

SUCCESS STORY – Il software italiano che costruisce un ponte con la Polonia

Il progetto di espansione su mercati esteri mediante la generazione di un network di partner locali ha visto l'italiana Team System riscuotere grande successo nel mercato polacco per l'avvio dell'esportazione del prodotto STR Vision CPM dedicato al settore edile.

L'azienda



Il gruppo TeamSystem (TTS) è leader in Italia nei software gestionali/ERP e nei servizi di formazione rivolti ad Aziende, Artigiani e Microimprese e Professionisti.

Integrando le competenze delle diverse società che lo compongono, il gruppo fornisce a professionisti ed aziende una suite completa di prodotti, servizi e contenuti, spaziando dalla consulenza ai software gestionali, al training ed Team System

Il gruppo TeamSystem ha fatto registrare nel 2015 ricavi netti per circa 257,3 milioni di Euro e ha raggiunto un portafoglio clienti pari a oltre 220.000 clienti attivi su tutto il territorio nazionale.

Per offrire servizi di qualità a tale parco clienti TeamSystem può contare su una Rete di oltre 800 strutture tra Software Partner e sedi dirette e di un organico di circa 1.900 persone.

Il gruppo TeamSystem rappresenta una tra le realtà italiane più dinamiche del settore. Infatti, dal 2000 è cresciuta costantemente a tassi nettamente superiori a quelli medi del mercato IT, relativamente a tutti i principali indicatori economici.

Il prodotto



STR Vision CPM (Construction Project Management) offre a tutti gli operatori dell'edilizia uno strumento software evoluto e flessibile per la progettazione, programmazione e direzione lavori, gestione del cantiere.

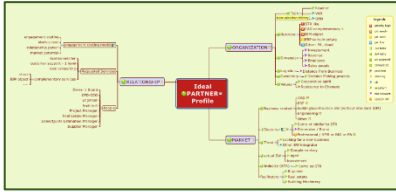
STR Vision CPM risponde puntualmente alle esigenze normative richieste dai Committenti Pubblici mentre la velocità e semplicità d'uso risultano fondamentali nella realizzazione di computi e contabilità lavori anche per i Committenti Privati. STR Vision CPM permette a professionisti ed imprese di gestire listini, fare analisi prezzi e giustificative, eseguire la programmazione lavori con diagrammi di Gantt, sviluppare i piani di manutenzione dell'opera, estrapolare dati in report prodotti con la business intelligence integrata, adempiere agli obblighi sulla sicurezza in cantiere, oltre a tutta una serie di specificità per le imprese edili ed impiantistiche.

Grazie alla sua architettura a moduli, permette al cliente di ritagliare il software in base alle proprie esigenze, completandolo nel tempo con moduli aggiuntivi.

STR, Business Unit di Team System, è leader da più di trent'anni nel campo dei software gestionali per l'edilizia, offrendo soluzioni e servizi per rendere più efficace e competitiva l'attività di professionisti,

artigiani, imprese edili e impiantistiche, general contractor, enti pubblici e stazioni appaltanti, multiutilities, gestori di patrimoni immobiliari e operatori del facility management.

Il progetto



Il progetto nato nei primi mesi del 2016 è terminato nel mese di luglio dello stesso anno, in questo periodo sono state svolte alcune attività sotto la guida del network IBDManagement, rappresentato da B3i Sagl.

Possiamo sintetizzare il progetto in quattro macro fasi:

- PREPARATION, definizione e analisi delle potenzialità del prodotto,
- MARKET ASSESSMENT, valutazione del mercato polacco
- VALUE PROPOSITION, generazione di una offerta win-win di cooperazione,
- CHANNEL DEVELOPEMENT ricerca e gestione delle relazioni con i potenziali partner polacchi.

Nella prima fase sono state analizzate le potenzialità e i vincoli legati al prodotto e alla struttura dei servizi erogabili dalla società, l'analisi della "value chain" e il "business model" sono stati i principali elementi di confronto e discussione per determinare che tipo di relazione commerciale e tecnica instaurare con i partner polacchi.

Sono state analizzate le caratteristiche ed individuate le possibili sinergie di prodotto / mercato da utilizzare per filtrare la ricerca di nuovi partner sul mercato polacco concentrandosi su quelli effettivamente efficaci. Sono stati definiti il "ideal customer profile" ed il "ideal partner profile" che, in breve, rappresentano rispettivamente il profilo dei clienti e dei partner per i quali esiste il miglior rapporto costi/benefici.

Queste attività sono state propedeutiche per lo svolgimento della seconda fase dove è stato analizzato in dettaglio il mercato polacco con il focus sugli elementi identificati precedentemente, verificando anche con alcuni casi a campione l'interesse specifico per l'opportunità di collaborazione ed acquisendo preziose informazioni utili per la fase successiva.

Questa fase è stata svolta prevalentemente in Polonia da risorse locali del network IBDManagement consentendo di velocizzare e semplificare le attività con risorse perfettamente a loro agio nel proprio mercato e senza alcuna barriera linguistica.

La risposta del mercato è stata molto positiva in termini di potenzialità dell'introduzione di STR Vision CPM in Polonia, determinando quindi la decisione di TTS di proseguire con le fasi successive.

Abbiamo quindi generato una Value Proposition unendo le caratteristiche del prodotto, dell'azienda produttrice e del mercato per rendere convincente ed accattivante una proposta di collaborazione, assicurando con cura un rapporto win-win tra le parti.

Infine sono state selezionate le aziende polacche che potenzialmente potevano essere interessate alla proposta commerciale.

Partendo da un elenco di circa 50 aziende potenziali, definito sulla base delle caratteristiche identificate, ne sono state selezionate circa la metà che erano fortemente interessate a instaurare un rapporto di partnership con TTS, con le quali è stato effettuato un "primo contatto" esplorativo, analizzando le potenzialità di ognuna

di esse ne sono state scelte 6 con priorità con le quali si è provveduto ad organizzare degli incontri di reciproca conoscenza, di valutazione delle aspettative commerciali e delle demo del prodotto per verificarne anche la compatibilità rispetto al portfolio commerciale dei partners.

In seguito sono stati impostati i parametri di collaborazione e di definizione degli aspetti legali e contrattuali per alcuni di questi che sono oggi partners di TTS autorizzati alla distribuzione del prodotto STR Vision CPM.

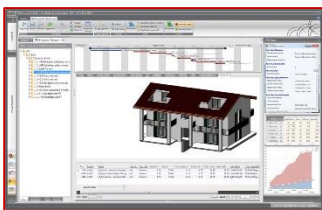
I risultati ottenuti

Il progetto ha consentito in pochi mesi a TeamSystem (TTS) di espandere la propria rete di partners in Polonia con la definizione di alcuni contratti di partnership con aziende polacche ICT con una forte propensione al settore edile.

Questi nuovi partners stanno lavorando insieme a TTS per supportare la distribuzione e l'implementazione del prodotto STR Vision CPM, sfruttando la propria rete di clienti e prospect da una parte e le potenzialità del prodotto dall'altra.

Questo progetto ha segnato una nuova via di espansione per TTS che fino ad oggi aveva lavorato prevalentemente sul territorio italiano, anche dal punto di vista dell'immagine e del brand, TTS potrà essere annoverata come azienda "internazionale".

I prossimi passi



Grazie al lavoro svolto TTS potrà effettuare ulteriori e determinanti passi per la sua espansione in mercati esteri.

Potrà consolidare la sua posizione in Polonia aumentando il numero di partners o stabilendovi una propria entità societaria, in relazione all'apprezzamento che il mercato polacco riserverà al prodotto.

Potrà utilizzare parte del lavoro svolto per entrare in nuovi mercati generando un effetto "roll-out" del progetto polacco e coinvolgendo nuovi partner in altre regioni.

Potrà utilizzare il "ponte" generato in Polonia per portarvi altri prodotti del proprio portfolio di Gruppo.

La consulenza iBDManagement

iBDManagement attraverso il suo network di partners ha guidato e realizzato il progetto insieme al personale TTS-STR. Grazie all'esperienza, all'applicazione di metodologie comprovate ed alla presenza all'estero ha permesso l'implementazione del progetto nei tempi e nei costi stimati, con grande efficacia.

La chiave del successo di questo progetto è stata la preparazione che ognuno dei componenti del team aveva già prima di iniziarlo, nessuno ha dovuto immaginare cosa fare; chi gestiva il progetto, chi conosceva il prodotto e la società, chi conosceva il mercato polacco e le sue peculiarità.

Abbiamo "solo" dovuto condividere le informazioni ed affrontare il percorso, che non è ancora finito ...

iBDManagement è una rete internazionale di consulenti direzionali che aiutano le imprese dell'ICT ad "organizzarsi" e svilupparsi sia localmente sia nel mondo globale.



Nicola Angelina

nicola@idbmanagement.com

Nicola Angelina è un Advisor altamente qualificato con 25 anni di esperienza nella Business Consulting e IT Governance; le sue esperienze gestionali ed operative sono oggi a disposizione delle aziende per supportarne le scelte, i cambiamenti e la progressiva crescita.

Come Partner iBDManagement, Nicola assiste le società nella pianificazione ed esecuzione delle strategie di crescita ed espansione in mercati esteri con un approccio go-to-market; Generando nuovo business ed aumentando la visibilità e la reputazione del marchio.

Come Partner B3i Management Advisory, Nicola persegue l'obiettivo di facilitare le decisioni, identificare e supportare i cambiamenti che sono necessari per migliorare l'efficacia dei processi di business, con la flessibilità e l'indipendenza di uno studio professionale privato.