

## Comunicato stampa

### **Come le aziende svizzere possono fare buoni affari nonostante il Franco forte**

*Lì dove le amministrazioni pubbliche e le grandi società di consulenza si fermano, il Business Development Group va avanti e avvia progetti svizzeri con partner/reti locali sul posto.*

Dopo l'abbassamento del tasso di cambio minimo dell'Euro da parte della Banca nazionale, il 15 gennaio 2015, le notizie economiche si sono ribaltate: tutti i settori, e in particolare quello delle esportazioni, non sarebbero più competitive, sarebbero annunciati tagli nei posti di lavoro e si dovrebbero discutere i nuovi scenari imposti dal tasso minimo.

Di fatto, la nuova situazione può essere una grande opportunità per le aziende svizzere orientate al mercato estero: grazie al maggiore potere d'acquisto potrebbe infatti essere più conveniente produrre e investire all'estero.

I rapporti commerciali con l'estero non sono sempre facili da costruire, soprattutto per le imprese che desiderano entrare in mercati esistenti o esplorarne nuovi, perché non dispongono ancora di una conoscenza locale e di una rete sul posto. I punti di contatto esistenti o rinomate società di consulenza possono fungere da supporto solo fino a un certo punto, perché la loro forza risiede soprattutto nella consulenza, ma non nella realizzazione pratica.

**È proprio questo valore aggiunto (= incontro con gli organismi di governo / i partner commerciali locali), insieme all'impiego di partner qualificati, a rappresentare il fattore decisivo nel commercio internazionale per le imprese e i progetti di ogni dimensione.**

Qui entra in gioco Business Development Group per colmare il gap attuale: la nuova società verrà gestita da specialisti in match-making e marketing che hanno anni di esperienza lavorativa sul posto, conoscono le lingue locali e si occupano delle reti di contatti con governi, autorità, ministeri, camere di commercio, media e politica.

Il gruppo è operativo dal 1° Febbraio 2015 e si posiziona come un centro di business development per le PMI e grandi imprese svizzere.

## **Cos'è Business Development Group (BDG)**

Il gruppo è ufficialmente attivo dal 1° febbraio e offre

- Consulenza per l'internazionalizzazione delle imprese / progetti incl. match-making locale nelle aree target Africa e Asia
- Marketing in stadi ed eventi
- Marketing digitale globale, regionale e locale

## **Che fa di diverso Business Development Group?**

- Approccio olistico: BDG copre l'intera catena del valore del business development, dall'idea alla realizzazione nel mercato di riferimento
- Rete BDG: La rete decide del successo o del fallimento nei mercati target. Le aziende svizzere hanno accesso a una rete internazionale ampia e capillare (governi, autorità, camere di commercio, imprese, associazioni, media, decisori e protagonisti culturali e sportivi)
- Competenze pratiche: BDG ha una struttura molto snella ed è in grado di realizzare progetti complessi in modo efficiente ed efficace

## **Chi si nasconde dietro il Business Development Group?**

Il gruppo è guidato da un potente trio:

- **Max J. Bertschmann** (CEO Bertschmann Business Consultants, responsabile per molti anni di Swiss Business Hub Southern Africa, ex diplomatico / amministratore di SwissCham Southern Africa – South Africa Chapter)
- **Guido Greber** (CEO Greber Management / Sports & Event Marketing, esperto certificato di S-GE, ex membro del consiglio della Camera di Commercio Svizzera a Pechino e responsabile dell'apertura di diverse aziende in Cina, dall'idea alla realizzazione vera a propria)
- **Sam Plecic** (CEO Digital Marketing Schweiz GmbH, esperto di Business Development e Marketing, Vincitore del premio Swiss Marketing 2014 [premio nazionale più importante del settore marketing in Svizzera])

Ulteriori informazioni:

[www.bd-group.ch](http://www.bd-group.ch)

Contatti stampa:

Sam Plecic, Managing Partner

043 300 86 10, 079 743 74 47, [plecic@bd-group.ch](mailto:plecic@bd-group.ch)