

PRESS RELEASE

Internazionalizzazione: MTW GROUP & Thymos uniti per dare piu' forza alla crescita aziendale delle PMI del Made-in-Italy.

Milano, 1 Marzo 2019

L'internazionalizzazione rappresenta la strategica chiave di crescita e di sviluppo della performance per le PMI italiane capaci di guardare oltre confine per ottimizzare opportunita' di mercato e potenziale di business nei mercati che oggi guidano la crescita economica globali. E la strategia di ingresso combinata con l'applicazione di soluzioni di corporate finance consentono alle PMI del Made-in-Italy di sviluppare progetti strutturati di internazionalizzazione.



Sempre più convinti dell'importanza del lavoro di squadra per dare alle piccole e medie imprese italiane una consulenza ad alto valore aggiunto per sviluppare progetti vincenti di Internazionalizzazione, **MTW GROUP-Foreign Market Entry Advisors** e **Thymos Business & Consulting** da gennaio 2019 hanno unito le rispettive competenze creando un team strategico per dare piu' forza alle PMI del Made-in-Italy che guardano al mercato USA e a selezionati mercati in Asia (il marketplace ASEAN delle 10 economie del sud-est asiatico, la regione della Greater China e gli Emirati Arabi) per la loro crescita ed espansione.

Massimiliano D'Aurelio, Co-founder & Managing Director di MTW GROUP-Foreign Market Entry Advisors sottolinea come "il team partner **MTW GROUP** - societa' di International Business che dalle proprie sedi di Miami, in Florida, e di

Singapore, svolge advisory strategico per l'internazionalizzazione strutturata attraverso

Joint-Venture, M&A, FDI ed Export - si occupa dell'aspetto legato alla strategia di ingresso nel mercato target, partendo dall'analisi di market intelligence, che chiamiamo **PRE-START™**, e che viene sviluppata bespoke sulla base degli obiettivi di crescita dell'azienda per evidenziare le opportunita' di business piu' funzionali per azienda, brand e prodotto e mettere la PMI nelle condizioni di poter disporre di un report strategico grazie al quale fare valutazioni in tema di fattibilita' e prendere decisioni su come entrare in un nuovo mercato. Per poi proseguire con il disegno della piu' efficace strategia di market-entry che consenta alla PMI di definire un percorso strutturato di Internazionalizzazione attraverso una operazione di Joint-Venture o di M&A, un piano di delocalizzazione produttiva o distributiva in una Special Economic Zone, oppure piu' semplicemente con il disegno di un piano di Export, e attivando a supporto della crescita e sviluppo del brand una suite di azioni di Marketing, Comunicazione, Business Development & B2B, Representative Office e Corporate, azioni che chiamiamo **PRO-BUSINESS™** e direttamente svolte nel mercato target con la finalita' di creare valore sulla base della offerta di prodotti e servizi della PMI italiana per sviluppare new business e new market share".

"In parallelo, continua **Fabio Tesei, Co-founder & Presidente di Thymos Business & Consulting**, il team partner **Thymos** - societa' di Corporate Finance che dalla propria sede di Milano svolge consulenza aziendale e strategico industriale - si occupa dell'aspetto legato alla sostenibilita' in termini industriali del progetto di crescita mettendo a disposizione della PMI soluzioni di finanza straordinaria con particolare riguardo al debito e finanza strutturata (short bond, minibond e project bond), alla ricerca del capitale di rischio e ad operazioni sul capitale affiancando le PMI mentre compiono quel cambiamento culturale necessario per essere protagonisti dello sviluppo economico del Paese. Inoltre promuove l'indispensabile patrimonializzazione dell'impresa anche attraverso la quotazione all'AIM Italia, il mercato della Borsa dedicato alle PMI italiane, fornendo il supporto necessario per organizzare e realizzare l'intero processo di quotazione in Borsa e supportando le PMI anche nella fase di preparazione alla quotazione in Borsa attraverso un approccio industriale-finanziario con l'obiettivo di avviare il processo di quotazione nelle condizioni adatte e nel momento opportuno per presentarsi al meglio sul mercato, indirizzando cosi' l'azienda verso una gestione sostenibile che conferisce un innegabile vantaggio competitivo".