



## BW.ENTMOB-NET

### EXPERIENCIAS CON ÉXITO

|            |   |
|------------|---|
| NE         | <b>Ulrike A. (AT)</b>                     |
| HE         | <b>Janet S. (UK)</b>                      |
| SECTOR     | <b>Educación y servicios de formación</b> |
| DURACIÓN : | <b>2 meses</b>                            |

Ulrike es economista y ofrece servicios de consultoría y formación para personal de dirección. Quiere profesionalizar los servicios de su empresa y adquirir experiencia y competencias internacionales. Janet es propietaria de una consultoría que lleva seis años funcionando. Ofrece sus servicios en el campo del desarrollo de los RRHH

El intercambio permitirá a Ulrike obtener know-how sobre marketing, planificación financiera y cómo dirigir las sesiones de formación y los seminarios. Janet fomentará el desarrollo de su propia empresa.

|        |                           |
|--------|---------------------------|
| NE     | <b>Alaine Romero (ES)</b> |
| HE     | <b>Lorenzo Gambi (IT)</b> |
| SECTOR | <b>Turismo</b>            |

Alaine es propietaria de un hotel en Bilbao, enclavado en la ruta del Camino de Santiago. Lorenzo tiene una amplia experiencia como empresario en el sector turístico, en actividades como hostelería, restauración y campings.

El intercambio permitirá a Alaine desarrollar sus habilidades y competencias en los procesos de registro hotelero, gestión hotelera, atención al cliente y e-marketing. Lorenzo busca explorar nuevas oportunidades de negocio en el extranjero.



|          |                              |
|----------|------------------------------|
| NE       | <b>Sandi Gregoricic (SI)</b> |
| HE       | <b>Reginald Harris (MT)</b>  |
| SECTOR   | <b>Publicidad</b>            |
| DURACIÓN | <b>6 meses</b>               |

Sandi participa durante 6 meses en un proyecto del Z Group en Malta para ampliar sus conocimientos de publicidad en exteriores y aprender la realidad del mercado publicitario maltés con vistas a desarrollar un servicio/producto turístico original en Malta.

El objetivo de Reginald es realizar un intercambio cultural que fomente el desarrollo de su compañía.

|          |  |
|----------|--|
| NE       | <b>Marisa Silva (PT)</b>                       |
| HE       | <b>Xavier Vilalta (ES)</b>                     |
| SECTOR   | <b>Arquitectura, Ingeniería y Construcción</b> |
| DURACIÓN | <b>1 mes</b>                                   |

Marisa ha pasado un mes en el estudio de arquitectura barcelonés de Xavier. Su actividad común es el diseño e implementación de criterios ecológicos y de sostenibilidad aplicados a la construcción.

Para Marisa, el intercambio ha supuesto aprender más acerca de las nuevas tendencias en arquitectura sostenible y adquirir experiencia en marketing, gestión y calidad en este campo de negocios. Para Xavier, la presencia de Marisa ha representado el aporte de ideas jóvenes para el progreso de su empresa.



|          |                                  |
|----------|----------------------------------|
| NE       | <b>Anna Giulia Ingellis (IT)</b> |
| HE       | <b>Carlos Bisquet (ES)</b>       |
| SECTOR   | <b>Gustometría</b>               |
| DURACIÓN | <b>6 meses</b>                   |

Anna buscaba mejorar sus habilidades empresariales para mejorar la gestión de su empresa y abrir nuevas áreas de mercado, así como conocer a posibles socios. Carlos desea introducir su empresa en el mercado italiano.

Durante el intercambio, Anna está mejorando sus habilidades de gestión y aprendiendo el sistema que utiliza la empresa de Carlos para medir la satisfacción de los consumidores en tiempo real. Carlos, por su parte, ha ampliado su conocimiento sobre las actividades comerciales en Italia, y juntos están elaborando un plan de marketing enfocado hacia el mercado italiano.

|          |  |
|----------|--|
| NE       | <b>Francisco Javier Robredo Arana (ES)</b> |
| HE       | <b>Michelle Carcuana-Dingli (MT)</b>       |
| SECTOR   | <b>Gestión de Empresas</b>                 |
| DURACIÓN | <b>2 meses</b>                             |

Francisco quería adquirir conocimientos y experiencia sobre responsabilidad social empresarial y el resto de aspectos de la gestión de empresas. La HE está interesada en posicionar a la Universidad de Malta en el mercado español y establecer relaciones con nuevos socios.

Francisco está muy satisfecho y considera que sus expectativas han sido ampliamente superadas. La experiencia le ha permitido ampliar sus conocimientos de gestión en el área administrativa, financiera y de relaciones internacional. Michelle opina que Francisco ha sido un activo para su empresa, ha añadido diversidad cultural a su plantilla y les ha proporcionado valiosa información sobre el mercado español.



|                                |  |
|--------------------------------|--|
| NE<br>HE<br>SECTOR<br>DURACIÓN | <b>Silvio Kunze (DE)</b><br><b>Lydia Schlam (AT)</b><br><b>Servicios de Internet</b><br><b>2 meses</b> |
|--------------------------------|--|

Lydia estaba interesada en contactar con una empresa de un perfil similar para integrar el know-how alemán en el mercado austriaco. Silvio quería adquirir experiencia práctica en actividades internacional y encontrar nuevos socios empresariales.

Tras el intercambio, ambas empresas están dando los pasos para crear un canal sostenible de cooperación transnacional entre Alemania y Austria.



|          |                          |
|----------|--------------------------|
| NE       | Alejandro Gil. (ES)      |
| HE       | Corrado Modernelli. (IT) |
| SECTOR   | Diseño industrial        |
| DURACIÓN | 1 mes y medio            |

El NE Alejandro Gil, en situación de desempleo, decide emprender un proyecto dirigido a ofrecer servicios de diseño industrial y soluciones para la adaptación de maquinaria industrial. A través de este programa, el NE contacta con el HE Corrado Modernelli, el cual posee su propia empresa desde 1994 en el sector del diseño y fabricación de dispositivos de seguridad adaptados a las máquinas automáticas. La experiencia que el NE ha adquirido en el intercambio ha servido para conocer en profundidad la línea de producto que desarrolla la empresa anfitriona, para conocer la zona y sus características industriales. Gracias a la colaboración del HE, Alejandro Gil ha podido estudiar el producto final que fabrican en sus instalaciones, partiendo de las materias primas utilizadas para su fabricación, pasando por los procesos intermedios como los distintos mecanizados, su montaje intermedio en fábrica y el montaje final en la máquina del cliente. Así mismo ha estado presente en varias reuniones con distintos clientes, desde empleados de mantenimiento y responsables de seguridad, para debatir sobre los aspectos técnicos de las protecciones a instalar, hasta con los responsables de compras para llegar a acuerdos con los presupuestos. Tras su experiencia en Italia y el apoyo mostrado por el HE Alejandro Gil está planteando la creación de una nueva empresa en la zona de Debarrena. El NE cuenta con el asesoramiento inicial del HE y el apoyo de su principal proveedor. Además, desde Debegesa se está apoyando para la realización de su plan de negocio.

**NE: Alejandro Gil**

