

## Medie imprese, ecco come si batte la crisi

Tweet 0 | Share | Condividi | Condividi | Like 4

28/07/2015 11:10:56

C'è una parte d'Italia che innova e continua a crescere. Sono le medie imprese che hanno adottato comportamenti organizzativi di successo. Come spiega nel suo ultimo libro Salvatore Garbellano, docente del Politecnico di Torino



Ci sono eccellenze in Italia che non smettono di crescere. È il caso di molte medie imprese, che hanno puntato (a ragione) su **innovazione di prodotto e di processo e adattato il proprio modello di business per acquisire competitività sui mercati**. Pur essendo una porzione minoritaria del nostro tessuto economico, hanno contribuito a rilanciare i numeri del nostro Paese: secondo i dati delle ricerche svolte da Fondazione Symbola, Fondazione Edison e Unioncamere, **siamo tra i 5 Paesi che, nel 2013, hanno avuto un surplus commerciale manifatturiero** con l'estero (131 miliardi di dollari) e, nell'export, abbiamo fatto meglio di Germania (+11,6%) e Francia (+5,9%), con +16,5% tra il 2008 e il 2013.

### Comportamenti organizzativi per la crescita

Che cosa accomuna, quindi, le medie aziende che trainano l'Italia? Quale è il file rouge che le rende modelli da studiare più a fondo e (magari) da replicare? Lo ha spiegato **Salvatore Garbellano**, docente a contratto di Modelli organizzativi e Human resources management al Politecnico di Torino, nel libro *Come le medie imprese di successo hanno superato la crisi*, edito da **Franco Angeli**: **alla base del successo c'è la visione di molti imprenditori che hanno accettato la sfida della crescita adottando comportamenti organizzativi ben precisi**. È quanto emerso dalle ricerche avviate nel 2012 dal Politecnico di Torino su un campione di 80 aziende, proseguite con la survey di Isfol-Siav Confindustria Veneto e terminate a febbraio 2015.

Scopriamoli nel dettaglio:

#### Riposizionamento competitivo

Si basa sull'ampliamento dell'offerta, con nuovi prodotti di alta gamma e in risposta a bisogni emergenti in settori contigui a quelli già presidiati. Questo significa investimenti in **ricerca e sviluppo**, nuovi macchinari, know-how e competenze.

#### Total customer care

Significa impegnarsi per costruire una relazione solida con il cliente, a partire dalla progettazione fino al post-vendita, per offrire prodotti e servizi sempre più su misura. Vengono intensificati i "momenti di verità", che sono gli incontri con il cliente, anche con visite agli stabilimenti e controlli da remoto che alimentano la relazione di fiducia. **Le imprese di successo operano infatti in una logica di "one stop shop"**, nel senso che soddisfano tutti i possibili bisogni dei clienti e alcune aziende.

#### Alleanza tra imprenditore e management

L'obiettivo è creare un **team direzionale molto forte**, con riconoscimento reciproco delle responsabilità tra imprenditore e manager. Questo accade soprattutto in caso di imprese a conduzione familiare, in cui si riconosce la necessità di inserire figure manageriali per accompagnare la crescita, innovare e internazionalizzare.

#### Gestione del cambiamento

Resta una nota dolente: i **cambiamenti richiesti** dal cambio di scenario economico incontrano ancora molte resistenze. Le aziende di successo riconoscono il problema e cercano di affrontarlo in modo più strutturato di altre, puntando su formazione, engagement e anche condivisione con i sindacati.

**Collaborazione imprenditoriale**

Cresce la collaborazione lungo la filiera, sia con il fenomeno emergente delle reti di impresa, sia con il rientro in Italia di parte della produzione per un presidio più diretto della qualità e una maggiore velocità di risposta.

**Reazione alle vessazioni burocratiche**

Nonostante la solitudine in cui versano le imprese italiane, con vessazioni e lungaggini burocratiche, gli **imprenditori di successo non si arenano e procedono con i loro progetti**, senza fare delle difficoltà un alibi ma, con immutato senso di responsabilità, diventando capitani di una squadra di cui fanno parte dipendenti e fornitori.

**Cultura del risultato**

Si sta diffondendo in modo rapido l'attenzione alle prestazioni, con il supporto di sistemi informativi di valutazione delle competenze e delle performance

**Contattaci per richiedere una consulenza per la tua azienda**

tags: [mercato del lavoro](#)

**Commenti**

Nessun commento

scrivi un commento

Nome

Commento

[invia commento](#)

 investor relations      EUR 60.77       Euronext: RAND.AS      data: 29 Jul 2015 14:16      [vec](#)

**candidato**

trova lavoro  
invia il tuo cv  
le nostre specializzazioni

**azienda**

le nostre specializzazioni  
le nostre soluzioni  
richiesta di personale

**knowledge360**

mercato del lavoro  
strategia e gestione risorse umane  
employer branding  
novità dalle specialties

**le nostre specializzazioni**

finance & administration  
technical

**le nostre soluzioni**

staffing  
permanent placement

**career lab**

sviluppo di carriera