

2021 Preparare il rilancio in 8 mosse

Il 9 e 10 dicembre scorso si è svolto il forum annuale di Motore Italia, in forma virtuale, trasmesso in diretta tv sul canale Class Cnbc e in streaming su Milanofinanza.it.

Le testimonianze e i contributi dei relatori sono stati indirizzati a rispondere sui temi qualificanti nella vita di ogni azienda e imprenditore, in modo particolare in questa fase di grande trasformazione. In queste pagine e nelle seguenti ci sono le lore risposte pratiche alle esigenze delle imprese, su otto argomenti strategici

EXPORT

Come posso organizzarmi con l'e-commerce?

■ L'apertura di vetrine del made in Italy su grandi marketplace, ne sono già attivati 25 nel mondo, ai quali le imprese hanno la possibilità di accedere senza costi e accompagnate nell'approccio ai diversi step della catena dell'e-commerce (Carlo Maria Ferro, presidente, Ice)

Quali sono i mercati e i settori con più opportunità?

■ Tra le opportunità settoriali In Medio Oriente vedo la sanità in Arabia Saudita, Oil&Gas in Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti e Qatar, infrastrutture negli Emirati Arabi Uniti e energie rinnovabili in Marocco (Pierfrancesco Latini, ceo Sace)

E se avessi bisogno di costituire una JV all'estero?

■ Ci stiamo strutturando per seguire le piccole e medie imprese in maniera più attiva, con consulenza specifica per operazioni di m&a e facendo scouting all'estero su possibili target per acquisizioni da parte di aziende italiane (Mauro Alfonso, ceo Simest)

AMBIENTE

Si potrà pagare meno per l'energia

■ La fortissima riduzione dei costi degli impianti per l'energia rinnovabile fa stimare che i costi in bolletta saranno di un ordine di grandezza di 10 volte inferiori a quelli sostenuti nella prima fase del decennio passato (Luca Marchisio, direttore delle strategie, Terna)

L'economia circolare è anche opportunità di business

■ Il Pet prodotto oggi in Italia per contenere bevande è circa 450 mila tonnellate, entro fine decennio dovremmo avere disponibili circa 150 mila tonnellate di materia prima riciclata. È uno sforzo produttivo che apre diverse opportunità di investimento (Giorgio Quagliuolo, presidente di Corepla)

CONSULENZA

Su che base si sceglie l'advisor efficace

■ Può diventare inutile assoldare un consulente di strategie, se poi il cambiamento della proprietà, del settore, della nicchia in cui si opera, sono talmente difficili che il cambiamento prospettato non si potrà mai realizzare. Conviene focalizzarsi su cambiamenti realizzabili (Mario Mantovani, presidente, Manageritalia)

Ho sentito parlare di Smart Manager, che cosa significa?

■ L'impresa paga solo lo Smart Manager, ma ha a sua disposizione tutta la squadra di Noverim, che lavora in sinergia, in ambito legale, fiscale, finanziario e transaction (Pietro Minnella, managing partner, Noverim)

CREDITO

Ho bisogno di allungare le scadenze

■ Nel prossimo periodo sarà necessario, dove possibile, rinegoziare per allungare quanto più possibile le scadenze del debito per facilitare il ripristino dei cash flow ma anche la ripresa dei pagamenti (Stefano Barrese, responsabile divisione Banca dei Territori Intesa-Sanpaolo)

Come trovare un partner strategico

■ Cdp punta a diventare un partner sempre più strategico per gli imprenditori che affianca, nel percorso di innovazione e trasformazione digitale che li attende. Così ha avviato degli acceleratori che offrono ai clienti una gamma di servizi (Fabrizio Palermo, ceo di Cdp)

Un prestito obbligazionario è un'opzione?

■ Stiamo operando nel sostenere le pmi nelle emissioni di mini-bond, settore in cui abbiamo superato in tre anni la soglia di 500 milioni di nuove emissioni. Recentemente abbiamo lanciato un'operazione denominata Basket Bond Puglia in collaborazione con la Regione Puglia finalizzata a supportare le piccole aziende pugliesi (Andrea Casini, co-ceo commercial banking, Unicredit)

DIGITALE

Chi risolve i problemi della sicurezza informatica?

■ I software le Pmi possono averli in cloud con costi minori e maggiore efficienza, l'azienda non ha bisogno di avere un server all'interno, il software risiede in cloud. Questo dà la possibilità di tagliare i costi, per esempio, per gli aggiornamenti perché il software in cloud si aggiorna automaticamente (Maura Frusone, head of channel, Kaspersky Italia)

L'intelligenza artificiale può essere utile a una pmi?

■ Occorre avere a disposizione dei servizi che permettano di sfruttare la tecnologia in modo semplice, soprattutto per le piccole e medie imprese che non hanno la possibilità di entrare nel dettaglio di come si può utilizzare una blockchain o l'intelligenza artificiale ma devono poter utilizzare i servizi che sfruttano queste tecnologie (Alessandro Mantelli, CTO Soluzioni Innovative, Almoviva)

FINANZIARE LA RIPRESA

Se voglio un socio, come valuto l'azienda?

■ Diventa ancora più importante il ruolo degli advisor nello stabilire il punto di incontro tra le aspettative dell'imprenditore e le esigenze del private equiter, bilanciando valore e durata dell'investimento (Marco Turrina, ceo, Banca Akros)

È un rischio puntare sulla borsa?

■ In questo momento essere quotati vuole dire essere meglio posizionati per raccogliere capitali, il che dà senz'altro anche un'opportunità aggiuntiva di fare da polo di aggregazione e, se necessario, andare in soccorso ad aziende della propria filiera o settore che hanno sofferto maggiormente (Barbara Lunghi, executive director, Borsa italiana)

Chi è disponibile a investire in una pmi?

■ Stiamo lavorando per agganciare un fondo che si dedichi a investire in modo attivo in queste imprese italiane, soprattutto piccole e medie, in un'ottica duratura (Franco Gaudenti, ceo EnVent Capital Markets)

Una nuova possibilità per vendere e finanziarsi

■ A fine ottobre abbiamo lanciato una nuova piattaforma che si chiama business for business, che punta a mettere a sistema la nostra community, soprattutto abbiamo cercato clienti potenziali per loro all'interno della nostra base clienti (Carolina Gianardi, VP/GM Global Commercial Services American Express Italia)

FORMAZIONE

Chi può finanziare un piano di formazione?

■ Noi finanziamo questo tipo di formazione, per esempio sul digitale, con un programma che si chiama Diginnova che mette a disposizione delle aziende aderenti a Fonarcom 5 milioni di euro per finanziare la formazione dei loro dipendenti (Andrea Cafà, presidente, Fonarcom)

Cambiare lavoro, ma il nuovo sarà affidabile?

■ C'è l'aspetto della formazione continua perché chi sceglie oggi di cambiare lavoro, con un occhio sempre anche alla parte economica, lo fa se sa che dall'altra parte ci sono aziende che investono nella formazione (Vittorio Nascimbene, ceo, Ricerca) Rendere attraente l'azienda per i talenti)

CONNETTIVITÀ

C'è un terzo canale per la politica commerciale

■ Alle aziende offriamo la possibilità di raggiungere 23 milioni di famiglie in Italia perché siamo presenti sui canali televisivi, sul digitale terrestre, quindi di fatto copriamo tutta l'Italia. In realtà copriamo tutto il mondo, ma questo è più un aspetto tecnico tecnologico che non di business. Inoltre riusciamo a raccontare qualcosa in più del prodotto, che spesso è il vero vantaggio per le aziende (Paolo Penati, ceo di Qvc)

Come riduco il costo dei trasporti?

■ Siamo passati dal concetto di vettura che supporta la mobilità dei driver, sia nella modalità tradizionale che con gli sviluppi smart e digital, a soluzioni avanzate di mobilità con l'auto as a service, introducendo la mobilità elettrica, a breve termine e il corporate car sharing (Andrea Castronovo, presidente e ceo di Alphabet Italia)