
Massini Rosati (Allcore): «Non è solo questione di sistema, ma anche di ecosistema. Le aziende prosperano di più e più velocemente se sono circondate da aziende che crescono. È necessario sostenerle in questo momento di difficile congiuntura economica soprattutto attraverso la consulenza imprenditoriale».

In Italia ci sono 4,4 milioni di aziende attive e di queste oltre il **95% sono microimprese** con meno di 10 dipendenti. Le PMI invece sono 206mila e da sole producono il 41% dell'intero fatturato generato nel nostro Paese. Si tratta perlopiù di imprese a conduzione familiare e molte stanno affrontando il delicato passaggio generazionale, in un contesto che si presenta molto più complesso che in passato. A queste realtà **occorre un'enorme quantità di competenze per colmare il divario** di conoscenza del mercato che consentirebbe alle piccole imprese di prosperare in un ambiente competitivo. Competenze che difficilmente trovano internamente e che spesso sono difficili da individuare sul mercato.

«È proprio qui che entra in gioco il consulente – spiega **Gianluca Massini Rosati, fondatore insieme a Lorenzo Ait e presidente del Gruppo Allcore, del quale fa parte anche la controllata Amyralia, dedicata alla consulenza aziendale** -. Gestire un'azienda è piuttosto complesso e gli imprenditori spesso si trovano a dover svolgere molteplici ruoli contemporaneamente, dal CFO, al capo delle Risorse Umane, dal Direttore Vendite al Marketing e molto altro tutto in una volta. Con così tanti cappelli da indossare, i proprietari di piccole imprese possono dedicare poco tempo alla crescita e questo rappresenta un grosso limite per le aziende italiane, che faticano a competere sul mercato globale».

Le PMI italiane, che rappresentano la stragrande maggioranza del tessuto imprenditoriale del nostro Paese, hanno una **capacità produttiva decisamente inferiore** a quella delle competitor europee: Un ampio potenziale che rimane quasi sempre inespresso e sono pochi i casi di vero successo.

Uno di questi è senza dubbio Allcore che è passata da zero a una capitalizzazione di mercato pari a 40 milioni in 5 anni; quotata alla borsa di Milano, si è classificata al 39° posto per crescita di fatturato in Italia nel 2021 (Sole 24 ore – 27 milioni fatturato annuo) e al 193° per crescita di fatturato in Europa. Un percorso virtuoso che oggi diventa anche modello per la crescita di altre PMI, attraverso la consulenza strategica aziendale che Amyralia, controllata del gruppo, eroga a decine di imprenditori.

«La consulenza alle imprese è tradizionalmente riservata ai grandi gruppi, per via dei costi spesso proibitivi – **aggiunge Massini Rosati** -, ma sono le PMI ad averne più bisogno per fare il necessario salto di crescita. Manca però ancora la cultura. Gli imprenditori che si affidano a un team di consulenza infatti registrano stabilmente miglioramenti nei risultati aziendali».

I consulenti lavorano a stretto contatto con gli imprenditori e i manager per aiutare a identificare le sfide, offrire consigli e proporre soluzioni pratiche. Si potrebbe pensare ai consulenti come ai medici che diagnosticano il problema e prescrivono un rimedio che allevia il dolore o previene l'infezione.

Il Metodo Allcore

Il rimedio di Amyralia si chiama "Metodo Allcore". Elaborato dal comitato scientifico di Allcore, nasce dall'esperienza concreta, misurabile e di successo del gruppo. Si fonda su 5 aree fondamentali e per ciascuna la società di consulenza offre un modulo di due diligence e di elaborazione di una soluzione personalizzata erogata da consulenti esperti nei diversi ambiti, che lavorano ogni giorno sul campo confrontandosi con i problemi reali delle aziende.

Il Metodo Allcore parte dalla valutazione delle esigenze e dagli obiettivi dell'impresa, per poi svilupparsi attraverso una strategia di business più adatta. In questo percorso, vengono identificati gli interventi necessari, come per esempio il monitoraggio e l'ottimizzazione dei processi amministrativi e la programmazione operativa e finanziaria, come anche la creazione di una struttura organizzativa in linea con la strategia aziendale e l'identificazione chiara di ruoli, responsabilità e attività delle risorse coinvolte nell'organizzazione. Un'attenzione particolare viene riservata ai modelli di smart working, al lavoro per obiettivi e alla valutazione degli indicatori di performance. A questo si aggiunge spesso lo studio di posizionamento differenziante del brand e del prodotto e delle metodologie più adatte per la lead generation attraverso un corretto uso di inbound marketing (generare interesse verso il prodotto e la strutturazione di un sistema di offerte che si spinge anche fino alla definizione di schemi e script di vendita dettagliati.

«La fase di delivery e di controllo sono le più delicate – **aggiunge Massini Rosati** -, perché la mappatura dei processi se trascurata oppure realizzata in modo superficiale non consente l'individuazione dei nodi che impediscono crescita e sviluppo della crescita. Il consulente, che opera anche con altre aziende, porta con sé il vantaggio di uno sguardo esterno capace di cogliere elementi di contesto e di valutare il rischio, due qualità preziosissime per un'azienda e che raramente gli imprenditori possono avere».

La consulenza aziendale si estende anche all'ambito del customer care e dell'IT, altri due punti focali per la crescita.

I vantaggi della consulenza strategica aziendale per le PMI

Affidarsi a un consulente aziendale significa ottimizzare le aree di miglioramento di ogni azienda, grazie a un punto di vista esterno e grazie competenze verticali molto approfondite e specializzate. I consulenti inoltre conoscono già le migliori pratiche e sono in grado di identificare molto rapidamente le inefficienze e questo si traduce in tempo guadagnato ma anche in diminuzione del rischio. Essendo meno emotivamente coinvolti rispetto agli imprenditori, possono identificare e affrontare più facilmente le sfide, sia che si stia ragionando al lancio di una nuova linea di business, sia per l'avviamento o l'ottimizzazione di alcuni processi industriali.

Si tratta infine sempre di una consulenza altamente personalizzata, quasi un abito su misura della singola azienda, che ha caratteristiche uniche e una storia irripetibile, un'attività che viene svolta in partnership con l'imprenditore e il top management per raggiungere l'obiettivo comune della crescita.

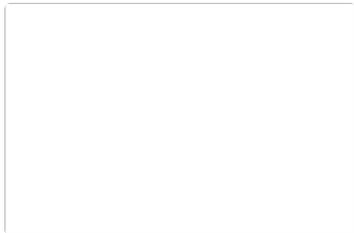
A proposito di Amyralia

Amyralia è una controllata di Gruppo Allcore. Nasce nel 2021 con lo scopo di offrire a tutte le PMI italiane la possibilità di accedere a un servizio di consulenza strategica avanzata, fino a ora accessibile solo alle grandi aziende. Come business partner di imprenditori e manager, applica alle aziende clienti il Metodo Allcore, metodologia innovativa che ha consentito al gruppo, da cui prende il nome, di crescere da 6 a 27 milioni di ricavi in 3 anni, focalizzandosi sulle principali funzioni aziendali come HR, finanza, processi, marketing, customer experience e vendite.



Admin (<https://businesssemprese.it/author/admin/>)

(<https://businesssemprese.it/author/admin/>)



(<https://businesssemprese.it/bofrost-fatturato-297-milioni-nel-2022-23/>)

Aziende

(<https://businesssemprese.it/category/aziende/>)

Bofrost: fatturato 297 milioni nel 2022-23
(<https://businesssemprese.it/bofrost-fatturato-297-milioni-nel-2022-23/>)

9 MARZO 2023

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/2023/03/09/](https://businesssemprese.it/2023/03/09/))

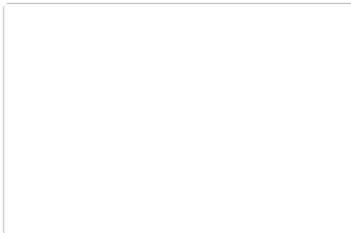
BOFROST

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/BOFROST/](https://businesssemprese.it/tag/bofrost/))

Le strategie di crescita: catalogo sempre più ricco, italianità dei prodotti e sviluppo della rete commercialeL'azienda di San Vito al Tagliamento (PN), leader in Italia della vendita a domicilio di alimentari, cresce nella categoria dei freschi e per il prossimo anno prevede 400 nuovi inserimenti tra venditori e promoter. Ogni anno sviluppate oltre 100 novità [...]

READ MORE

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/BOFROST-FATTURATO-297-MILIONI-NEL-2022-23/](https://businesssemprese.it/bofrost-fatturato-297-milioni-nel-2022-23/))



(<https://businesssemprese.it/jia-wei-e-cristina-caricato-due-figure-di-leadership-al-femminile-nel-mercato-western-europe-di-xiaomi-technology/>)

Aziende

(<https://businesssemprese.it/category/aziende/>)

Jia Wei e Cristina Caricato, due figure di leadership al femminile nel mercato Western Europe di Xiaomi Technology
(<https://businesssemprese.it/jia-wei-e-cristina-caricato-due-figure-di-leadership-al-femminile-nel-mercato-western-europe-di-xiaomi-technology/>)

17 FEBBRAIO 2023

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/2023/02/17/](https://businesssemprese.it/2023/02/17/))

CRISTINA CARICATO

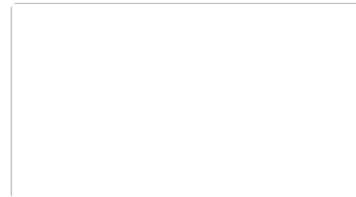
([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/CRISTINA-CARICATO/](https://businesssemprese.it/tag/cristina-caricato/))

JIA WEI

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/JIA-WEI/](https://businesssemprese.it/tag/jia-wei/))

XIAOMI TECHNOLOGY

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/XIAOMI-TECHNOLOGY/](https://businesssemprese.it/tag/xiaomi-technology/))



(<https://businesssemprese.it/randstad-entra-in-alis/>)

Aziende

(<https://businesssemprese.it/category/aziende/>)

RANDSTAD ENTRA IN ALIS

(<https://businesssemprese.it/randstad-entra-in-alis/>)

10 FEBBRAIO 2023

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/2023/02/10/](https://businesssemprese.it/2023/02/10/))

ALIS

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/ALIS/](https://businesssemprese.it/tag/alis/))

RANDSTAD

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/TAG/RANDSTAD/](https://businesssemprese.it/tag/randstad/))

Guido Grimaldi: "L'ingresso di Randstad accresce il nostro impegno in formazione, risorse umane e occupazione giovanile, coniugando l'attenzione per sostenibilità, nuove tecnologie e sociale" "ALIS prosegue un percorso di grandissima crescita e di profondo impegno nel campo delle risorse umane, del match tra domanda ed offerta di lavoro e dell'occupazione giovanile, come testimonia l'adesione di [...]

READ MORE

([HTTPS://BUSINESSEMPRESE.IT/RANDSTAD-ENTRA-IN-ALIS/](https://businesssemprese.it/randstad-entra-in-alis/))

Con le recenti nomine a livello di top management, l'azienda continua a consolidare ed accrescere la propria posizione nel mercato dell'Europa Occidentale, anche attraverso talenti femminili di rilievo all'interno dell'organizzazione. In seguito all'incarico affidato a Cristina Caricato come Head of PR Western Europe, Xiaomi annuncia oggi anche la nuova nomina di Jia Wei a Head of Marketing Western Europe. L'annuncio si [...]

READ MORE

([HTTPS://BUSINESSEIMPRESE.IT/JIA-WEI-E-CRISTINA-CARICATO-DUE-FIGURE-DI-LEADERSHIP-AL-FEMMINILE-NEL-MERCATO-WESTERN-EUROPE-DI-XIAOMI-TECHNOLOGY/](https://businessimprese.it/jia-wei-e-cristina-caricato-due-figure-di-leadership-al-femminile-nel-mercato-western-europe-di-xiaomi-technology/))

M
-
A
(
k
F
(
F
(
V
(