

# L'innovazione ripaga

**ERGON GROUP** Le pmi italiane, secondo studi recenti, sono sempre più attente agli sviluppi tecnologici. E per questa ragione si rivolgono a società di consulenza. Modificando così le strategie di crescita

**I**l «fai-da-te», sia a breve che a lungo termine, non rende. Meglio affidarsi a esperti e analisti, conoscitori dei mercati e delle relative insidie. Sembra essere questa la conclusione immediata che si può trarre dai numeri, in crescita, di varie società di consulenza del Nordest. Risultati che vanno a braccetto con un altro indicatore, quello messo in luce dal report dell'Osservatorio Open Innovative pmi, realizzato da Grant Thornton in collaborazione con l'Università di Pisa.

Una ricerca che ha messo in luce come nel corso del 2019 le pmi italiane che hanno basato il proprio operato sull'innovazione hanno aumentato il fatturato anche del 50%. Investire nella novità, insomma, ripaga. E fa crescere. Ma serve saper fare i giusti passi. In parte quel che sta succedendo ad ErgonGroup, società che proprio sulla consulenza, ma anche sulla formazione, basa il proprio operato. Fondata nel 2006, Ergon Group è oggi una delle realtà di riferimento per le aziende che intendono crescere nel Nord e Centro Italia. Con i propri 90 dipendenti ha chiuso il 2019 con un fatturato sopra gli 8 milioni di euro ed ha da poco ufficializzato l'acquisizione di un'altra società friulana, la walk2talk di Gradisca d'Isonzo in provincia di Gorizia. La società neo-acquisita (che ha chiuso il 2019 con un fatturato che ha sfiorato il milione di euro) è infatti specializzata in ambito Ict, partner Microsoft e riferimento in regione e non solo per l'adozione di tecnologie cloud based. Ergon, così, forte dei propri 2 mila clienti seguiti, cresce ed investe nella trasformazione digitale. Mentre con l'ingresso nel

gruppo, walk2talk, vedrà allargare da subito i propri confini territoriali attivando sedi in Veneto oltre che a Udine. Due eccellenze che si uniscono, insomma, pronte - rafforzate - ad allargare ulteriormente i propri orizzonti.

«L'operazione per noi ha un doppio valore: da un lato proseguire nel percorso di contaminazione digitale di tutti

i servizi erogati dal gruppo; dall'altro fornire soluzioni per i nostri clienti in grado di supportarli davvero verso la trasformazione digitale» è la riflessione sull'acquisizione di walk2talk di Daniele Della Bianca, presidente della Holding ErgonGroup. «La digitalizzazione delle imprese rappresenta una sfida in termini culturali, organizzativi, relazionali prima ancora che tecnologici. È richiesto un approccio a tutto campo che non si limiti all'installazione di un software ma renda semplice, veloce, efficiente ciò che prima era complesso e lento. L'attuale tempo storico ha esasperato la competitività delle imprese e con essa la necessità di queste ultime di espandere confini e competenze per sviluppare più business. L'iper-specializzazione, come risposta alla domanda di iper-competitività, diventa il rimedio per soddisfare uno scenario economico complesso e inesorabile, dove, o cresci o muori». Le sfide del fare impresa, d'altronde, sono molte. E per affrontarle risulta necessaria una visione a medio-lungo termine.



Daniele Della Bianca

«Nel complesso gli imprenditori si dimostrano sensibili al tema della trasformazione tecnologica, ma appaiono anche confusi e disorientati sulle conseguenze che essa comporta» sottolinea invece Michele Ruberti, amministratore delegato di walk2talk. «L'incertezza viene alimentata dal fatto che le strategie aziendali attuali sono principalmente incentrate su attività operative e su una visione di breve periodo. Gli executive manager si trovano nelle fasi di un lungo percorso che deve preparare le aziende a cogliere appieno il potenziale dell'Industria 4.0 e che richiede capacità di saper affrontare nuove sfide in ambito tecnologico, ma anche in termini culturali e sociali». Sfide culturali e sociali che spesso possono banalmente nascere da barriere linguistiche od ostacoli frutto della distanza dal cliente finale. Ma pure da serie questioni geopolitiche o normative. (riproduzione riservata)

MILANO  
FINANZA

18 Gennaio 2020

*L'operazione ha per noi un doppio valore: da un lato proseguire nel percorso di contaminazione digitale di tutti i servizi erogati dal gruppo; dall'altro fornire soluzioni per i nostri clienti in grado di supportarli verso la trasformazione digitale*