

Pasian di Prato, 20 marzo 2015

***OLTRE LA CRISI: COSA PUÒ OFFRIRE NEL 2015 LA
CONSULENZA DI MANAGEMENT ALLE PMI DEL
FRIULI VENEZIA GIULIA***

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***



Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da APCO delegazione Friuli Venezia Giulia

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Il campione: forma giuridica e settore

Forma giuridica	Numerosità
Società di capitali	22
Società di persone e imprese individuali	2
Cooperative	1
Totale	25

Settore	Numerosità
Industria	12
Servizi e commercio	10
Edilizia	3
Totale	25

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braidà - CMC APCO – www.alessandrobraidà.wordpress.com

Il campione: classi di fatturato

Classe	Numero
fino a 3.000.000 di Euro	8
da 3.000.000 a 5.000.000 di Euro	4
da 5.000.000 a 10.000.000 di Euro	6
oltre 10.000.000 di Euro	7
Totale	25

**Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia**

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraida.wordpress.com

Il campione: composizione fatturato ed evoluzione

Mercati serviti	Numerosità
solo Italia	11
Italia + UE (senza Italia)	2
Italia + UE (senza Italia) + Extra UE	3
Italia + UE (senza Italia) + Extra UE + Overseas	9
Totale	25

Mercati serviti	Minimo	Massimo	Media
UE	2%	95%	35%
Extra UE	1%	30%	10%
Overseas	2%	87%	23%

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobaida.wordpress.com

Il campione: composizione fatturato ed evoluzione

Mercati serviti	Numerosità	Media variazione	Minima variazione	Massima variazione
invariato	5	-	-	-
aumentato	12	20%	5%	30%
diminuito	8	18%	5%	50%
Totale	25			



Pasian di Prato 20 marzo 2015

Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da APCO delegazione Friuli Venezia Giulia

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobaida.wordpress.com

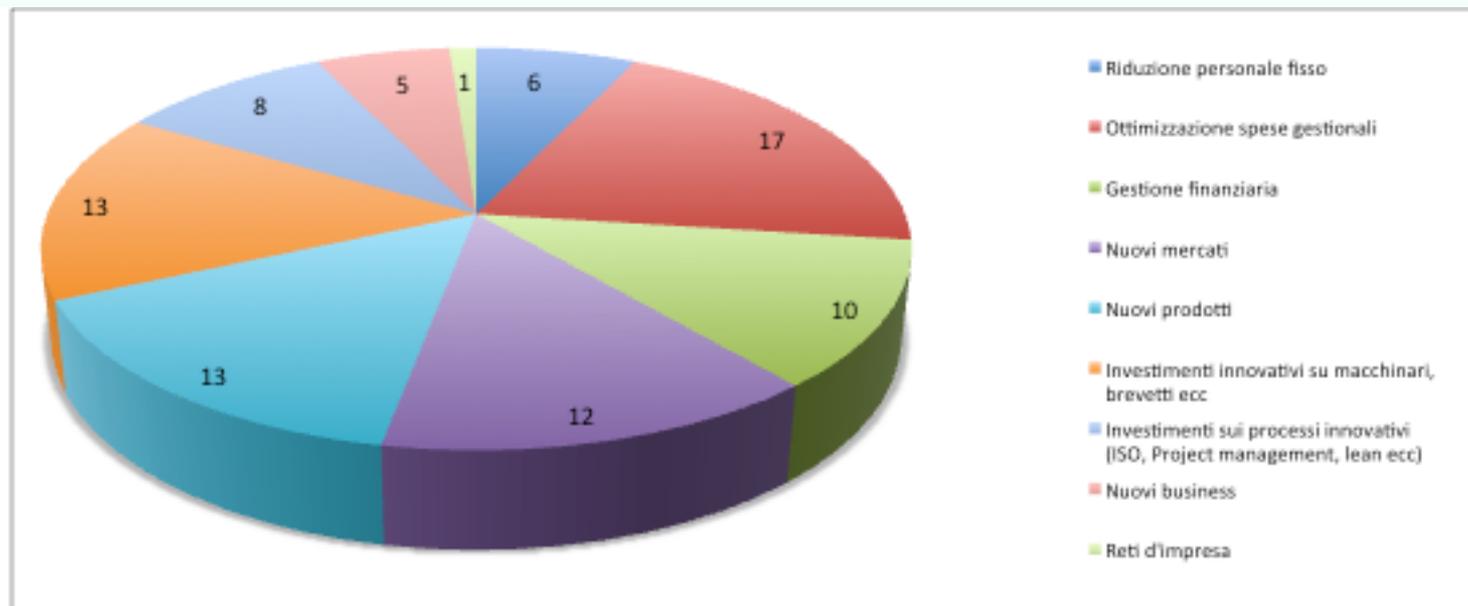
Il campione: collaboratori interni ed esterni

	fino a 3.000.000 di Euro	da 3.000.000 a 5.000.000 di Euro	da 5.000.000 a 10.000.000 di Euro	oltre 10.000.000 di Euro
Collaboratori interni	15	25	45	90
Collaboratori esterni	1	12	1	20

Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da APCO delegazione Friuli Venezia Giulia

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

I fattori competitivi

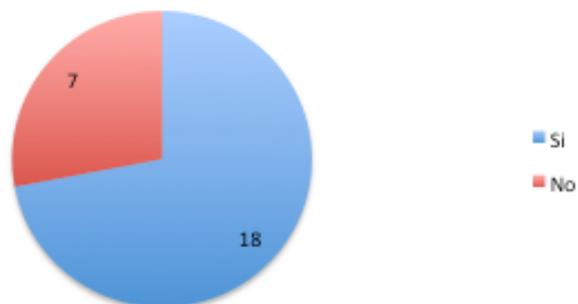


Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da APCO delegazione Friuli Venezia Giulia

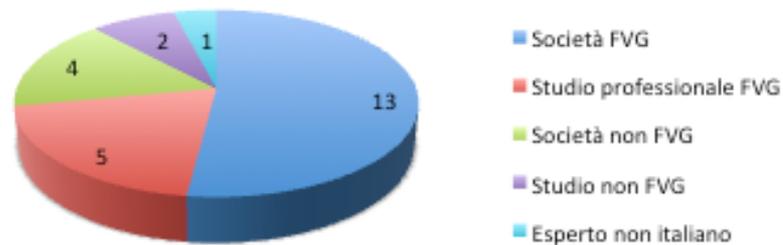
a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Il ricorso al consulente di management e la sua provenienza

Ricorso al consulente di management



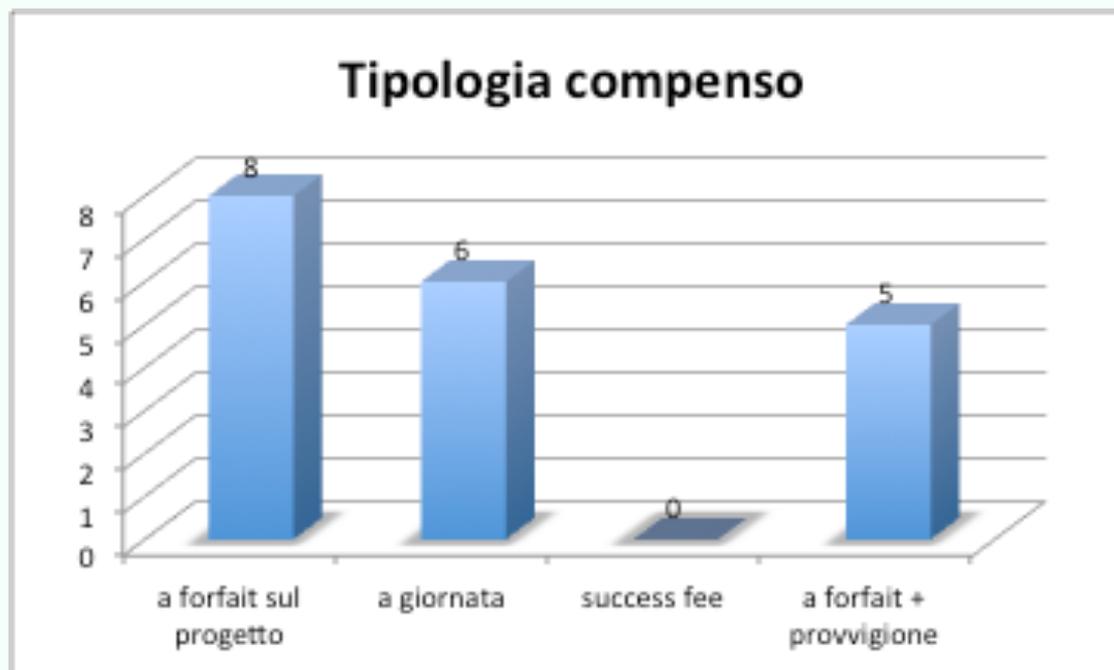
Provenienza del consulente di management



***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Tipologia di compenso



**Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia**

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

La valutazione del consulente di management





Pasian di Prato 20 marzo 2015

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraida.wordpress.com

Bisogni di consulenza

1. Maggiore presenza del consulente in azienda
2. Più affiancamento nella gestione delle relazioni esterne
3. Maggiore integrazione nell'operatività quotidiana
4. Umiltà, confronto, senso di responsabilità
5. Trasparenza e correttezza professionale

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Bisogni e aree di consulenza



***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Conclusioni

- Le aziende del campione per fronteggiare la crisi si sono concentrate su **politiche difensive** (riduzione costi, gestione finanziaria, ecc) piuttosto che su politiche di innovazione organizzativa, aggregazioni, strategie di responsabilità sociale. Anche lo sviluppo di nuovi prodotti e la ricerca di nuovi mercati hanno avuto rilevanza mentre **scarsa la propensione a differenziarsi con nuovi business.**
- La figura del consulente di management continua ad avere un ruolo all'interno delle aziende. Prevalentemente le aziende si affidano a **consulenti del territorio.**

***Presentazione dei risultati dell'indagine realizzata da
APCO delegazione Friuli Venezia Giulia***

a cura di Alessandro Braida - CMC APCO – www.alessandrobraidawordpress.com

Conclusioni

- Nel consulente si ricerca soprattutto **competenza settoriale**. Gli imprenditori ricercano soluzioni efficaci da persone provenienti dalla loro area di business; talvolta, però, per spingere su **soluzioni di differenziazione** ricercano consulenti provenienti da altre aree. L'importanza nella **flessibilità** della prestazione conferma l'esigenza di affidarsi a consulenti del territorio.
- L'esigenza di consulenza in materia di aggregazione, logistica, responsabilità sociale e passaggio generazionale non trova riscontro nelle imprese del campione. **Le risposte circa i bisogni di consulenza sembrano, tuttavia, non meditate ed emergono fabbisogni consulenziali poco chiari.**