



MILANO 21-22-23 OTTOBRE 2015

**ANCHE SMAU SI INNOVA: DA PIATTAFORMA NAZIONALE A PIATTAFORMA INTERNAZIONALE
AL CUI CENTRO DELL'OFFERTA L'INNOVAZIONE "MADE IN ITALY"**

Smau si propone con un nuovo ruolo: una piattaforma di primo contatto per aziende italiane interessate ad internazionalizzare la propria attività e per investitori stranieri desiderosi di conoscere l'innovazione "made in Italy"

MILANO 21-22-23 OTTOBRE: Smau torna a Milano dal 21 al 23 ottobre dopo un Roadshow che si è aperto, per la prima volta, con una tappa internazionale a Berlino, edizione che ha confermato da parte dei mercati esteri un'attenzione particolare all'innovazione "Made in Italy".

La nuova geografia del sistema Innovazione, mappata e rappresentata da oltre 300 startup italiane presenti alla 52^a edizione, oltre a costituire un'opportunità per l'impresa italiana, diventa valore aggiunto dei territori che, attraverso le loro strategie di promozione e valorizzazione, possono aumentare di attrattività agli occhi degli investitori internazionali interessati ad investire in aziende italiane.

Smau diventa quindi una vetrina dell'innovazione "*made in Italy*" in grado di mettere in relazione investitori internazionali con i giovani talenti italiani nell'ambito dell'innovazione.

Alla manifestazione sono già confermati 70 investitori internazionali pronti a seguire la numerosa offerta di contenuti che la manifestazione mette a disposizione. Saranno 40 i workshop in lingua inglese dedicati al matching tra imprese italiane e investitori stranieri, a cui si aggiungono gli *speed pitching*, l'opportunità data alle startup di presentare il proprio progetto in 90 secondi al pubblico internazionale.

Dal XXIX Rapporto ICE e l'annuario 2015 ISTAT ICE emerge che, prolungando la tendenza positiva in atto sin dal 2010, il numero degli esportatori italiani ha continuato a crescere anche nel 2014, portandosi sul livello record delle 212.023 unità, 774 in più rispetto all'anno precedente. In particolare gli operatori che secondo l'Istat risultano aver effettuato nel 2014 almeno una transazione commerciale con l'estero sono cresciuti dello 0,4%.

Ed è proprio in collaborazione con ICE e il Ministero dello Sviluppo Economico che si svolgerà la seconda edizione di **ItaliaRestartsUp**, che vedrà la partecipazione di 55 investitori provenienti da 20 Paesi, fra cui Canada, USA, Brasile, Russia, Corea del Sud, Singapore, Hong Kong, Cina, Taiwan, Arabia Saudita, Israele, coinvolti nei b2b organizzati per consentire l'incontro con l'ecosistema italiano delle startup.

Inoltre, attraverso collaborazioni con qualificati Partner Internazionali, dall'**American Chamber of Commerce in Italy** all'acceleratore **Axel Springer Plug and Play**, fino al dipartimento del **Governo di Hong Kong** e alla **Camera di Commercio italo-germanica**, propone un'area dedicata al sistema internazionale diventando una piattaforma di primo contatto per le aziende italiane interessate ad espandere il proprio business all'estero.

Portare un'azienda all'estero è complesso quanto aprire un'attività d'impresa, per questo motivo l'attività di internazionalizzazione va pianificata in maniera attenta e puntuale. Prima di internazionalizzarsi è fondamentale raccogliere informazioni, attivare contatti, prevedere investimenti, saper adattare i prodotti e i servizi offerti alle esigenze dei mercati locali. Altro fattore importante è la scelta attenta e puntuale del Paese a cui rivolgersi. Senza dimenticare aspetti giuridici e regolamentazioni di mercato. Per rispondere a queste necessità Smau propone una serie di incontri finalizzati a supportare le imprese nel loro processo di internazionalizzazione fornendo relazioni e contezza dei mercati esteri. Tra questi appuntamenti ricordiamo l'incontro sugli aspetti giuridici fiscali e fiscali sull'e-commerce; le strategie di internazionalizzazione digitale come primo passo verso un processo reale. Non mancheranno gli appuntamenti con esponenti dei mercati esteri come quelli asiatici tra Singapore e India; quelli americani per comprendere le caratteristiche, le opportunità e gli incentivi; il mercato tedesco, quello orientale di Cina e Hong Kong oltre al mercato della Tunisia, il tutto orientato a supportare l'impresa italiana in un primo contatto efficace e consapevole verso le opportunità che l'innovazione e il digitale hanno aperto.



MILANO 21-22-23 OTTOBRE 2015

Di seguito l'offerta di contenuti Smau International (il programma completo con i dettagli è disponibile al link: <http://www.smau.it/milano15/pages/international-ita/#ws>):

Challenges in Expanding into Silicon Valley (and Solutions)

Build your business with the German industry

"Made in Italy" innovation looking for investors: 3 minutes to discover the best projects

A beginners guide to Venture Capital Investing in European Startups

How to generate new business on the Italian and German market

An insight into the Life Sciences Innovation Ecosystem

"Made in Italy" innovation looking for investors: 3 minutes to discover the best projects

E-commerce: aspetti giuridici e fiscali

Il Project Management tra vincoli e obiettivi

ACE Creative Bootcamp for startups: Erasmus for Young Entrepreneurs as an opportunity to grow your startup

ACE Creative Bootcamp for startups: Tips for engaging investors

ACE Creative Bootcamp for startups: The investment path from Due Diligence to exit: the approach of an early stage investor

Symbid – Spotify of Small Business Financing - How a crowdfunding platform became The Funding Network™

"Made in Italy" innovation looking for investors: 3 minutes to discover the best projects

B and C financing rounds for European technology companies

Why join Axel Springer Plug and Play - Lessons learned from 3 years of Acceleration

Internazionalizzazione digitale

Contenuti per il web: dalla strategia alla pratica

Come garantire l'originalità dei prodotti e prepararsi ai mercati internazionali ed alla contraffazione on-line

Direzione ASIA - lo sviluppo dei mercati mondiali tra Singapore e India

Il mercato USA: caratteristiche, opportunità e incentivi

L'Hi-Tech fa tappa a Hong Kong: come far crescere una start-up utilizzando al meglio la piattaforma di Hong Kong per poi esportare le nuove tecnologie in Cina e nel resto dell'Asia

Come approcciare il mondo degli Investimenti in Startup e Innovazione in Italia

Le eccellenze italiane nell'internazionalizzazione delle aziende del Broadcasting

Avviare o espandere un'attività sul mercato tedesco – principi legali e fiscali

Presentarsi sul mercato globale con app di successo

La Svizzera, un importante partner per il futuro delle imprese italiane

La Tunisia: il polo dell'offshoring del futuro

Innovazione + Internazionalizzazione: due leve per la crescita della PMI

Let's Do Business in Emirates: Trend, opportunità e strategie di sviluppo commerciale negli Emirati Arabi e Medio Oriente

Internazionalizzazione e reshoring: gli incentivi fiscali promossi dall'Italia

Espandere il proprio business in Oriente: il mercato di Cina e Hong Kong

Web e internazionalizzazione: strategie e metodo per un efficace avvicinamento ai mercati esteri utilizzando i Social Media

Strumenti per l'internazionalizzazione: il contratto di investimento ed altri accordi coi partners sui mercati esteri

Seppo.io e la gamification: giocare per apprendere, a scuola e in azienda

An insight into the Software and E-commerce Innovation Ecosystem

An insight into the Electronic and Mechanical Engineering Innovation Ecosystem

An insight into the Energy Management and Production Innovation Ecosystem

ItaliaRestartsUp 2015 - Plenary session

Welcome Startup Roadshows @Smau Milan