

Antares Vision: dalla focalizzazione alla diversificazione correlata

a) RISPONDI ALLE DOMANDE.

- 1. Com'è nata la società?**
- 2. Di che cosa si occupa Antares Vision?**
- 3. Quale strategia iniziale hanno adottato i due fondatori?**
- 4. Quale nicchia hanno individuato e perché l'hanno scelta?**
- 5. Quali difficoltà ha incontrato all'inizio l'impresa?**
- 6. Quali altre sfide hanno dovuto affrontare dopo i primi anni?**
- 7. A quali potenziali finanziatori si è rivolta e come?**
- 8. Che conseguenze si sono registrate dal punto di vista organizzativo e della comunicazione economico- finanziaria d'impresa?**
- 9. Quali scelte sono state compiute dopo essere diventati leader nel segmento farmaceutico?**
- 10. È cambiata con il tempo la strategia di marketing di Antares Vision?**
- 11. Quali altri strumenti finanziari sono stati utilizzati per sostenere la crescita?**
- 12. Che obiettivo si è posta l'impresa a livello di strategia finanziaria?**

b) COMPLETA IL SEGUENTE BRANO INSERENDO I TERMINI MANCANTI DI SEGUITO SUGGERITI (ALCUNI SONO INUTILI).

Finanziario - food and beverage - una leadership di prodotto - una comunità - il Fondo Italiano d'Investimento - internazionalizzarsi - una diversificazione correlata - Sanofi - la cessione d'azienda - la quotazione in Borsa - farmaceutico - Siemens - una strategia di focalizzazione.

Sin dalla sua costituzione Antares Vision ha puntato su _____, scegliendo il segmento _____. L'aver ottenuto la fiducia di multinazionali come _____ ha costretto i due soci fondatori a cercare nuovi finanziatori, come _____, permettendo all'impresa di _____.

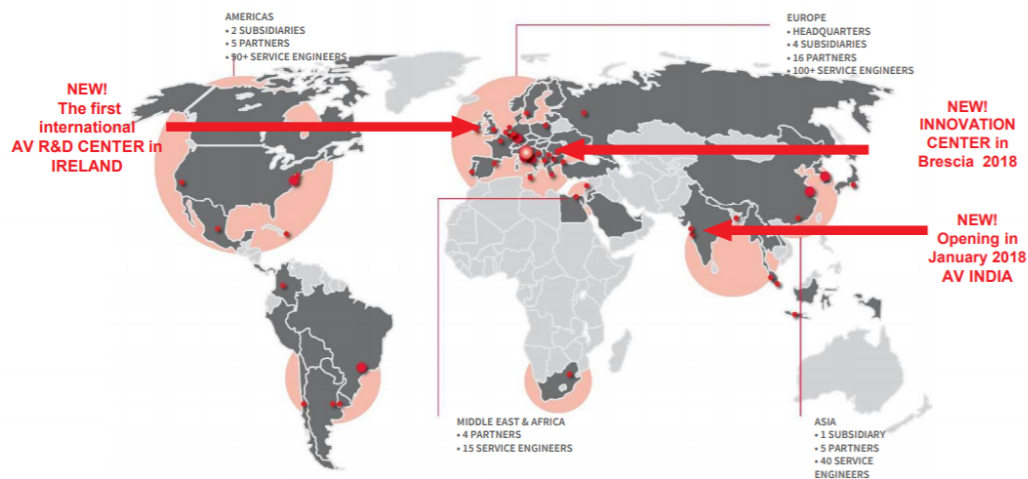
La nicchia tecnologica conquistata è tuttora in forte espansione anche in segmenti diversi da quello di partenza, così l'impresa bresciana ha puntato a _____, aprendosi a segmenti come il cosmetico e il _____.

Per far ciò si è avviata _____, considerando il mercato _____ non una attività speculativa, ma uno strumento per l'impresa, intesa come _____ di persone, idee e valori.

c) ATTIVITÀ PER GLI STUDENTI DELL'ARTICOLAZIONE RELAZIONI INTERNAZIONALI PER IL MARKETING (RIM).

1. Sulla base dei video e della mappa dell'internazionalizzazione di Antares Vision di seguito riportata, individua le modalità organizzative adottate per l'espansione internazionale, indicando le caratteristiche di ognuna.
2. Su quale strategia di business si è basata l'impresa per internazionalizzarsi?

Antares Vision: Global Solution, Local Support



8 branches worldwide/ 30 sales partners / present in 51 Countries



Presenza nel mondo di Antares Vision S.p.A.

Fonte: https://www.visioneindustria.it/presentazioni_aziende/Visione_Industria_presentazione-antares-brescia-2018.pdf