

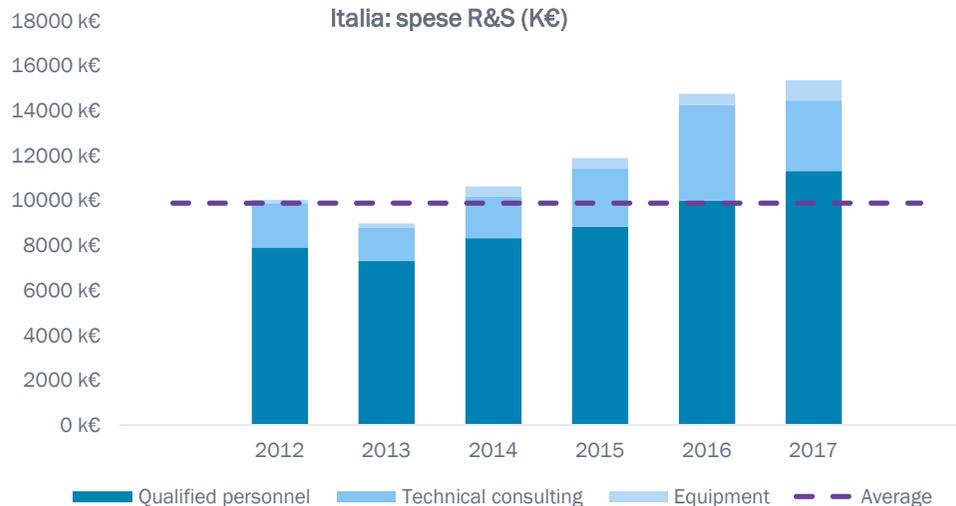
Case study – Credito di imposta R&S_Manufacturing Industry

Contesto

- **Cliente:** azienda leader nel settore dei cavi per energy, telco e fibra ottica
- **Inizio/fine progetto:** 2008 – on going
- **Obiettivi principali:** ottimizzazione degli investimenti R&S; massimizzazione dello scope geografico

Risultati

- Lo scope della collaborazione internazionale include Francia, Spagna e USA. I saving generati dal Tax Credit per il periodo 2015-17 ammontano a 12M€ (Italia inclusa)
- Massimizzazione dello scope geografico attuale, espandendolo a Cina e Brasile
- Identificati **6 M€ di saving** in Italia in relazione al Tax Credit (periodo 2015-17)



Target

- Diagnostico per identificare potenziali saving e relativi scenari per l'implementazione
- Identificazione di progetti R&S e Innovation
- Minimizzazione del carico di lavoro per i dipendenti del Cliente
- Ottimizzazione a livello globale degli investimenti in R&S

Punti chiave

- La maggior parte dei saving derivano da progetti di R&S non pianificati
- Coinvolgimento di stakeholders polifunzionali
- Definizione di una **reportistica R&S** univoca
- Progetti svolti da team locali con la supervisione di un unico referente internazionale

