
ENEF II

ASSISTENZA ALLE AZIENDE PER LA
PREFATTIBILITA'



- L'iniziativa è pensata per **supportare le imprese**, con un focus particolare sul **mercato italiano**, nel **lavoro preparatorio necessario per avvicinarsi ad ENEF II** in modo professionale e con un incremento significativo delle possibilità di ottenere finanziamenti.
- L'iniziativa è finanziata da **risorse messe a disposizione dall'Italia** per stimolare gli investimenti e il coinvolgimento diretto con le **PMI operanti nei Balcani Occidentali**.
- Grazie al forte **network regionale e internazionale** di consulenti e professionisti della BERS, il supporto sarà fornito tramite **incarichi di consulenza**, i cui costi saranno per la maggior parte coperti da **risorse a fondo perduto**.
- Sono due le diverse **tipologie di supporto** offerte alle aziende nell'ambito di questa iniziativa:

**ANALISI DEL
SETTORE**

DUE DILIGENCE

ANALISI DEL SETTORE

VALIDAZIONE DEL MERCATO

Lo scopo di questa attività è **confermare la sostenibilità e la fattibilità del progetto** nel paese prescelto. Include, ma non è limitato a: analisi dei **potenziali fornitori**; disponibilità e costi delle **materie prime** e del **personale**; costo dei **servizi logistici** e di altro tipo necessari all'operatività del progetto.

L'analisi sarà focalizzata su tutti i **fattori locali** e gli input necessari all'implementazione del progetto, identificando **possibili vincoli e colli di bottiglia**. Può includere un supporto iniziale nell'identificazione del **personale locale chiave**.

ANALISI DEL MERCATO

Lo scopo di questa attività è quello di fornire una **panoramica del settore** in cui si sta realizzando l'investimento, nel paese prescelto e **a livello regionale**.

L'analisi identificherà gli **altri attori** presenti nel settore, sottolineando i possibili **vantaggi o svantaggi competitivi**, analizzerà **il mercato e la concorrenza** in termini di prezzi e posizionamento di mercato.

L'analisi fornirà inoltre uno studio delle **tendenze a lungo termine** del settore e dei suoi sviluppi futuri e potrà anche concentrarsi sui **canali di vendita e distribuzione** quando ciò è rilevante per il progetto. Infine, l'analisi di mercato dovrà includere anche una **panoramica del quadro giuridico e normativo** rilevante per il progetto.

BUISINESS MATCHING

Lo scopo di questa attività è quello di **identificare opportunità di business matching** e **ricerca di potenziali partner locali**. In aggiunta all'assistenza nell'identificazione dei partner commerciali, potranno essere organizzate **visite in loco e B2B** con i potenziali stakeholder locali nel progetto.

DUE DILIGENCE

PROGETTO E STRUTTURA FINANZIARIA

Lo scopo di questa attività è la **predisposizione di una bozza di progetto**, che dovrà fornire un primo insieme attendibile di informazioni al fondo ENEF II per la **valutazione del progetto**.

Tale bozza dovrà contenere:

- breve **descrizione del progetto**, comprese le motivazioni industriali e commerciali;
- **esperienza dell'azienda** nella regione e nello specifico paese target, inclusa anche l'esperienza nella realizzazione di progetti simili in altri mercati esteri;
- logica e potenziale di un'**espansione nella regione**, nonché potenziali benefici e principali ostacoli attesi;
- identificazione e **stima dei costi** di investimento e validazione preliminare dei costi attesi;
- preparazione di una **struttura di finanziamento preliminare** con l'identificazione del flusso di ricavi e dei costi, delle diverse opzioni di finanziamento (debito/vs capitale proprio) e una valutazione preliminare della **fattibilità del finanziamento**.

VALUTAZIONE AZIENDALE

Lo scopo di questa attività è quello di raccogliere e sistematizzare i dati che forniranno uno **screening del potenziale destinatario dell'investimento** e serviranno al fondo ENEF II come insieme preliminare di dati per preparare la **proposta per il suo Comitato di Investimento**.

L'analisi comprenderà:

- solidità del **bilancio**;
- **situazione finanziaria e solvibilità**;
- analisi e valutazione dei **parametri chiave** dell'azienda e del suo potenziale; analisi del **settore** di attività dell'azienda, dei prodotti, della struttura gestionale, dell'attuale posizione di **mercato** e del potenziale di mercato;
- descrizione e valutazione preliminare delle **strategie aziendali** e dei piani futuri.

CONTATTI

FABIO SERRI

fabioserri70@gmail.com

+39 345 2693734

LEONARDO DEL BUFALO

leonardo@ldb-admin.com

+39 351 1578683