



Opportunità d'affari per i consulenti e per le imprese: un vademecum per partecipare con successo alle gare ed agli appalti degli organismi internazionali

**Lavorare con gli Istituti Finanziari Internazionali:
cose da fare ed errori da evitare**

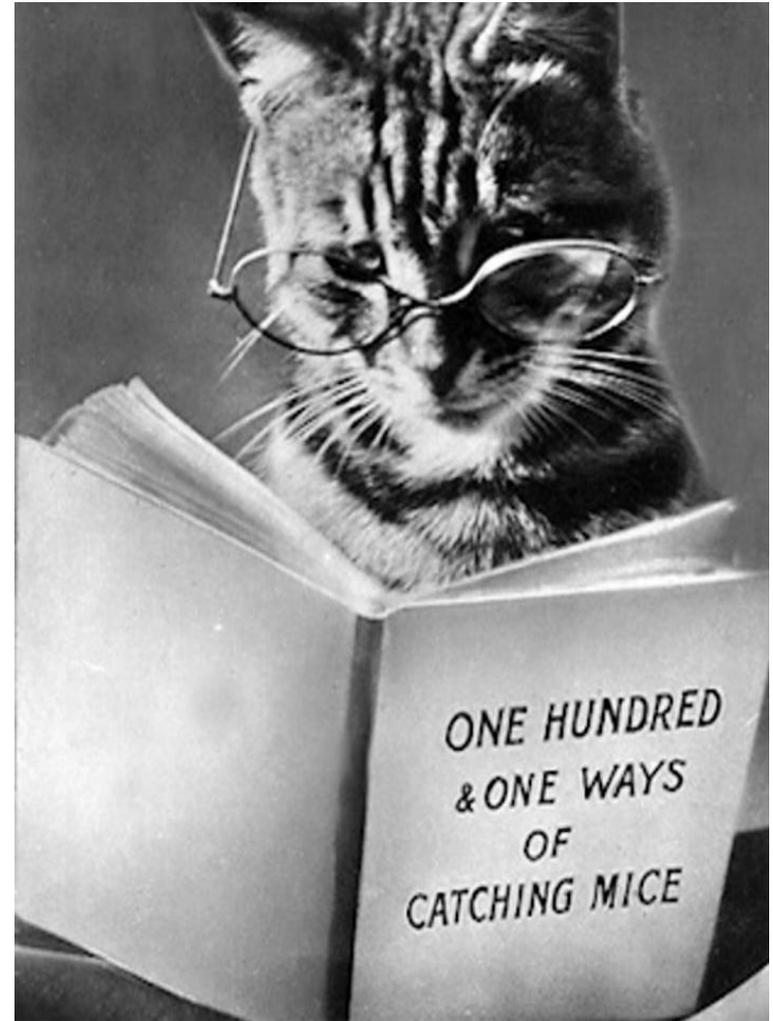
Luca Costa Sanseverino
F3bas

Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza, Lodi
27 novembre 2018

**Creare una strategia funzionante,
pratica e realistica di breve, medio
e lungo termine
di interazione con gli IFI**

*“However beautiful the
strategy, you should
occasionally look at the
results”*

Winston Churchill



**Dotarsi delle risorse adeguate per
il processo
d'internazionalizzazione**

**The Company
without a strategy is
willing to try anything**

Michael Porter



**Creare una Unità di Progetto con
l'unico compito di monitorare e
dare seguito alle opportunità**

Promemoria:perche lavorare
con gli IFI

- ✓ *Accesso ad opportunità crescenti e globali*
- ✓ *Un timetable di pagamenti affidabile*
- ✓ *Un sistema di procurement aperto e trasparente*
- ✓ *Visibilità e pubblicità*



Mappare costantemente le possibili alleanze e stringere rapporti con un partner locale affidabile del paese dove si svolge o dove si svolgerà il progetto.

“Our successes have been really based on partnerships form the very beginning”

Bill Gates



Non sottovalutate la complessità della Banca Mondiale e degli IFI

*“Conosci il nemico come conosci te
stesso.*

*Se farai così, anche
in mezzo a cento battaglie non ti troverai
mai in pericolo*

*Se non conosci il nemico, ma conosci
soltanto te stesso, le tue possibilità
di vittoria saranno pari alle tue possibilità
di sconfitta.*

*Se non conosci te stesso, né conosci il tuo
nemico, sii certo che ogni
battaglia sarà per te fonte di pericolo
gravissimo.”*

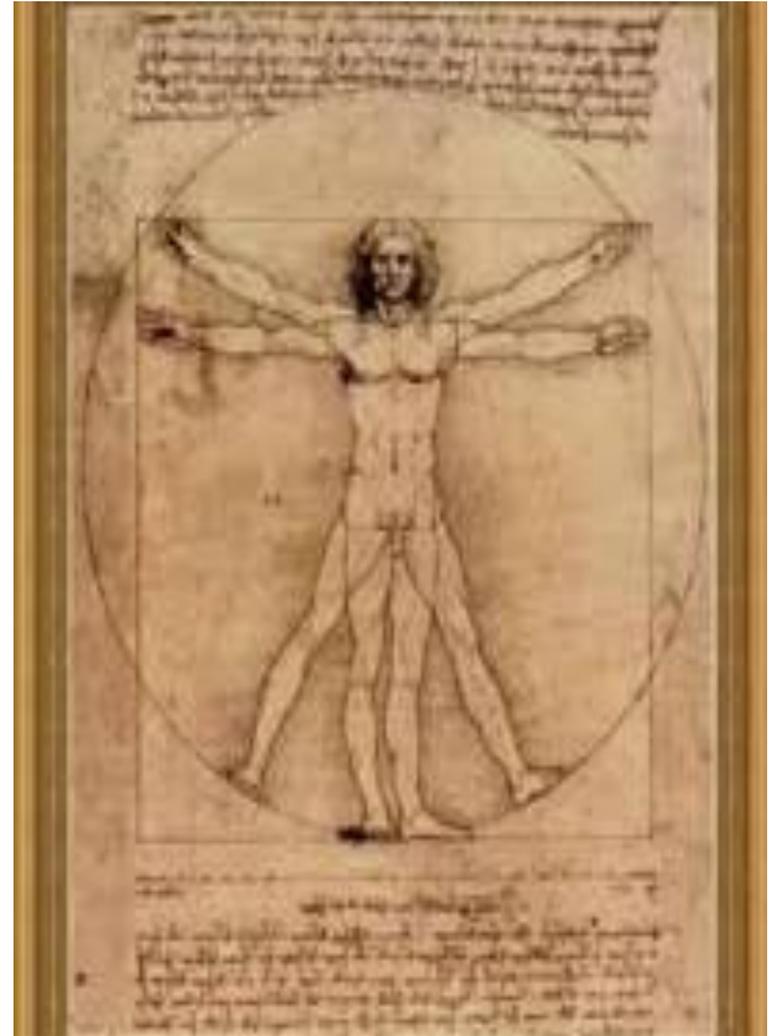
Sun Tzu
L'arte della Guerra



Creare o definire, sia internamente che esternamente, un'immagine e un profilo chiari e sintetici dell'azienda con indicazione della sua sfera di competenza

“La semplicità è la suprema sofisticazione”

Leonardo da Vinci



Misurare regolarmente i progressi fatti
con degli indicatori oggettivamente
verificabili e implementare i lessons
learned

“I have been struck again
and again by how
important measurement is
to improving the human
condition”

Bill Gates



Conclusioni

- L'internazionalizzazione delle imprese italiane con le opportunità offerte dagli IFI rappresenta una concreta opportunità in grado di:
 - Ampliare e completare il portafoglio di progetti internazionali.
 - Incrementare l'efficienza delle imprese a livello internazionale.
 - Aumentare l'attrattività delle imprese verso nuovi soggetti internazionali.

- L'elevata "vendibilità" del *know how delle imprese italiane* mette in luce la presenza di un'ampio potenziale interno per un servizio di questa natura.

- Le aree di presenza storica delle imprese regionali infine, mostrano l'esistenza di un ulteriore potenziale "esterno".

Festina lente e buona navigazione



Luca Costa Sanseverino
F3bas