— OLTRE 15 ANNI NEL MERCATO DACH

I clienti esteri esistono. Ti manca solo chi te li porta.

Ogni giorno riceviamo richieste di componenti da industrie tedesche, austriache e svizzere. Viewtrade è il ponte che porta la subfornitura meccanica italiana dove viene pagata, programmata e rispettata.

Deutschland · Österreich · Schweiz · Sverige · Nederland

15+	8.000+	600+	500+
ANNI SUI MERCATI ESTERI	RFQ ESTERE ELABORATE	AZIENDE VISITATE	ORDINI GESTITI

PERCHÉ PROPRIO ORA

Il reshoring europeo è il più grande spostamento di capitale meccanico degli ultimi trent'anni.

Dopo i segnali d'arresto delle catene di fornitura asiatiche, l'industria tedesca sta rimpatriando produzione e cerca fornitori europei affidabili, veloci, di qualità. L'Italia è la prima scelta naturale — ma solo per chi sa farsi trovare, nella lingua giusta, con i tempi giusti.

€4.100 mld

PIL Germania 2024 — prima economia UE, quarta al mondo

FONTE: DESTATIS

#2

L'Italia è il secondo fornitore mondiale di meccanica per la Germania

FONTE: VDMA

€68 mld

Import tedesco di componenti meccanici, ogni anno

FONTE: EUROSTAT

82%

Dei buyer tedeschi cerca attivamente nuovi fornitori europei

FONTE: VDMA

+14%

Crescita del nearshoring UE verso l'Italia dal 2022

FONTE: MCKINSEY

56%

Dei dirigenti EU/US investe già in progetti di reshoring

FONTE: VIEWTRADE INSIGHT 2026

€168 mld

Interscambio commerciale Italia–Germania nel 2024

FONTE: VIEWTRADE INSIGHT 2026

60 gg

Termini medi di pagamento in Germania (contro i 96 gg dell'Italia)

FONTE: ATRADIUS

NON AVER PAURA

Le obiezioni che frenano il 90% delle officine italiane.

Il mercato tedesco spaventa. Ma spaventa perché lo si racconta male. Con Viewtrade non affronti nulla da solo: entri con una struttura già rodata.

«Non ho un commerciale export»

Non serve. Viewtrade è il tuo ufficio commerciale all'estero: parliamo tedesco, visitiamo i clienti, negoziamo per te.

«Costa troppo entrare nel mercato DACH»

Nessuna fiera, nessuna trasferta, nessuna assunzione. Sostieni solo una fee mensile.

«Non conosco norme, lingua, cultura»

Da oltre 15 anni presidiamo Germania, Austria e Svizzera. Conosciamo i buyer, i capitolati, i tempi. Ti proteggiamo.

«Sono una PMI, non mi calcoleranno»

Il 68% dei nostri fornitori italiani sono officine da 5 a 40 dipendenti. Il mercato DACH cerca qualità, non taglia.

«Non ho operai per altre commesse»

Nessuno ti chiede di raddoppiare la produzione da domani. Ti inoltriamo solo richieste compatibili con la tua capacità reale.

Hai un'altra obiezione?

Scrivici e parliamone: la risposta è gratuita quanto l'analisi.

«Il mercato tedesco spaventa perché lo si racconta male.» Con la struttura giusta, resta semplicemente un mercato che paga meglio e programma più lontano.

Analisi gratuita · 24h

PERCHÉ VIEWTRADE È DIVERSO

I tre modi in cui si prova (di solito senza riuscirci) ad attraversare il ponte.

Quando un'azienda meccanica decide di provarci con l'estero, di solito imbocca una di tre strade. Le conosciamo bene: nessuna delle tre parte dalla domanda reale del mercato.

01 · L'AGENTE A PROVVIGIONE

Paghi solo se vende

Ma vive di provvigioni: va dove l'ordine è già maturo. Il lavoro lento e paziente di aprire un mercato nuovo non lo farà mai.

02 · IL CONSULENTE GENERALISTA

Segue troppi settori

Oggi il food, domani il mobile, dopodomani la vostra officina. Il buyer tecnico tedesco riconosce in trenta secondi chi non parla la sua lingua tecnica.

03 · IL VENDITORE DI CONTATTI

Vende nominativi, non clienti

Liste infinite di nomi. Poi tocca a voi qualificare, tradurre, trattare, seguire. Un contatto non è un cliente.

Noi abbiamo scelto di costruire il ponte, non di indicarlo da lontano: specializzazione unica sulla subfornitura meccanica DACH, persone madrelingua sul territorio, e il cliente che resta sempre vostro.

IL METODO VIEWTRADE

Un metodo tedesco per aprire porte tedesche.

Un ufficio commerciale estero già avviato, che lavora per la tua officina, un passo alla volta.

1

Analisi gratuita

Analizziamo la tua struttura secondo standard tedeschi. Risposta in meno di 24 ore.

2

Presentazione mirata

Traduciamo la tua offerta e la portiamo davanti ai buyer giusti, non a chiunque.

3

Inoltro richieste

Ti giriamo le RFQ solo se compatibili con la tua produzione e disponibilità.

4

Continuità

Ti seguiamo su offerte, conferme e follow-up, puntando ai programmi annuali.

LE TRE CONDIZIONI CHE FANNO LA DIFFERENZA

Specializzazione
Solo subfornitura meccanica verso i mercati di lingua tedesca. Nessun'altra industria, nessun altro continente.

Persone sul territorio
Colleghi madrelingua tedeschi che visitano regolarmente i buyer: la fiducia, in Germania, si costruisce di persona.

Il rapporto resta vostro
Il cliente tedesco che presentiamo diventa un vostro cliente: parlate, trattate e fatturate direttamente con lui.

Se voleste ricostruire in casa quello che facciamo noi, dovreste assumere un export manager: tra stipendio, contributi, auto e trasferte, una funzione che costa oltre 80.000 € l'anno, con il rischio di perderlo dopo due anni insieme a relazioni e know-how. Un ufficio export esterno parte dal primo giorno con il mercato già in mano.

I NUMERI DI VIEWTRADE

Non promesse. Meccanica di precisione applicata alle vendite.

Risultati costruiti anno dopo anno, sul campo, nei paesi DACH.

15+	8.000+	600+	500+
ANNI DI PRESIDIO NEL MERCATO DACH	RICHIESTE DI OFFERTA ELABORATE	AZIENDE VISITATE DI PERSONA	ORDINI GESTITI PER I NOSTRI PARTNER

LIVE · Oggi, mentre leggi, riceviamo nuove richieste di pezzi da industrie tedesche.

68%
Dei fornitori italiani seguiti ha tra 5 e 40 dipendenti

1–2 sett./mese
Presenza media diretta nei paesi DACH

4
Mercati esteri presidiati oggi: DACH, Svezia, Paesi Bassi

NE PARLANO I GIORNALI

Non lo diciamo noi. Lo dicono i titoli di prima pagina.

Analisi, dati e inchieste da fonti autorevoli italiane e tedesche. Il messaggio è uno solo: chi entra ora nel mercato DACH, cresce.

“

La Germania torna a comprare italiano: +11% l'import di meccanica

Berlino accelera sul reshoring europeo. L'Italia guadagna quota a scapito di Cina e Turchia sui componenti di precisione.

Il Sole 24 Ore · Giugno 2024

“

Germany's Mittelstand rediscovers Italian sub-suppliers

La media industria tedesca ricostruisce la sua base di fornitura europea. Le officine italiane emergono come partner preferito.

Financial Times · Gennaio 2025

“

Italienische Präzision füllt die Lücke der deutschen Zulieferer

La domanda di particolari fresati, torniti e di assiemi italiani cresce a doppia cifra.

Handelsblatt · Ottobre 2024

“

Export meccanico verso DACH: il vero Eldorado delle PMI del Nord-Est

Vicenza, Brescia e Modena guidano la rimonta. Le officine sotto i 50 dipendenti crescono in media del 22% l'anno.

Milano Finanza · Marzo 2024

“

DACH primo mercato di sbocco per la subfornitura italiana

Germania, Austria e Svizzera assorbono il 34% dell'export meccanico italiano, con marginalità superiore del 18%.

Confindustria · Report 2024

“

L'82% dei buyer tedeschi cerca attivamente nuovi fornitori europei

Otto buyer su dieci vogliono diversificare la supply chain nei prossimi 24 mesi. L'Italia è la prima destinazione indicata.

VDMA · Statistica meccanica 2024

SUL TERRITORIO

Dove vendiamo per te.

Siamo nei paesi DACH in media una o due settimane al mese: restiamo vicini ai clienti finali, con costi condivisi tra i partner e quindi sempre sostenibili.

DE · AT · CH

DACH

LA NOSTRA CASA DAL 2010

Germania, Austria e Svizzera assorbono un terzo dell'export meccanico italiano. Conosciamo buyer, capitolati e tempi.

SE

Svezia

MERCATO ATTIVO

Automotive, difesa e macchinari cercano fornitori UE per accorciare le catene. Richieste in crescita da Göteborg e Jönköping.

NL

Paesi Bassi

MERCATO ATTIVO

L'high-tech di Eindhoven e la logistica di Rotterdam generano domanda costante di precisione e carpenteria fine.

In apertura

FR

Francia

PROSSIMA TAPPA · 2027

La reindustrializzazione francese apre spazi enormi alla subfornitura italiana. Candidati ora per le prime richieste pilota.

OFFICINE COME LA TUA, PRIMA E DOPO

PRIMO ORDINE TEDESCO IN 4 MESI

Torneria conto terzi, tutta su clienti locali, entrata nel parco fornitori di un costruttore del Baden-Württemberg.

TORNERIA — PROVINCIA DI VICENZA

DALLO 0% AL 30% DI FATTURATO ESTERO

Carpenteria medio-fine: in due anni le commesse olandesi e tedesche sono diventate un terzo del fatturato.

CARPENTERIA — PROVINCIA DI TREVISO

MARGINI +20% SULLE SERIE ESTERE

Officina di fresatura: le serie ripetitive per un cliente svedese hanno riportato marginalità e programmazione.

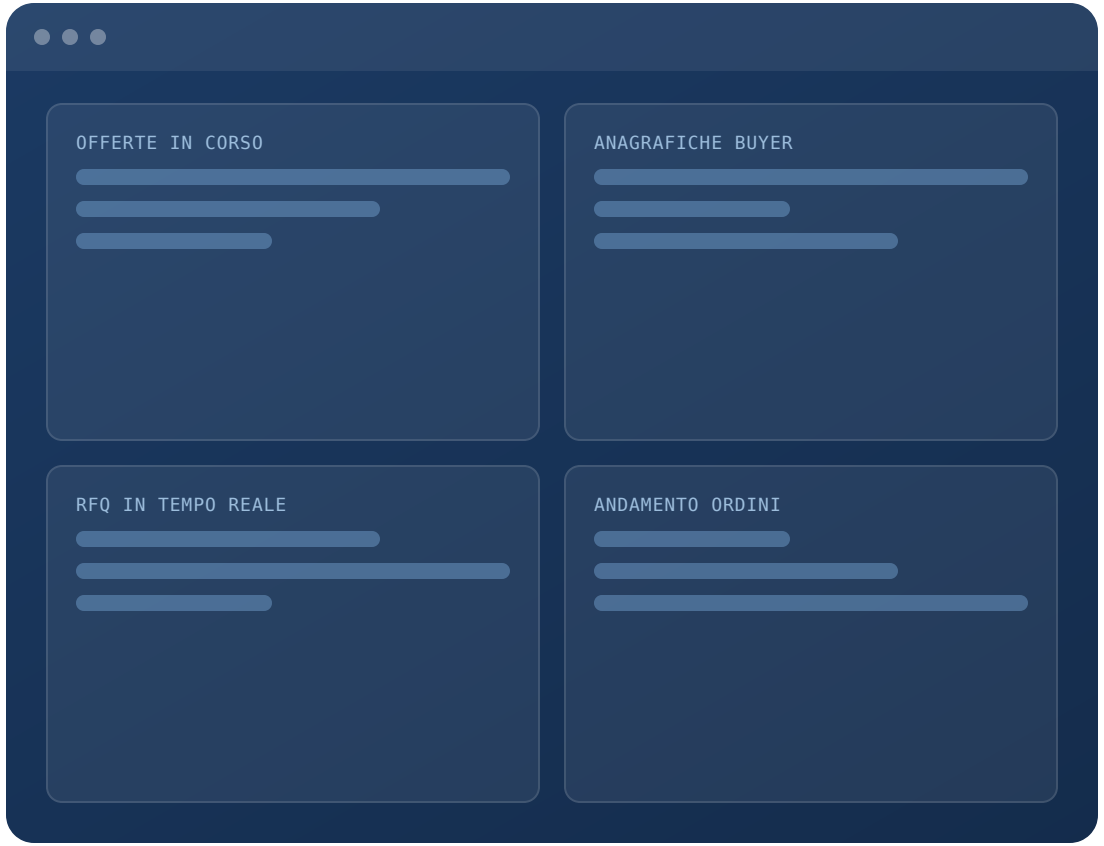
FRESATURA 3–5 ASSI — PROVINCIA DI BRESCIA

IL PORTALE LUCY

Uno strumento condiviso con i nostri partner.

Ai nostri partner mettiamo a disposizione, per tutta la durata della collaborazione, l'accesso a un portale dedicato per coordinare al meglio l'attività commerciale: «Tutti per uno, uno per tutti» è il nostro modo di operare.

- → **Richieste di offerta** selezionate e ricevute in tempo reale
- → **Prezzi e condizioni** di fornitura comunicati direttamente
- → **Andamento offerte** sempre monitorabile, in modo grafico e analitico
- → **Anagrafiche** e storico della relazione con le aziende richiedenti
- → **Attività documentate** e riassunte in grafici chiari



INVESTIRE CON I FONDI PUBBLICI

Espandersi all'estero non deve pesare tutto sulla tua azienda.

Esistono contributi pubblici — nazionali, regionali ed europei — pensati per progetti strutturati di sviluppo commerciale internazionale. Diversi nostri clienti finanziano così buona parte del percorso che seguiamo insieme.

NAZIONALE · SEMPRE APERTO

SIMEST — Fondo 394

Finanziamento a tasso agevolato con quota a fondo perduto, per consulenze, strutture commerciali estere e inserimento sui mercati esteri. Sportello aperto in continuità, senza click day.

BANDI REGIONALI

Fondo perduto fino all'80%

Molte Regioni (tra cui Veneto, Emilia-Romagna, Marche, Lombardia, Friuli Venezia Giulia) prevedono misure ricorrenti per marketing estero, incoming buyer, fiere e consulenze specialistiche.

PERCHÉ CONVIENE

I bandi finanziano progetti

Un percorso con obiettivi e deliverable scritti, come il nostro, è finanziabile; una provvigione sulle vendite non lo è mai. La fee fissa è l'unico modello compatibile con i contributi pubblici.

Le condizioni dei bandi (percentuali, massimali, finestre) variano nel tempo e da regione a regione: verifichiamo insieme quali sono attivi e applicabili al tuo caso. Documento informativo, non costituisce consulenza fiscale o legale.

DOMANDE FREQUENTI

Le domande che ci fanno più spesso.

Perché la proposta Viewtrade è diversa dalle altre?

Ci siamo specializzati nello sviluppo del mercato tedesco esclusivamente per le piccole aziende venete di subfornitura meccanica, con un approccio consortile affinato in oltre 15 anni e una presenza costante sul territorio.

Collaborate solo sulla base di provvigioni?

Il nostro metodo comporta costi reali per viaggi, incontri, formazione e ricerca dei buyer. Diventare azienda partner ha quindi un costo fisso, che discutiamo volentieri in un primo incontro conoscitivo — ed è anche l'unico modello finanziabile con i bandi pubblici.

Nessuno in azienda parla tedesco o inglese: potete seguire una singola trattativa?

Sì. Se avete richieste di offerta estere rimaste in sospeso, possiamo seguirle per vostro conto, rappresentandovi al meglio e dando valore al vostro prodotto e alle vostre competenze tecniche.

Non abbiamo un brand famoso, solo un sito vetrina in italiano: come risultare convincenti?

La subfornitura raramente è nota per il brand. Vi accompagniamo nel migliorare la presentazione, con uno spazio web adeguato e immagini di prodotti e stabilimento: spesso il primo, decisivo contatto con il cliente tedesco.

Partecipare a una fiera è costoso: ci sono alternative?

Sì: una visita preliminare all'esposizione permette di valutarne il livello prima di impegnarsi con uno stand proprio l'anno successivo. Possiamo affiancarvi in queste visite, anche in comproprietà con altri partner.

— ANALISI GRATUITA · RISPOSTA IN MENO DI 24 ORE

Raccontaci cosa produci. E ti diciamo se l'estero ti sta cercando.

Non è un preventivo automatico. Un nostro commerciale legge la tua descrizione e ti risponde con una valutazione onesta delle tue possibilità reali nei mercati che presidiamo. Nessun costo, nessun impegno.

info@viewtrade.it

☎ +39 0444 183 6792 📍 Corso Fogazzaro 21A, 36100 Vicenza (VI) 🌐 viewtrade.it