



La nostra strategia (1)

Obiettivo concreto: identificare opportunità professionali per i Soci

Le opportunità sono sostanzialmente in attività di:

**Consulenza,
Temporary management,
Iniziative imprenditoriali.**

Target di riferimento: le PMI.

Focus: indirizzare le loro principali esigenze

Le aree di intervento

- Internazionalizzazione
- Reti di imprese
- Tutoring e lancio di Start up
- Sviluppo commerciale
- Passaggio generazionale
- Fusioni / Integrazioni
- Innovazione
- Turnaround/ Ristrutturazione
- Revisione delle strategie di comunicazione
- Messa a punto di nuovi sistemi di gestione
- Formazione e coaching operativo
- Riduzione costi
-

La nostra strategia (2)

- **Poiché il target è difficilmente raggiungibile in modo sistematico con un approccio diretto...**
- **...cerchiamo di individuare «intermediari» mediante i quali convogliare l'offerta di managerialità sul target...**
- **...sfruttando le proprie introduzioni mediante una chiave di ingresso nuova: il biglietto da visita di O50**

Partner istituzionali

- Le Camere di Commercio
- Le Regioni, le Province, i grandi Comuni
- Le Università, i Centri di ricerca, gli Incubatori
- Le Associazioni di promozione e sviluppo
(IBAN, AICE, AIDAF, AINM, AISOM, CDO, ILAS...)
- Le Associazioni dei Dirigenti (Federmanager, Manager Italia, Dirigenti Confapi,.....)
- Le Associazioni imprenditoriali (Confindustria/Unioni Industriali, Confapi, Confartigianato...)
- Banche, Gruppi industriali,
- ecc.!!!!

Il “fall out”

1) L’opportunità generata si traduce molto spesso in un rapporto “fiduciario” con la PMI che dura nel tempo ...

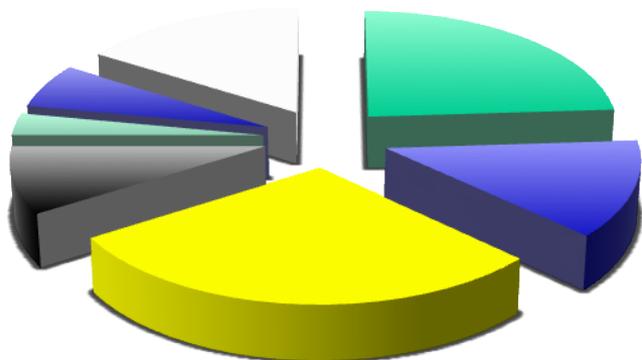
... inoltre, poiché il manager consulente non è (quasi mai!) un tuttologo, può diventare così il “coordinatore” di altri professionisti soci di O50

2) L’insieme di PMI su cui operiamo o possiamo operare diventa un patrimonio da coltivare ...

... quindi l’orientamento di O50 è anche di promuovere, possibilmente con gli “intermediari”, convegni su temi di interesse per i nostri potenziali clienti!

Responsabilità e competenze

I manager di **O50** hanno ricoperto/ricoprono posizioni di elevata responsabilità
 Il network di **O50** presenta tutte le competenze di gestione d'impresa



■ SALES & MARKETING 24 %

■ FINANCE & ADMINISTRATION 13 %

■ AD / DG 29 %

■ ICT 9%

■ HUMAN RESOURCES 3%

■ PROCUREMENT 6%

OPERATIONS 16 %

Oltre 1/3 dei Manager O50 ha esperienza commerciale, spesso in ambito internazionale

Estrazione dei primi livelli:
 41% commerciale
 38% tecnica
 21% amministrativa

Produzione, R&S, progettazione, supply chain, ecc

Conoscenze

I manager di O50 hanno operato/operano in vari settori industriali e di servizi, molti in più di un segmento di mercato



- ICT 37 %
- CHIMICO/FARMACEUTICO 15 %
- MECCANICA 14 %
- ALIMENTARE 8 %
- BENI DI CONSUMO 8 %
- ELETTROTECNICO 12 %
- TESSILE/ABBIGLIAMENTO 6 %

Prevalente origine da settori hi-tech (ca. 50%)
Purtroppo, una conferma dei disinvestimenti operati nel Paese

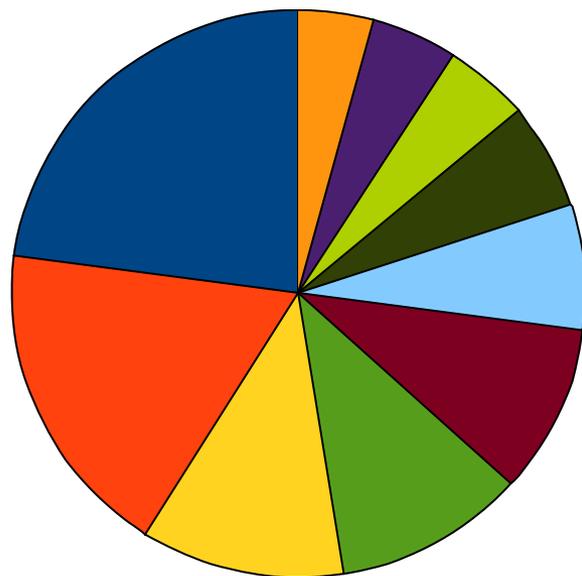
Include Elettronica ed Automazione

Include Automobilistico ed Aeronautica

Altri segmenti coperti: energia, entertainment, trasporti, banca/finanza, sanità, editoria,

Competenze sulle tematiche PMI

(% sul totale delle competenze)



- Innovazione di prodotto-processo 22,9%
- Internazionalizzazione 18,2%
- New business 11,4%
- Pianificazione e controllo 10,8%
- Cambio generazionale 9,6%
- Mergers & Acquisitions/Joint Venture 7,2%
- Informatizzazione 6,0%
- Marketing & Communication 4,8%
- Formazione, coaching, tutoring, counseling 4,8%
- Altri 4,2%

Esperienza di Consulenza o Temporary Management

(% su totale soci)

