

Supporto, networking e consulenza per e con le imprese



Siamo quelli del Sapere e del Fare

La rete è come un'orchestra

EXALTO, attraverso un processo di aggregazione volontaria di aziende di servizi di consulenza operanti sul territorio nazionale, si propone come supporto multidisciplinare per assistere le PMI a competere sul mercato disponendo di adeguate competenze, senza doversi strutturare di risorse e professionalità che sarebbero ridondanti qualora fossero solo in parte utilizzate.





Lo scenario di riferimento

Le PMI, da sempre considerate polo trainante dello sviluppo economico del paese, si trovano oggi nella condizione di dover analizzare in maniera critica e proiettare la loro collocazione nel panorama mondiale che, come risulta del tutto evidente, tende ad essere molto più competitivo di quanto non fosse in passato.

La globalizzazione dei mercati, pur continuando ad apprezzare la creatività e la flessibilità tipica delle nostre aziende, non può prescindere da richiedere sempre più insistentemente alle PMI:

- Lo sviluppo della ricerca e delle tecnologie (nell'ottica del progetto "Industria 4.0")
- L'eccellenza del management
- La massimizzazione delle capacità imprenditoriali
- La disponibilità di significative risorse finanziarie
- La presenza costante sui mercati
- La massima ed impegnativa attività di competitività
- La piena disponibilità ad accordi di joint venture
- La capacità di dialogo con le istituzioni nazionali, europee e mondiali.

Tutto questo sapendo che il “Made in Italy”, il vero valore aggiunto delle nostre PMI, può perdere parte del suo fascino se non adeguatamente supportato.

Appare evidente che, oltre a investire sugli aspetti industriali e di prodotto, le PMI dovranno sempre più curare le attività di pianificazione, controllo economico-finanziario e patrimoniale, nonché sviluppare una capacità di comunicazione con gli stakeholders che sia efficace e sistematica. Per farlo è indispensabile che sappiano :

- Adottare modelli strategici, di programmazione, di analisi economico-finanziaria efficaci anche sotto l'aspetto della comunicazione
- Valutare le scelte aziendali attraverso modelli di scoring
- Confrontarsi con il mondo dell'economia, disponendo di adeguate capacità concorrenziali non inquinate da situazioni endogene.

E' importante introdurre nelle imprese una cultura nuova, che non si esaurisca nella ricerca e sviluppo di nuovi prodotti o processi ma anche nell'approcciare nuove filosofie di gestione che vedano finalmente realizzarsi nelle PMI il superamento del tradizionale approccio «padronale».





La presenza di una diffusa cultura manageriale, condivisa tra diversi soggetti a vari livelli della organizzazione funzionale (ricerca, produzione, commerciale, amministrativo, ecc.), indipendentemente dalla dimensione aziendale e con il supporto di modelli di gestione interni, accresce infatti le capacità competitive dell'impresa sul mercato, ma soprattutto la possibilità di utilizzare un linguaggio di comunicazione economica-finanziaria con le istituzioni (ivi comprese quelle creditizie) che sia efficace e sistematica.

Questo approccio, inoltre, nel rispetto della Legge n. 155/2017 che riforma i principi e gli istituti di gestione della crisi di impresa e della insolvenza, permette a tutti gli attori coinvolti (stakeholders e shareholders) di avere interlocutori qualificati che sappiano gestire e controllare i "numeri" della loro impresa (sotto il profilo reddituale, finanziario e patrimoniale), con competenza e professionalità, e che pertanto non si limitino, come spesso accade, ad analizzare i risultati dell'esercizio solo a fine anno, quando le azioni di intervento correttivo o strategico risulterebbero già tardive.

Perché EXALTO

EXALTO si propone di affiancare le imprese nelle loro attività, in qualsiasi momento della loro storia, attraverso un percorso logico dalla strategia alle applicazioni tattiche. Le sfide che le imprese devono affrontare e gestire sono molte: l'assetto societario, modifiche strutturali nel mercato, nuove tecnologie, dinamiche competitive, esigenze ambientali ed etiche: tutto ciò richiede un grande dinamismo interno, una notevole capacità di adattamento, un'abilità ricettiva per capire cosa succede. L'impresa cresce quando riesce a cogliere per tempo questi cambiamenti e quando adatta a essi la propria filosofia.

Per far questo deve aumentare la propria capacità di captare e metabolizzare, ma anche superare la naturale inerzia al cambiamento, che è presente in ogni struttura organizzata.

Per far prendere coscienza di queste esigenze e trasferirne la consapevolezza a tutte le figure interessate all'interno dell'impresa, EXALTO mette a disposizione delle PMI le strutture adeguate, formate da risorse che hanno maturato una elevata esperienza nelle professioni e nell'impresa, figure flessibili e capaci di relazionarsi, con un livello di costi adeguati al mercato di riferimento.

L'approccio metodologico di EXALTO è quello di condividere con l'impresa, che molto spesso nelle realtà di medie dimensioni coincide con la figura, decisionale e operativa, dell'imprenditore, i momenti aziendali, attraverso un monitoraggio periodico ed un confronto costante sugli aspetti strategici, al fine di attivare i modelli implementativi con piena conoscenza e condivisione delle situazioni esistenti e degli obiettivi da perseguire e da raggiungere.

Il nostro consulente è pertanto da considerarsi la risorsa che affianca l'impresa nelle scelte inerenti le proprie responsabilità e che coordina gli interventi specialistici allorché siano ritenuti necessari per la realizzazione delle strategie.

Per farlo, EXALTO dispone di una struttura capace sia della gestione delle relazioni di rete che dei rapporti istituzionali con le aziende; le risorse EXALTO si rapportano con la clientela in tutte le attività di natura strategica e di conseguenza coordinare i rapporti di natura operativa venutisi a generare fra gli elementi della rete e i clienti stessi.

Fanno parte della struttura organizzativa di EXALTO anche un insieme di risorse dedicate all'immagine, al marketing ed a tutte le attività di funzionamento del network.

A tale pool compete il compito di organizzare incontri rivolti sia alla clientela di riferimento che agli aderenti al network, per corsi di formazione, eventi e tutto quanto si renda necessario per il raggiungimento degli obiettivi predefiniti dal vertice.

Formazione di eccellenza, notevole esperienza sul campo, aggiornamento continuo caratterizzano i nostri partner e lo stile del nostro intervento, basato sul problem solving e che parte sempre da un'approfondita analisi delle esigenze dell'impresa.

Riassumendo in una frase lo stile di Exalto :

“Fare domande per sviluppare la capacità di trovare insieme delle risposte, attraverso la rete del sapere e del fare”.

La forma del nostro intervento potrà essere spot o articolarsi in un modello di assistenza continuativa: da un lato, si tratta di interventi limitati con progetti basati su specifiche esigenze di breve termine; dall'altro, assistiamo l'impresa con una consulenza di sistema.

L'obiettivo è costruire una struttura di interventi e servizi mediante una continua relazione di contatto, che rende il consulente un partner, una risorsa per un processo di cambiamento strutturato. Predisponiamo un piano complessivo elaborato insieme con l'imprenditore e nel rispetto della sua visione aziendale.

La consulenza avviene mediante l'intervento di specialisti diversi per un'assistenza completa. Gli interventi sono modulari e integrabili fra loro in modo tale che il processo possa interessare diverse strutture aziendali in momenti differenti, in un'ottica di sistema.

Il modello d'intervento si esplica nell'outsourcing direzionale o operativo.

Affianchiamo all'imprenditore un consulente che ne coglie le esigenze, coordina il progetto di assistenza, è interlocutore stabile, dà supporto nella definizione strategica dei percorsi imprenditoriali.

Tale stretta relazione consente di strutturare il progetto di consulenza in modo davvero condiviso e su misura. In questo modo l'analisi delle aree di miglioramento, l'opportunità di nuovi progetti e l'informazione sulle opportunità presenti sul mercato sono frutto della relazione tra consulente e imprenditore.



Outsourcing Direzionale

Nel caso l'impresa non abbia risorse interne adeguate al livello richiesto dai mercati e non voglia o non possa investire adeguando l'organizzazione interna, EXALTO può mettere a disposizione professionisti altamente specializzati su precise aree (internazionalizzazione, risorse umane, marketing e comunicazione, sistemi informativi).

In questi casi, il ruolo del consulente esperto, in forma di manager temporaneo, è quello di supportare l'imprenditore ricoprendo "a tempo" le responsabilità di una specifica funzione e perseguendo gli obiettivi insieme definiti.



Outsourcing operativo

La scelta di esternalizzare certe attività di servizio può rappresentare una risposta per la riduzione dei costi di taluni processi aziendali.

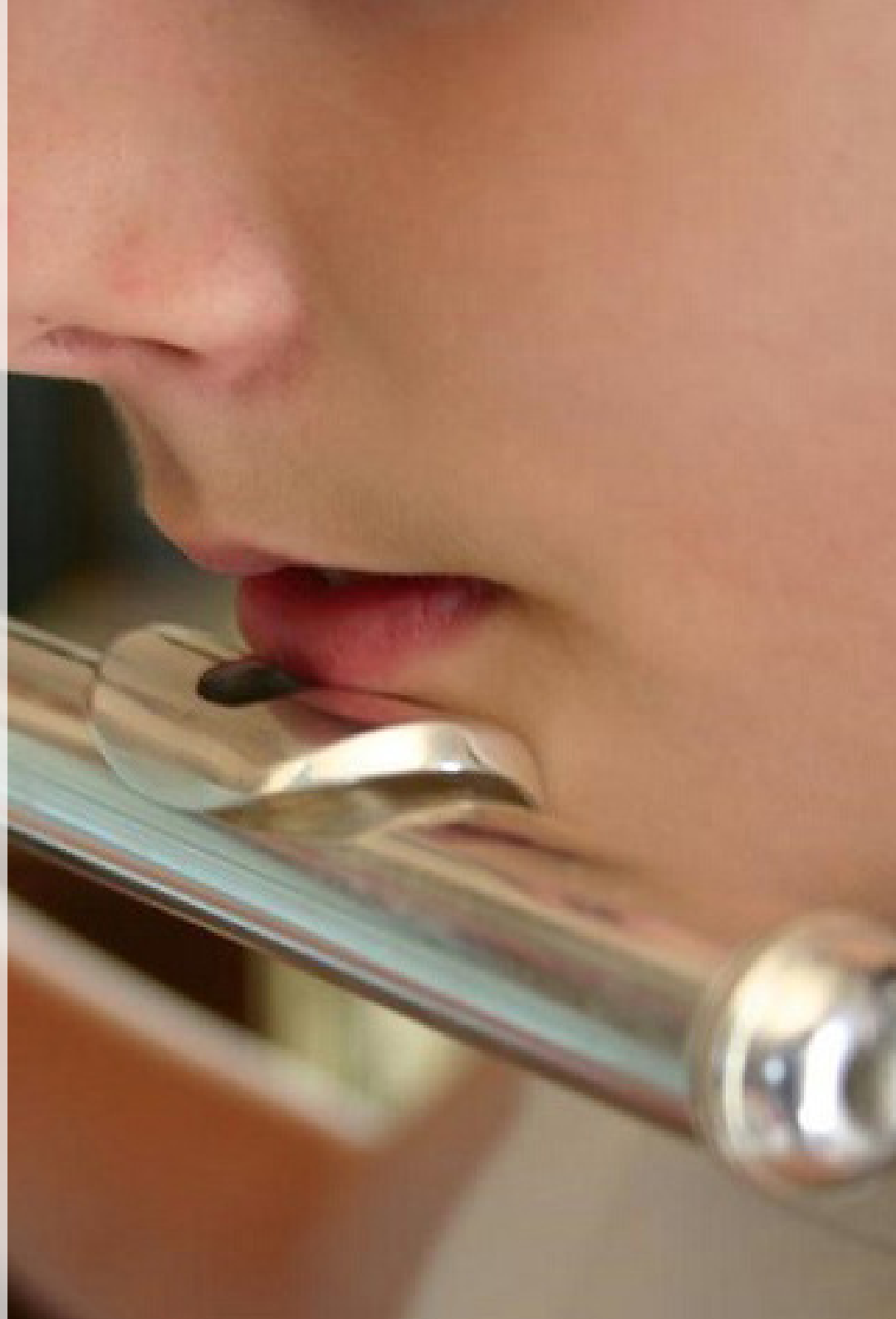
Ciò rende possibile alla piccola impresa di presidiare delle attività, a costi contenuti ma con un livello di servizio elevato.

Ad esempio: i sistemi qualità, la sicurezza sul lavoro, il controllo di gestione, la produzione di servizi di contabilità, i sistemi informativi, la ricerca di fonti di finanziamento, la ricerca e lo sviluppo di nuovi prodotti/servizi e il loro design, la realizzazione di cataloghi e lo sviluppo del web.

La consulenza da parte di un network di professionisti e di società specializzate come le nostre, può facilitare l'accesso alla comunità finanziaria.

Possiamo fornire assistenza nell'avviare processi e relazioni con:

- Fondi di investimento
- Soggetti operanti nel Venture capital
- Soggetti abilitati a seguire la quotazione presso la Borsa Italiana, in particolare per quanto si riferisce al mercato AIM Italia, il mercato borsistico dedicato alle piccole e medie imprese italiane che vogliono investire nella loro crescita.



Internazionalizzazione

È attivabile una rete con partner in altri paesi europei ed emergenti, per offrire ai clienti italiani che hanno o aspirano ad una dimensione internazionale del business, un servizio di assistenza completo.

Il vantaggio per le imprese nostre clienti si traduce nella presenza di professionisti locali con specifiche conoscenze ed esperienze nei singoli Paesi; nella disponibilità immediata di conoscenze delle dinamiche e processi dei singoli sistemi paese; nella definizione di opportunità di business.



Etica e valore

Uno dei servizi che stiamo sviluppando, di cui siamo molto fieri e che riteniamo strategico per il futuro delle imprese, in particolare per quelle quotate e/o che mirino alla quotazione, è quello di Ethical Advisory.

L'impresa che non opera secondo i principi universalmente riconosciuti come etici è sottoposta al rischio gravissimo di perdita di immagine che potrebbe comprometterne l'esistenza stessa qualora i suoi comportamenti fossero messi a conoscenza di portatori di interessi non direttamente coinvolti in azienda (Stakeholder).

Fare riferimento ad un codice etico, non può limitarsi solo ad un fatto formale di comunicazione ma deve essere un'adesione sostanziale a comportamenti assolutamente coerenti, sia quando richiesto da normative vigenti, che nel caso in cui scaturiscano dal senso di appartenenza alla comunità di tutte quelle realtà che condividono e puntano anche su valori non immediatamente leggibili in termini di natura economica, per definire le loro strategie e per pianificare la loro attività.

L'etica di impresa è un valore da mettere strettamente correlazione ai comportamenti degli azionisti e dei manager dai quali scaturiscono anche le regole interne a tutela della stessa, anche in ottemperanza ad eventuali disposizioni di legge.

E', a nostro modo di pensare, errato ipotizzare che la sola contrapposizione di interessi personali fra azionisti di maggioranza, azionisti di minoranza, manager e Stakeholder sia alla base di comportamenti non etici e che pertanto l'eticità di una impresa sia in funzione soprattutto delle regole di governance. Tali regole sono da tenere nella dovuta considerazione, ma di assoluto riferimento deve essere, a nostro avviso, il quadro d'insieme degli obiettivi aziendali che non può venire in alcun modo limitato alla visione di risultati economici o alla trasposizione in termini economici di altri tipi di risultato, e questo prescindendo da chi possa essere il beneficiario, sia esso azionista, manager o portatore di altri interessi, in quanto il vero interesse da tutelare è quello di fare impresa con l'uomo per l'uomo.

Imprese in rete



Administra Italia
consulting & business administration





www.exalto.it

per contatti:

Armando Lorenzini - a.lorenzini@exalto.it - mobile +39 334 2351352

Raffaele Vergine - r.vergine@exalto.it - mobile +39 346 6413986