

18

Yes Global

IMPRESA & IMPRESE

Strumenti e strategie per la gestione d'impresa

BONFIGLIOLI  CONSULTING

TRA SFIDE E OPPORTUNITÀ AL DI LÀ DELL'ATLANTICO

INTERVISTA A MATTEO ZOIN, CEO NORTH
AMERICA DI BONFIGLIOLI CONSULTING

Il piano di rilancio economico lanciato dal governo americano darà nuova linfa al settore pubblico e privato.

Gli Stati Uniti rappresentano da sempre **uno dei mercati più attraenti in termini di opportunità** e, allo stesso tempo, si caratterizzano per elementi di **unicità e grande dinamismo**. Di conseguenza, per mantenere crescita e competitività, sono spesso necessarie **azioni rapide e cambiamenti repentini**.

Al fine di rispondere al meglio alle attuali sfide, in primis quelle "pandemiche", Bonfiglioli Consulting, che già da alcuni anni ha stabilito una propria sede negli States, ha iniziato un processo di **espansione strategica in**

tutto il Nord America con un team locale dedicato. L'obiettivo è quello di poter offrire alle aziende le competenze, le esperienze e l'approccio pragmatico proprio della società, unite ad una forte competenza verso un mercato molto diverso rispetto a quello europeo o italiano. L'italoamericano **Matteo Zoin**, che lo scorso ottobre è stato nominato **CEO per il Nord America di Bonfiglioli Consulting**, ha scattato una fotografia del momento illustrando piani e aspettative che si stanno delineando al di là dell'Atlantico.

IL MERCATO AMERICANO: OPPORTUNITÀ E SFIDE

Nel 2021 i numeri hanno ripreso a correre, registrando un tasso di crescita attorno al 6% e un livello di disoccupazione che lentamente si avvicina ai valori pre-covid. E nonostante le incognite legate alle varianti, il clima rimane molto positivo. **La ripartenza ha infatti portato molte novità: flessibilità sui luoghi di lavoro, uso di nuove tecnologie, ricerca di nuove professionalità, aumento dei salari.** Condizioni ormai imprescindibili per le aziende che desiderano rilanciare la propria attività negli States. **Bonfiglioli Consulting USA si inserisce in questo contesto con lo scopo di aiutare le imprese nei loro processi di trasformazione,** produzione, logistica, supply chain, digitalizzazione e sales excellence. In tal senso, le opportunità di crescita nel mercato USA non mancano. Il governo americano ha infatti autorizzato un piano economico di rilancio che prevede investimenti per trilioni di dollari, una manovra che darà nuova linfa al settore pubblico e privato. Si tratta di un'occasione da non perdere, specialmente per le aziende private attive nell'ambito manifatturiero e delle infrastrutture. Dall'inizio della pandemia, inoltre, abbiamo assistito a **numerosi cambiamenti dal punto di vista operativo:** molte industrie hanno spostato i loro stabilimenti negli Stati del Sud (Sun Belt) approfittando di una tassazione ridotta per imprese e dipendenti. Le grandi aziende tech stanno invece promuovendo una politica di lavoro mista ufficio/remoto che ha consentito loro di spostare gli investimenti più significativi dalla West Coast alla East Coast. L'adozione di nuove tecnologie, in particolare nelle grandi catene di processo dove l'integrazione di automazione e robot è fondamentale, ha subito una grossa spinta dovuta al bisogno di mitigare i molteplici rischi. Le problematiche legate alla difficoltà



È fondamentale essere flessibili e reattivi nel mercato americano caratterizzato da grande dinamismo.

di reperire materie prime e all'aumento del loro prezzo stanno destabilizzando l'intero processo di supply chain di molte realtà. Ma **la sfida più grande sembra essere rappresentata dal momento della "Great Resignation"**. Per via di innumerevoli fattori, le imprese faticano a **contenere il numero elevato di persone che decidono di cambiare lavoro e hanno grosse difficoltà a trovare nuove risorse.** In una situazione segnata da cambiamenti tanto rapidi e significativi, le aziende sono quindi impegnate in processi di trasformazione che dovranno implementare in tempi brevi per evitare di perdere competitività e quote di mercato.

I PIANI DI SVILUPPO DI BONFIGLIOLI CONSULTING

Il processo di espansione di Bonfiglioli Consulting avverrà in maniera graduale. Al momento abbiamo **tre uffici localizzati in Florida, California e New York**, per servire in maniera rapida e adeguata i clienti in tutto il Nord America inclusi Canada e Messico, paesi che hanno rapporti commerciali molto stretti, regolati dal trattato USMCA. Oltre a continuare ad essere un partner ideale nei processi di trasformazione volti a ridurre i costi relativi alla produzione, agli acquisti e alla logistica, in Bonfiglioli Consulting favoriamo lo sviluppo di **modelli innovativi di business a sostegno della trasformazione digitale e dell'incremento di vendite e profitti.** Attualmente siamo impegnati a supportare clienti del settore farmaceutico,

biomedicale e dei beni di consumo nell'adozione di nuove tecnologie digitali, per ridurre i costi, e limitare i

rischi rappresentati dall'assenza di operatori, accelerando il tempo di training dei nuovi assunti. In questo contesto competitivo, i nostri programmi Lean hanno un focus particolare sul coinvolgimento e la motivazione delle risorse e sullo sviluppo di un'attenzione costante al miglioramento continuo. Tutto ciò per rispondere in maniera concreta alle problematiche connesse al periodo attuale della "Great Resignation". Nel mercato americano è fondamentale essere flessibili e reattivi ed è esattamente ciò che offriamo e facciamo con i nostri clienti, a partire dalla presenza locale, fino alla capacità di fornire soluzioni e supporti world class in tempi rapidi.

COME AFFRONTARE AL MEGLIO LE NUOVE SFIDE DEL MERCATO AMERICANO

- Analizzare la situazione attuale e le dinamiche del mercato Nord Americano.
- Cogliere le opportunità di business e di crescita generate dal piano economico di rilancio negli US.
- Fronteggiare la "Great Resignation".
- Sviluppare modelli innovativi di business per incrementare i profitti.