

STRATEGIE PER LE PMI DEL FUTURO

INTRODUZIONE

Le Piccole e Medie Imprese svolgono un ruolo essenziale sia nei mercati locali che in quello internazionale, guidando - con la loro crescita - lo sviluppo dell'economia mondiale.

Dalle fonti di finanziamento alle strategie Export, passando per la protezione dei flussi di cassa: con il nostro e-book "Strategie per le PMI del futuro" vogliamo fornire informazioni utili e consigli pratici per aiutare le PMI a crescere in modo sostenibile e sicuro.

- 02 SEZIONE 1: LE PMI: SPINA DORSALE DELL'ECONOMIA GLOBALE
Un ruolo chiave nel progresso economico
Protagoniste di un progresso sostenibile
Cultura dell'innovazione
- 04 SEZIONE 2: LE FONTI DI FINANZIAMENTO
La sfida più grande: individuare il giusto finanziamento
Le opzioni a disposizione delle PMI
- 06 SEZIONE 3: LA STRATEGIA EXPORT
Dove andare? Dove non andare?
3 consigli per impostare una strategia Export di successo
- 08 SEZIONE 4: PROTEGGERE I FLUSSI DI CASSA
Scegliere bene i clienti
Limitare i crediti insoluti
Prevenire le insolvenze
Prevenire i mancati pagamenti: la checklist
- 10 PER SAPERNE DI PIÙ...
Euler Hermes podcast: 5 minute tips
Fonti e disclaimer



SEZIONE 1: LE PMI: SPINA DORSALE DELL'ECONOMIA GLOBALE

Rafforzare e salvaguardare le risorse disponibili è indispensabile per il successo di qualsiasi azienda. Nel caso delle Piccole e Medie Imprese, la posta in gioco è ancora più alta. Le PMI hanno infatti la capacità di plasmare, con il loro sviluppo, l'intero panorama economico mondiale: creare un ambiente in cui queste possano prosperare è quindi vantaggioso per l'economia nel suo insieme.

UN RUOLO CHIAVE NEL PROGRESSO ECONOMICO

Le PMI svolgono un ruolo fondamentale nell'economia mondiale: stimolano l'occupazione, la produttività e la competitività sia nei mercati emergenti che in quelli sviluppati. Nell'area OCSE, le PMI rappresentano oltre la metà dell'occupazione, e determinano tra il 50% e il 60% del PIL.

Secondo la Banca Mondiale, nei prossimi 15 anni saranno necessari circa 600 milioni di posti di lavoro in più per assorbire la nuova offerta di lavoro legata all'aumento demografico globale. Nei mercati emergenti, le PMI creano attualmente quattro su cinque nuovi posti di lavoro.



600 milioni di posti
di lavoro
nei prossimi 15 anni



4/5
posti di lavoro
creati
dalle PMI



3



delle società
non finanziarie
in Europa sono PMI



dell'occupazione
nei settori non finanziari
nell'UE è data dalle PMI



del valore aggiunto
lordo è attribuito
alle PMI

PROTAGONISTE DI UN PROGRESSO SOSTENIBILE

I governi di tutto il mondo stanno cercando di ridurre le disuguaglianze: le PMI hanno un importante ruolo in questo approccio inclusivo.

Le Piccole e Medie Imprese contribuiscono infatti a ridurre il divario fra i redditi e a migliorare le retribuzioni e i livelli di competenza in tutti i settori. Grazie alla loro natura "agile", le PMI sono anche pronte a rispondere alla crescente domanda di prodotti e pratiche commerciali sostenibili, soprattutto nelle economie emergenti.

Da un'indagine del 2018 di Nielsen, è emerso che la metà dei consumatori intervistati a livello globale ha dichiarato che pagherebbe di più per prodotti con elevati standard di qualità e sicurezza, fattori spesso associati a processi e pratiche sostenibili.

CULTURA DELL'INNOVAZIONE

Oltre a promuovere lo sviluppo economico e l'uguaglianza sociale, le PMI sono protagoniste dei cambiamenti culturali e promuovono l'innovazione. Dai social media al commercio elettronico, i maggiori successi imprenditoriali degli ultimi anni sono rappresentati da start-up di dimensioni ridotte che sono riuscite a scalare il loro business. Questo è in parte dovuto alla capacità di cambiare velocemente, pensare al di fuori delle pratiche commerciali tradizionali e sfidare lo status quo, spingendosi nella direzione del progresso.

Visto il ruolo così importante nello sviluppo globale, il successo delle PMI è cruciale. Tuttavia, più è piccola un'impresa, più grandi possono essere percepite le barriere alla sua crescita.

90M
DI OCCUPATI
NELLE PMI

IN EUROPA, LE PMI SONO
TITOLARI DI CIRCA
IL 20% DEI BREVETTI

NEI CAPITOLI CHE SEGUONO, PARLEREMO DELLE DIVERSE SFIDE
CHE LE PMI DOVRANNO AFFRONTARE IN FUTURO
E QUAL È IL MODO MIGLIORE PER FARSI TROVARE PRONTI.



SEZIONE 2: LE FONTI DI FINANZIAMENTO

La disponibilità di risorse finanziarie è la chiave del successo per le PMI, ma allo stesso tempo l'accesso ai finanziamenti è attualmente una delle maggiori sfide.

Le ragioni sono molteplici. Investire in una Piccola e Media Impresa è una scelta intrinsecamente più delicata: molto spesso queste aziende non hanno un rating pubblico e dispongono di una struttura finanziaria meno stabile rispetto alle grandi imprese. Durante la crisi economica del 2009 ad esempio, le PMI sono state le prime a soffrire. È inoltre più probabile che le PMI siano più propense delle grandi imprese consolidate ad ampliare la loro attività e chiedere prestiti alle banche.

Secondo la Banca mondiale, circa metà delle PMI a livello globale non ha accesso al credito. Questa discrepanza tra l'offerta attuale e la domanda potenziale di credito è chiamata deficit di finanziamento.

Se non equilibrato, questo fenomeno può portare a una diminuzione della crescita: per questo garantire alle PMI l'accesso a finanziamenti è fondamentale.



70%

DEI FINANZIAMENTI
ALLE PMI IN EUROPA
VENGONO DA BANCHE
TRADIZIONALI

QUALI SONO LE FONTI DI FINANZIAMENTO DISPONIBILI PER LE PMI?

Le opzioni di finanziamento si dividono generalmente in due categorie: capitale (raccolta di denaro attraverso la vendita di azioni della società) e debito (prestiti da rimborsare nel tempo con gli interessi).

Spesso l'opzione migliore è un sano equilibrio tra queste due forme, a seconda della fase e delle esigenze di finanziamento. Il capitale proprio entra spesso in gioco nelle prime fasi, perché fornisce una "iniezione" di liquidità, mentre il debito è più adatto ad una società con un trascorso, e nella quale gli importi degli investimenti possono variare notevolmente.



CAPITALE

Le imprese di Venture Capital (VC) e gli Angel Investors sono due fonti di finanziamento azionario alternativo alle sottoscrizioni di capitale da parte degli azionisti-fondatori. Entrambe forniscono liquidità in cambio di quote di capitale proprio dell'impresa, attraverso la quale le PMI maggiormente innovative contano di crescere in maniera esponenziale in un periodo di tempo imitato. Venture Capital e Angel Investors forniscono finanziamenti già nella fase iniziale e sono orientati a gestire livelli di rischio elevati: per questo costituiscono una soluzione interessante per molte PMI. Il Private Equity si concentra invece su imprese generalmente più mature, cercando rendimenti elevati e livelli di rischio inferiori ma sicuramente più elevati della media dovendo remunerare con tassi importanti il loro investimento.

DEBITO

Linee di credito e prestiti bancari sono le fonti più comuni di finanziamento per le PMI. Sono le più conosciute, semplici e spesso con tassi

d'interesse bassi. C'è un unico limite: le imprese devono essere qualificate. Le banche hanno necessità di garantire il rendimento dei loro investimenti e le imprese più piccole rappresentano sicuramente un rischio maggiore. Gli istituti finanziari spesso richiedono numerose garanzie e requisiti impegnativi da soddisfare per le imprese più piccole.

ISTITUZIONI

In molti Paesi esistono opzioni di finanziamento governative ed istituzionali. Queste variano notevolmente a seconda del mercato, ma generalmente si presentano sotto forma di sovvenzioni o prestiti agevolati. Ad esempio, il governo degli Stati Uniti ha creato nel 1953 la U.S. Small Business Administration (SBA) per aiutare, sostenere e proteggere gli interessi delle piccole imprese nazionali. Oltre a fornire opzioni di finanziamento, dai microprestiti agli investimenti azionari, la SBA fornisce anche consulenza e formazione a basso costo, accesso ai contratti governativi e advocacy.

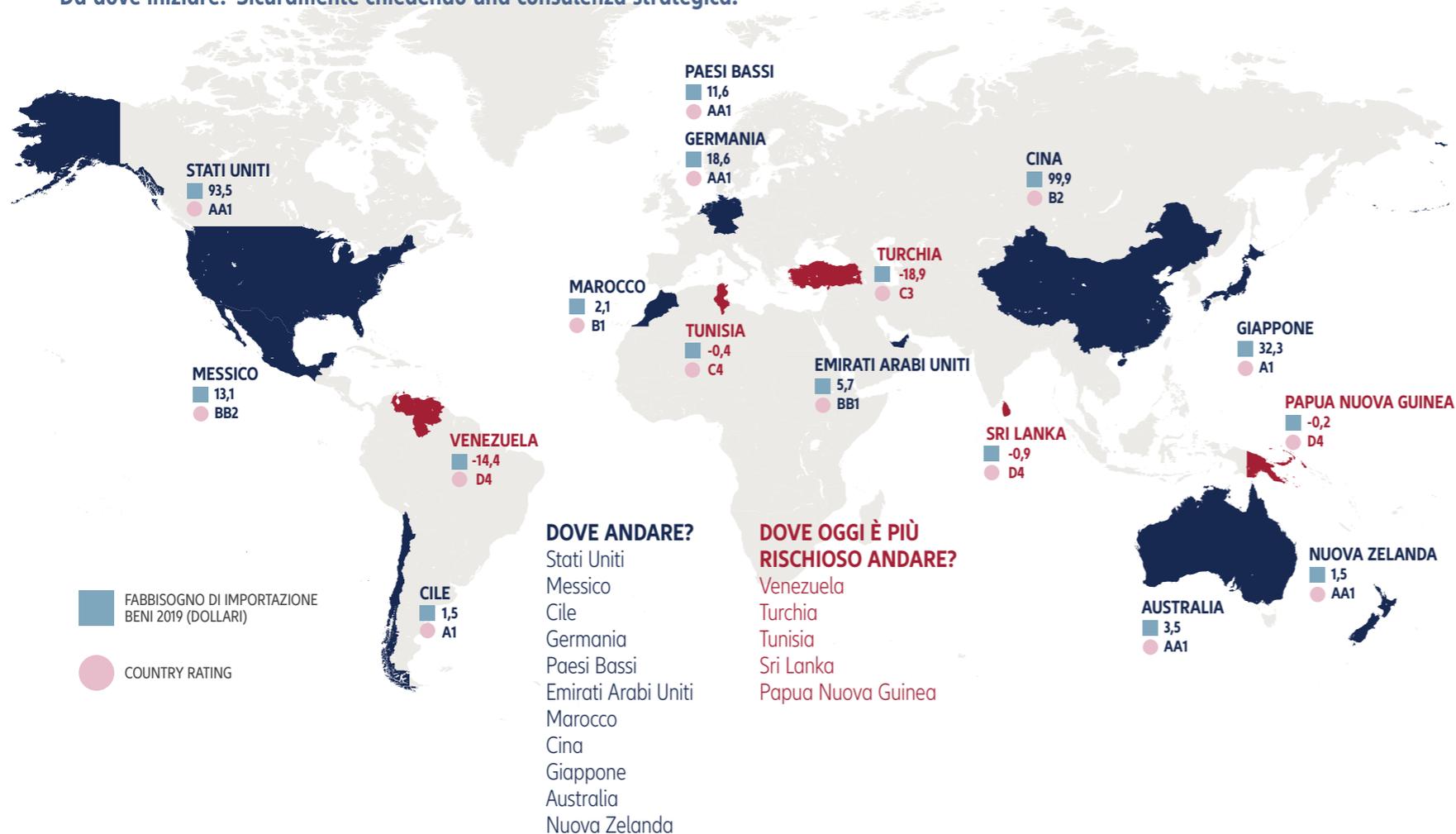


Uno dei modi più efficaci che le PMI hanno per ottenere finanziamenti è la sottoscrizione di un'assicurazione dei crediti commerciali: con una garanzia sicura, è possibile ottenere più capitale e spesso a tassi più favorevoli.



SEZIONE 3: LA STRATEGIA EXPORT

Una volta ottenuto il finanziamento, il passo successivo è guardare oltre il mercato locale. L'espansione verso nuovi mercati è parte integrante di un piano di crescita a lungo termine. Spesso si pensa all'Export come ad un'opzione riservata ad aziende grandi ed affermate: l'esportazione di beni o servizi a livello internazionale ha invece un potenziale per tutti, anche se per le PMI può risultare più complicato iniziare ad esportare. Da dove iniziare? Sicuramente chiedendo una consulenza strategica.



SU QUALI SETTORI INVESTIRE?

- Elettronica - settore spinto da due fattori: una classe media in espansione nei mercati emergenti e l'adozione di tecnologie legate al 5G, veicoli autonomi, AR/VR (realtà aumentata / realtà virtuale).
- Meccanica, macchinari e attrezzature - supportati da un aumento degli investimenti infrastrutturali nei mercati emergenti.
- Chimica - favorita da un'accelerazione del commercio globale nella seconda metà dell'anno.



7

3 CONSIGLI PER IMPOSTARE UNA STRATEGIA EXPORT DI SUCCESSO



Scegliere i mercati
con attenzione

Espandersi in maniera troppo precipitosa non è quasi mai una buona idea. Il rischio è quello di consumare molte risorse aziendali senza ottenere una buona qualità delle vendite. Il modo migliore per iniziare è fare una ricerca di mercato e mirare ad una o più zone che hanno un chiaro potenziale.



Stabilire
relazioni localmente

È fondamentale anche comprendere il mercato di riferimento, dalle caratteristiche demografiche a quelle legate ai consumi, dalle procedure legali e alle iniziative governative. Senza scartare a priori la possibilità di contare su team di lavoro locali che possono garantire maggiore produttività e forza creativa.



Parola d'ordine:
innovazione

Dall'offerta ai processi, l'adozione delle più recenti innovazioni e tecnologie è imperativa per le PMI che desiderano espandersi con successo all'estero. Rafforza l'efficienza e migliora la velocità di accesso al mercato, un aspetto su cui le PMI sono spesso in ritardo.



SEZIONE 4: PROTEGGERE I FLUSSI DI CASSA

Una volta ottenuti i finanziamenti e definita una strategia di sviluppo, è importante bilanciare guadagni e rischi, garantendo i profitti. Quando si parla di flusso di cassa, è sempre buona regola sperare per il meglio ma allo stesso tempo essere preparati per il peggio. Quali sono gli strumenti per proteggere il business delle PMI?



1. SCEGLIERE BENE I CLIENTI

Spesso si pensa che trovare nuovi clienti che scelgano la nostra azienda come fornitore di beni o servizi sia sufficiente per sviluppare il business: per proteggere i flussi di cassa, però, è importante scegliere bene i propri clienti. A tal fine, è fondamentale avere visibilità e conoscenza dei propri clienti, anche se all'estero, rivolgendosi a partner locali per ottenere informazioni e costruire relazioni. È anche importante valutare i potenziali clienti utilizzando fonti di informazioni alternative: andare oltre il loro rating finanziario e verificare se la loro strategia e i loro valori sono in linea con i propri. Ed infine verificare se i potenziali clienti hanno scelto uno strumento di copertura dei rischi, come l'assicurazione del credito: questo di solito indica una forte corporate governance, la capacità di assumere rischi in modo consapevole e di gestire l'esposizione.

2. LIMITARE I CREDITI INSOLUTI

Accumulare crediti insoluti può avere un impatto economico enorme per una PMI. Si tratta infatti di una situazione che non solo blocca le risorse dell'azienda, ma può anche incidere sui profitti. Adottare una strategia a lungo termine per ridurre al minimo i crediti insoluti può anche aprire potenziali opportunità di business. Ma quali sono gli strumenti in mano alle PMI?

Tutto si basa sul fornire al cliente informazioni dettagliate e corrette. In primo luogo redigendo ed applicando sempre Termini e Condizioni Standard di cui ogni nuovo cliente deve essere a conoscenza, compresa la parte riguardante eventuali penali per ritardi nei pagamenti. In secondo luogo, decidendo volta per volta se ha senso o meno cercare di recuperare i crediti insoluti.

L'onere della prova è infatti a carico di chi ha subito un mancato pagamento, e i costi sono considerevoli: è quindi fondamentale decidere una soglia oltre la quale vale la pena agire o risparmiare risorse.

Una volta messe in atto queste misure, è buona regola costruire un rapporto con il contatto principale all'interno dell'organizzazione. In questo modo, invece di aspettare che il pagamento sia in ritardo, è possibile avviare un dialogo trasparente già nelle fasi intermedie. È importante inoltre comprendere il mercato di riferimento dotandosi di dati, analisi, procedure e leggi riguardanti il recupero crediti. Infine, valutare la solvibilità dei clienti e definire per ciascuno un limite di credito ed un piano per i pagamenti.

3. PREVENIRE LE INSOLVENZE

Considerando il complesso contesto economico attuale, l'indebitamento sta diventando sempre più difficile da gestire per le aziende. A livello globale, stimiamo che i tassi di insolvenza aumentino del 4% nel 2019. I fallimenti aziendali possono rivelarsi catastrofici soprattutto per le PMI impreparate.



ECCO QUATTRO MODI PER PROTEGGERSI DALLE INSOLVENZE DEI CLIENTI:

- 1. Analisi continua.** Avere sempre a disposizione informazioni aggiornate e dettagliate per poter prendere decisioni di credito consapevoli.
- 2. Attenzione al dettaglio.** Sapere come identificare i segnali di allarme in modo da poter gestire in anticipo i mancati pagamenti.
- 3. Conoscenza del cliente.** Acquisire familiarità con i sistemi politici e legali del mercato di riferimento e assicurarsi di essere in linea con le normative locali.
- 4. Piano B.** Sapere come agire in una situazione di emergenza è fondamentale: questo è possibile stabilendo in anticipo quali sono le possibili strade da adottare qualora si presenti un mancato pagamento.

PREVENIRE I MANCATI PAGAMENTI: LA CHECKLIST

- CERCARE INFORMAZIONI SUL CLIENTE PRIMA DI FIRMARE UN CONTRATTO
- REDIGERE ED INVIARE AL CLIENTE LE CONDIZIONI DI CONTRATTO
- ASSICURARSI CHE LE FATTURE SIANO CORRETTAMENTE FIRMATE DA ENTRAMBE LE PARTI
- FATTURARE SUBITO DOPO LA CONSEGNA
- TELEFONARE AI CLIENTI PRIMA DELLA DATA DI SCADENZA DELLA FATTURA
- STABILIRE UN PROCESSO DI SOLLECITO AUTOMATICO
- DOCUMENTARE E COMUNICARE IL PROCESSO A TUTTA LA PROPRIA ORGANIZZAZIONE
- RIESAMINARE REGOLARMENTE LE INFORMAZIONI FINANZIARIE DEI PROPRI CLIENTI



PER SAPERNE DI PIÙ...

ASCOLTA IL NOSTRO PODCAST: 5 MINUTE TIPS

I podcast di Euler Hermes che offrono suggerimenti concreti per il tuo business... in cinque minuti!



**FLUSSI DI CASSA: CONSIGLI
PER GESTIRLI AL MEGLIO**



**10 SEGNALI PER PREVEDERE
UN MANCATO PAGAMENTO**



**RITARDI NEI PAGAMENTI:
COME MANTENERE UN BUON
RAPPORTO CON IL CLIENTE**



**LE 3 CHIAVI PER UNA
STRATEGIA EXPORT
DI SUCCESSO**



FONTI E DISCLAIMER

FONTI

Abraham, Facundo; Schmukler, Sergio L. World Bank Group (2017), Addressing the SME finance problem, 1 October 2017

Dash, Sanchita. Entrepreneur (2018), How SMEs Can Build a Global Approach For Growth, 27 July 2018

European Commission (2018), Annual report on European SMEs 2017/2018: SMEs growing beyond borders, November 2018

European Central Bank (2018), Survey on the access to finance of enterprises in the euro area - April to September 2018, November 2018

European Investment Fund (2018), EIF Research & Market Analysis, European small business finance outlook, December 2018

International Monetary Fund (2019), Financial Inclusion of Small and Medium-Sized Enterprises in the Middle East and Central Asia, February 2019

Kaousar Nassr, Iota; Gert Wehinger. OECD (2014), Non-bank debt financing for SMEs: The role of securitisation, private placements and bonds, 16 September 2014

Kamal-Chaoui, Lamia. OECD Observer (2018), Better Policies for SMEs to Scale up and Go Global

Nielsen (2018), CPG, FMCG & Retail report, The evolution of the sustainability mindset, 11 August 2018

OECD (2018), Declaration on strengthening SMEs and entrepreneurship for productivity and inclusive growth, Mexico City, 23 February 2018

OECD (2018), Discussion Paper, Enabling SMEs to scale up, Mexico City 22-23 February 2018

OECD (2018), Discussion Paper, Fostering greater SME participation in a globally integrated economy, Mexico City, 22-23 February 2018

OECD (2019), Financing SMEs and Entrepreneurs 2019: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris

OECD (2018), Key Issues Paper, Strengthening SMEs and entrepreneurship for productivity and inclusive growth, Mexico City 22-23 February 2018

OECD (2018), Policy Note, Promoting innovation in established SMEs, Mexico City 22-23 February 2018

OECD (2018), SMEs: Key Drivers of Green and Inclusive Growth, 27-29 November 2018

World Bank, Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance

ESCLUSIONE DI RESPONSABILITÀ

Questo materiale è pubblicato da Euler Hermes Services, una società di Allianz, a solo scopo informativo e non deve essere considerato come una consulenza specifica. I destinatari sono tenuti ad effettuare una valutazione indipendente di tali informazioni e a non intraprendere alcuna azione, basandosi esclusivamente su di esse. Questo materiale non deve essere utilizzato, ospitato, gestito, eseguito, copiato, riprodotto, elaborato, adattato, tradotto, pubblicato, trasmesso, esposto e divulgato, né in tutto né in parte, senza il nostro consenso. Non è destinato alla distribuzione in nessuna giurisdizione in cui ciò sarebbe proibito. Sebbene queste informazioni siano ritenute affidabili, non sono state verificate in modo indipendente da Euler Hermes Services e Euler Hermes Services non rilascia alcuna dichiarazione o garanzia (espressa o implicita) di alcun tipo, per quanto riguarda l'accuratezza o la completezza di tali informazioni, né si assume alcuna responsabilità o responsabilità per perdite o danni derivanti in qualsiasi modo dall'uso fatto o dall'affidamento fatto su tali informazioni. Se non diversamente specificato, qualsiasi opinione, previsione o stima è soggetta a modifiche senza preavviso.

Euler Hermes Services, è una società per azioni semplificata francese (société par actions simplifiée) iscritta al Registro del commercio e delle imprese di Nanterre con il numero 414 960 377, con sede legale 1 place des Saisons - 92048 Paris-La-Défense Cedex.

© Copyright 2019 Euler Hermes. Tutti i diritti riservati