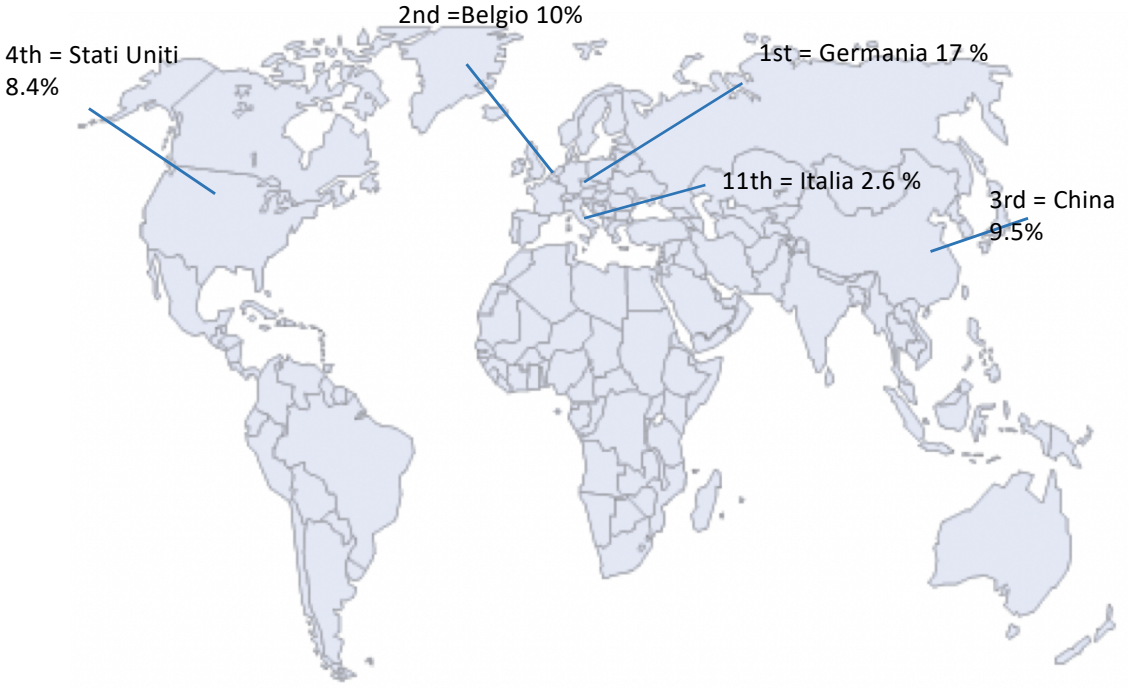
Per le Aziende:

NOW: Aiuti per la difesa dei posti di lavoro

TOZO: aiuto una tantum a fondo perduto proporzionale alla perdita di fatturato con un max di 4000 Euro

TVL: aiuto una tantum per la copertura dei costi fissi con un minimo di 4800 Euro

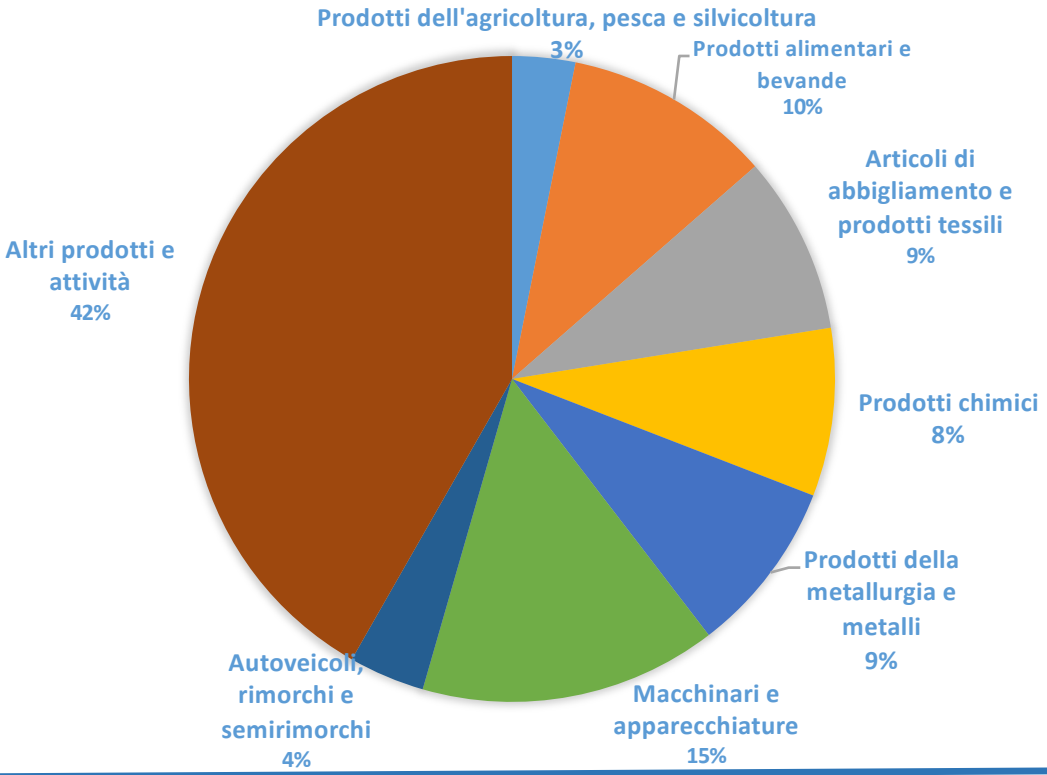
Importazioni olandesi



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA

ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Export italiano verso i Paesi Bassi



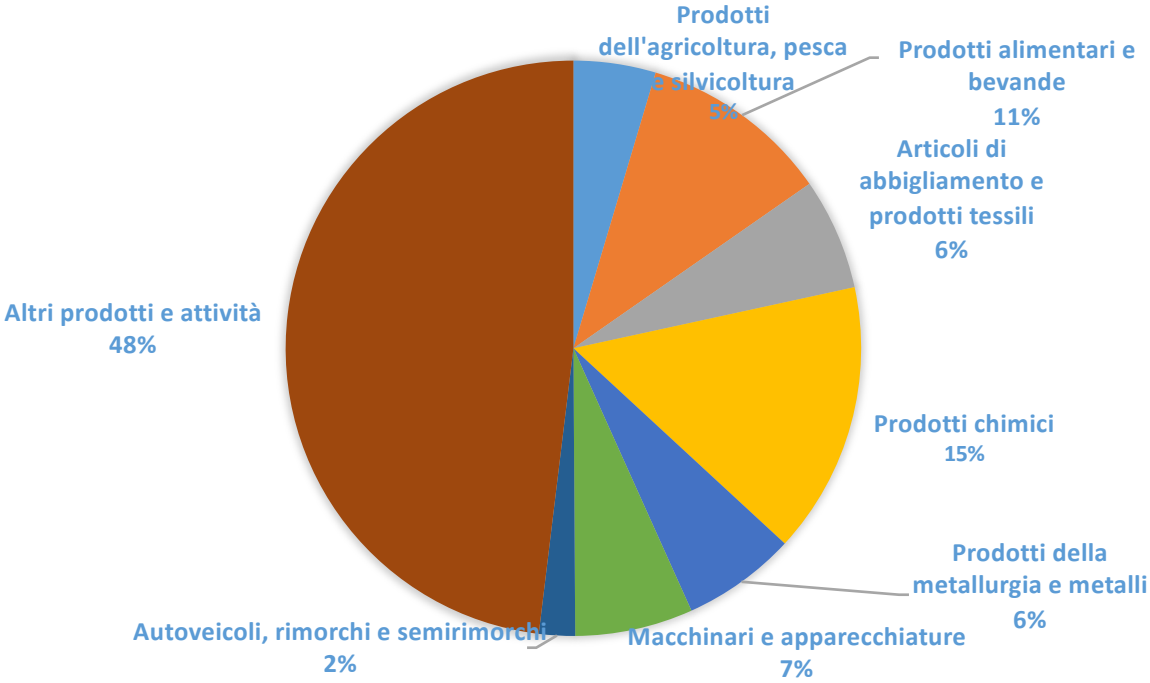
valori in milioni di €.	2017	2018	var%	2019	var%
Importazioni dei Paesi Bassi	408.885	441.275	7,9	460.013	4,2
di cui: dall'Italia	9.837	10.794	9,7	11.859	9,9

Nei primi otto mesi del 2020 le esportazioni italiane verso I Paesi Bassi sono diminuite del 6,1%

Source: CBS 2020

ITALIAANSE KAMER VAN KOOPHANDEL VOOR NEDERLAND
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER L'OLANDA

Import italiano dai Paesi Bassi



valori in milioni di €	2017	2018	var%	2019	var%
Esportazioni dei Paesi Bassi	467.435	497.874	6,5	516.023	3,6
di cui: verso l'Italia	18.980	20.293	6,9	20.480	0,9

Nei primi otto mesi del 2020 le importazioni italiane dai Paesi Bassi sono diminuite dell’ 8,9%

Source: CBS 2020

I motivi per investire nei Paesi Bassi

Pro

Procedure burocratiche molto snelle

Possibili accordi fiscali ad hoc

Ottime infrastrutture logistiche:

- Schiphol => terzo aereoporto europeo, con quasi 72 mln. di passeggeri , dopo London Heathrow e Paris Charles de Gaulle
- Porto di Rotterdam => primo porto europeo

Contro

Protezionismo nei confronti delle produzioni locali

Difficolta' ad aprire conti correnti presso istituti bancari se non si e' residenti

Stringenti responsabilita' degli amministratori di B.V. e N.V.

Canali per entrare nel mercato con beni di largo consumo: food

GDO

Catene di Grossisti

Importatori

- Negozi di Delicatessen
- Ristoranti

LA GDO NEI PAESI BASSI

- Non grandi ipermarché alla francese situati in zone fuori dal centro ma grande presenza sul territorio con molti punti vendita di dimensioni più ridotte, ogni paese ha il proprio centro commerciale

- La struttura organizzativa delle aziende della grande distribuzione è articolata su più livelli

- La scelta su quali marchi e prodotti distribuire è effettuata a livello nazionale dal **Purchase Director**

- Tuttavia, a livello locale, i singoli **Franchise Manager** hanno una discreta autonomia (10% del budget ca.) nella scelta dei prodotti presenti nei supermarket di loro competenza

Strategie per entrare nel mercato con beni di largo consumo: non food

Ampio piano editoriale per la brandizzazione del prodotto attraverso campagne pubblicitarie mirate

Acquisto / affitto di corner presso negozi olandesi con una clientela consolidata nel target di riferimento

- Possibile richiesta di accordi per prodotti in conto vendita
- Formazione del personale
- Possibili richieste di fee d'ingresso

Non tralasciare il canale on line in parallelo alla distribuzione secondo i normali canali

- Forte propensione agli acquisti on line => gia' in tempi pre –covid % piu' alta rispetto alla media europea, ulteriormente aumentata in quest' ultimo periodo
- Acquisti on line in tutti i settori
- La digitalizzazione e' trasversale senza limitazioni legate all'eta'
- Tra inizio aprile e fine giugno 2020 aumento del 24,8% di pacchi consegnati da PostNL.

Strategie per entrare nel mercato con beni NON di largo consumo

Acquisizione, merge o Joint venture con aziende olandesi gia'presenti sul mercato di interesse

Essere molto strutturati:

- sia dal punto di vista finanziario (disponibilita' di capitali)
- sia dal punto di vista organizzativo (approccio nordico = > servizio al cliente/ rispetto tempistiche)
- sia dal punto di vista di consegna del prodotto => fornitura perfetta senza sbavature

Nei Paesi Bassi si hanno circa 1000 merge all'anno => **tra aziende olandesi** , molte di meno con soggetti esteri.

Come convincerli =>

- Presentazione molto dettagliata dell'accordo che metta subito in evidenza i vantaggi, le sinergie il guadagno
- Nell'ultimo periodo grossi gruppi extra europei (asiatici) stanno entrando in Europa => le imprese europee dovranno per forza consorziarsi per difendersi

Strategie per entrare nel mercato con beni NON di largo consumo

Gli olandesi si fidano degli olandesi e quindi e' strategico avere una persona locale che possa aprire il mercato

Avatar/agenti => gia' con un portafoglio clienti targhettizzato
non contratto di agenzia puro ma copertura spese fisse piu' premi
non fanno magazzino

Distributore => investe sul magazzino e si occupa quindi della distribuzione in loco

Queste figure non sono strategiche qualora voi siate leader di mercato e specializzati in un determinato prodotto => riconoscono l'eccellenza.

In caso di tender una possibilita' di entrata => essere sub-fornitore diretto della ditta olandese che si aggiudica la commessa

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA

ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Il supporto offerto dalla rete CCIE: i servizi della Camera di Amsterdam

La Camera di Commercio Italiana per l' Olanda e' stata fondata nel 1991
Ha sede ad Amsterdam , i suoi uffici sono situati in zona centrale, all'interno del palazzo della locale Kamer van Koophandel.

Principali Servizi:

- Consulenza legale e fiscale
- Organizzazione di eventi B2B , Seminari, Webinars e Delegazioni
- Promozione Fiere
- Analisi di settore
- Ricerca Partners

ITALIAANSE KAMER VAN KOOPHANDEL VOOR NEDERLAND
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER L'OLANDA

Contatti

Camera di Commercio Italiana per l'Olanda

De Ruyterkade 5 – 1013AA Amsterda NL

www.italianchamber.nl

info@italianchamber.nl

Dott.ssa Nicoletta Brondi => Segretario Generale

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
BRESCIA

ProBrixia
Azienda Speciale
della Camera di Commercio di Brescia

Grazie

ITALIAANSE KAMER VAN KOOPHANDEL VOOR NEDERLAND
CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA PER L'OLANDA