



LC International
Via Madonna della Neve, 45
24121 Bergamo
Tel. 035 211613
info@lcinternational.it
www.lcinternational.it

Interwine srl
Via Madonna delle Neve, 45
24121 Bergamo
Tel. 035 211557

LC INTERNATIONAL
NUOVI MERCATI
PER IL TUO BUSINESS

SCOPRIAMO PIÙ DA VICINO **LC INTERNATIONAL**, LA SOCIETÀ DI SERVIZI PROFESSIONALI CON SEDE IN VIA MADONNA DELLA NEVE A BERGAMO SPECIALIZZATA IN AMBITO D'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

L'internazionalizzazione oggi rappresenta una scelta strategica, quasi obbligata per le imprese che vogliono recitare un ruolo da protagonista e quindi crescere, migliorare ed affermarsi nei nuovi scenari competitivi, caratterizzati dalla globalizzazione e dal conseguente progressivo aumento della concorrenza, che pone l'azienda in condizione di affrontare giorno dopo giorno sfide sempre più stimolati e complesse. Per saperne di più, abbiamo incontrato Leonardo Morosini, Ceo di questa giovane realtà imprenditoriale.

Di cosa si occupa LC International?

"LC International è una società di servizi di consulenza il cui obiettivo è fornire agli imprenditori strumenti efficaci per sviluppare progetti, supportare l'inserimento, l'espansione ed il consolidamento della propria azienda sui mercati esteri. Ci occupiamo del reperimento fondi per la promozione di prodotti e per l'internazionalizzazione delle imprese. Esistono, infatti, delle risorse europee e ministeriali sia per promuovere il prodotto, sia per lo sviluppo e l'ampliamento dell'azienda, che abbattano i costi del 50% per chiunque desideri esportare anche all'estero la propria impresa. Noi studiamo e sviluppiamo il progetto in base alla necessità del cliente, lo facciamo pervenire agli organi di competenza e ne seguiamo il decorso burocratico sino alla sua chiusura. LC International funge da braccio operativo affiancando il team interno dell'azienda stessa per lo sviluppo di progetti internazionali".

Da quanti anni LC International opera in quest'ambito?

"L'azienda è nata nel 2007. Siamo una realtà giovane, dinamica e intraprendente. Nell'ultimo quinquennio le imprese italiane hanno iniziato a capire che è sempre più importante andare all'estero per cui cercare degli strumenti e reperire dei fondi è diventato per molti una priorità".

C'è un ambito dove siete più specializzati?

"Il nostro core business è l'agroalimentare: vino e food in particolare. Questi sono i due settori da cui proviene l'80/90% dei nostri clienti".

Quali sono le ragioni che ti hanno spinto a specializzarvi in questo settore?

"Principalmente per due motivi. Da un lato perché l'enogastronomia è da sempre il fiore all'occhiello del Made in Italy e dall'altro per la storia personale mia e di mia moglie, Cristina Scarpellini, Founder Partner di LC International. Io, infatti, provengo da una famiglia impegnata da oltre un secolo nel settore Food & Wine e ho maturato molteplici esperienze in questo settore.

Mia moglie, invece, giurista con studi ultimati presso l'Università Sorbona di Parigi, ha un know how che è il risultato di molteplici esperienze maturate in ambito di internazionalizzazione delle PMI".



Per l'esperienza maturata in questi anni, ci sono dei mercati in cui è più utile sbarcare?

"Si dice spesso che il mondo è grande ma concretamente i mercati realmente interessanti sono sempre quelli: Stati Uniti e Giappone, sono i più consolidati; quelli, invece, in evoluzione e sviluppo sono sicuramente la Cina e l'India. Anche il Brasile è sempre stato un mercato per noi di riferimento ma oggi vive una profonda recessione dopo il boom economico di quattro/cinque anni fa che ha portato non solo al blocco delle importazioni ma anche ad una significativa svalutazione della moneta locale con conseguente diminuzione del potere d'acquisto".

In Europa, invece, come vanno le cose?

"La Germania è il Paese che assorbe il maggior numero di richieste nell'ambito agroalimentare. Con la Francia, invece, siamo da sempre in competizione e anche la Spagna sta crescendo da questo punto di vista".

Cosa ti senti di dire ad un'azienda radicata solo sul territorio nazionale?

"Sicuramente farei presente che esistono delle risorse di cui tanti non sono nemmeno a conoscenza. Fondi strutturali che possono facilitare l'internazionalizzazione. Tante realtà imprenditoriali, purtroppo, non riescono ancora bene a rendersi conto di cosa voglia dire internazionalizzare e, soprattutto, di cosa voglia dire ciò in senso finanziario. Pensano magari che partecipare una volta ad una fiera, per esempio in Brasile, possa essere sufficiente per aprire un nuovo canale distributivo".

LC INTERNATIONAL È IN GRADO DI FORNIRE SUPPORTO E STRUMENTAL CLIENTE DURANTE TUTTO IL PERCORSO EVOLUTIVO DELLA STRATEGIA AD HOC PREVENTIVAMENTE IDENTIFICATA A LIVELLO INTERNAZIONALE

C'è un consiglio che vorresti dare agli imprenditori ancora indecisi rispetto a questa eventualità?

"Inutile intraprendere il percorso d'internazionalizzazione pensando di ideare un progetto della durata di un anno ottenendo subito risultati importanti, non ne vale la pena".

Cosa non deve mancare per la buona riuscita del progetto?

"Costanza, impegno e una progettazione basata su uno studio strutturale di tutta l'azienda".

Negli anni avete perfezionato dei servizi aggiuntivi accanto al reperimento dei fondi?

"Ci sono realtà con cui collaboriamo che non disponendo al proprio interno di risorse umane idonee al mercato estero, o che non hanno maturato un know how tale da seguire periodicamente la pratica con l'importatore, ci hanno chiesto di seguire anche l'aspetto commerciale. Così è nata la nostra seconda società, Interwine Srl che, a differenza di LC International, è la struttura preposta allo sviluppo commerciale. Collaboriamo con Area Manager per ciascuna area geografica del mondo che, in base alle esigenze delle aziende che di volta in volta ci contattano, seguono lo sviluppo di un progetto, creano nuovi rapporti commerciali ed elaborano veri e propri piani di sviluppo".

Da una parte il reperimento dei fondi grazie ad LC International e dall'altra vendita e posizionamento sul mercato del prodotto grazie ad Interwine Srl. E' così?

"Esattamente. Proponiamo entrambi i servizi singolarmente o, per chi lo desidera, offriamo il pacchetto completo. Le due strutture sono sinergiche ma contempiono due diversi team di lavoro affiatati ed ugualmente qualificati".

Quali sono le doti imprescindibili per un buon consulente di mercato?

"Un buon consulente deve conoscere bene il mercato e il target point di ogni prodotto. Deve essere fortemente motivato dalla passione per il proprio lavoro e deve mantenersi in costante formazione, oltre a saper anticipare mode e tendenze emergenti. Il prodotto che piace al cinese, infatti, non è lo stesso che piace all'americano".



Come stabilite la validità della vostra consulenza?

"E' strettamente connessa al raggiungimento di risultati, obiettivi e fatturati che ci prefissiamo insieme all'azienda che intende espandersi all'estero. LC International per la fase progettuale, da sempre, non chiede nessun compenso. Ci viene riconosciuto un "success fee" sulla quota fondi recuperata. Qualora una domanda non andasse a buon fine, il "quantum" è zero. Interwine, invece, a seconda degli accordi, richiede una fee provvigionale rispetto alle vendite oppure un fisso consulenziale più una provvigione per il lavoro svolto".

Oggi il team della LC International quante risorse contempla?

"Internamente siamo otto persone. Abbiamo poi consulenti esterni, in Italia e all'estero, con cui abitualmente collaboriamo. Tutti professionisti qualificati e motivati. Un team unito e coeso in cui il lavoro di squadra e la piena condivisione degli obiettivi aziendali aggiungono al modello organizzativo un valore professionale sostanziale".

Progetti per il futuro...

"Cinque anni fa, come LC International, abbiamo aperto una nostra filiale a New York che rappresenta il nostro braccio operativo: segue la parte commerciale e promozionale in base alle esigenze. Per il futuro ci piacerebbe aprire un'altra nostra succursale a Shanghai: in questo modo avremmo tre hub in tre zone strategiche del mondo in grado di assicurare i nostri servizi di consulenza".



IL TEAM DELLA LC INTERNATIONAL È COMPOSTO DA LEONARDO MOROSINI, CEO, CRISTINA SCARPELLINI, FOUNDER PARTNER, MAURO BULGARI, SALES MANAGER, IRIDE CIACCIA, PROJECT MANAGER, SARA SCARPELLINI, ADMINISTRATION, RITA SIGNORELLI, PROJECT DEVELOPMENT, LINDA ARZUFFI, PROJECT DEVELOPMENT, E VIOLA BONALDI, COMMUNICATION