



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO

Questa iniziativa è parte del progetto "Imprese a Rischio di Continuità dalla ristrutturazione alla gestione del cambiamento" realizzato con il contributo della Camera di Commercio di Torino



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



Biomedicale in Provincia di Torino: fare sistema per creare valore

13 dicembre 2011



Costa
Consulenza Modulare Integrata



Qu e Si Te s.r.l.



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



“Focus sul campione di aziende CNA del comparto medicale”



Perché indagare il settore medicale:

- per avviare un percorso di conoscenza sul tessuto economico-produttivo;
- perché il settore medicale è un settore ad elevato livello d'innovazione;
- perché è il settore che assorbe una quantità considerevole di risorse economiche;
- perché è il settore che impatta sul benessere dei cittadini;
- per comprendere le dinamiche di rappresentanza del settore.



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



Quali le scelte alla base del focus:

- selezione dei macro argomenti da indagare: credito, formazione, mercato, normativa;
- individuazione dei soggetti oggetto del focus: le aziende iscritte a CNA;
- l'intervista in alternativa al questionario come strumento per un "contatto diretto" con le aziende.



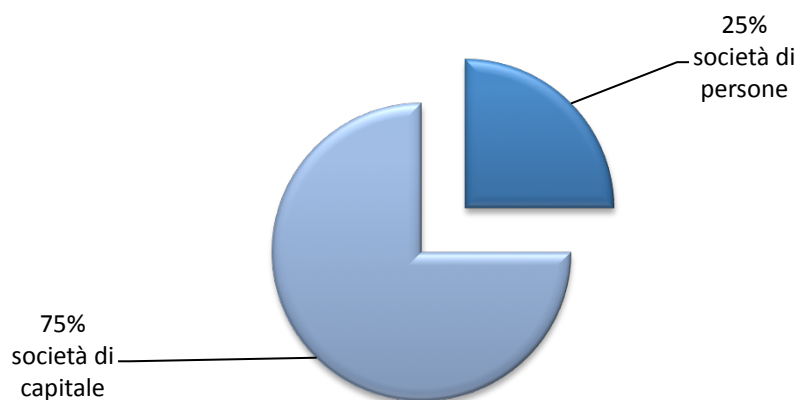
Scopo del focus:

- conoscere un settore eterogeneo per dimensione aziendale, mercato e cliente di riferimento;
- conoscere le criticità del settore;
- ricercare ipotesi e soluzioni alle criticità emerse.



L'immagine: i dati di sintesi

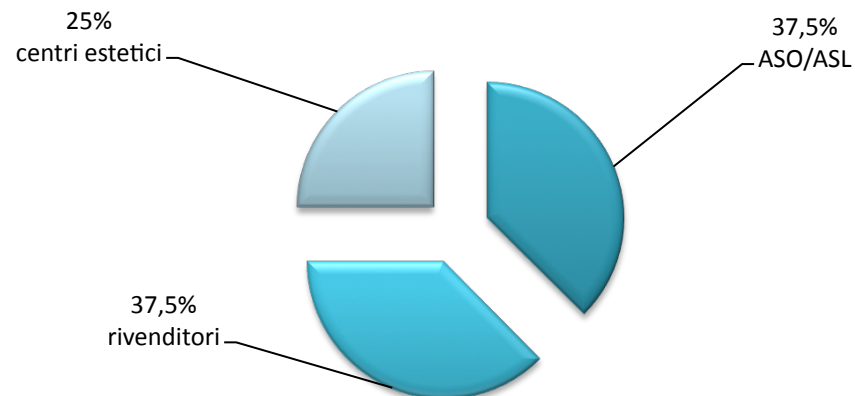
Tipologia societaria



Tipologia attività



Tipologia cliente





CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



La polarizzazione dei problemi: (1/2)

- credito: tempi di pagamento, costi finanziari (costo del denaro e costi legati all'espletamento delle gare);
- fiere/mostre: difficoltà di rappresentare la realtà aziendale e di valorizzarne le potenzialità;
- formazione: difficoltà nel reperire personale adeguato alla specificità del lavoro; necessità di importanti investimenti che le aziende non possono fare;



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



La polarizzazione dei problemi: (2/2)

- mercato: “peso” della concorrenza delle multinazionali, riorganizzazione delle “centrali di acquisto”;
- normativa: complessità e costi relativi alle modifiche normative di settore;
- procedure: complessità e costi delle gare pubbliche.



Lo sviluppo del focus: l'incontro con Bioindustry Park e il C.I.D.O.S.

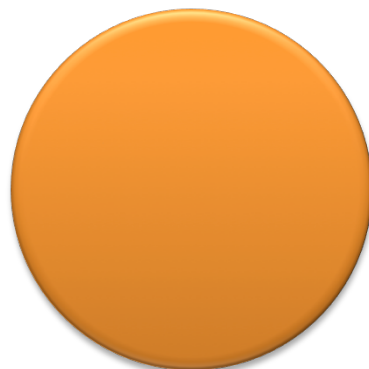
Nella condivisione della ricerca di metà percorso ci si è resi conto che nella rete di relazioni di Cna erano presenti due interlocutori utili per rispondere ad alcuni dei quesiti posti in premessa: l'innovazione e la cura della persona per il primo si è coinvolto il **Bioindustry Park** mentre per il secondo l'Associazione **C.I.D.O.S.**



L'integrazione dell'indagine

Tipologia societaria

0%
società di
persone



100%
società di
capitale

Tipologia attività

11%
servizi

0%
manutenzione

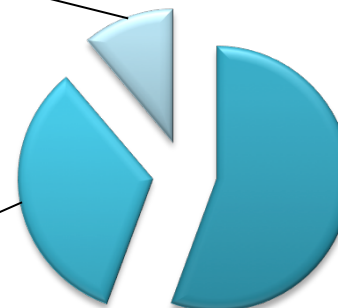


89%
produzione

Tipologia cliente

11%
Privati

33%
Rete rivenditori



56%
ASO/ASL



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



La polarizzazione dei problemi:

(1/2)

- credito: tempi di pagamento;
- fiere/mostre: “peso amministrativo” delle procedure per ottenere contributi dedicati;
- formazione: difficoltà nel reperire personale formato rispetto a tempi e dinamiche aziendali;

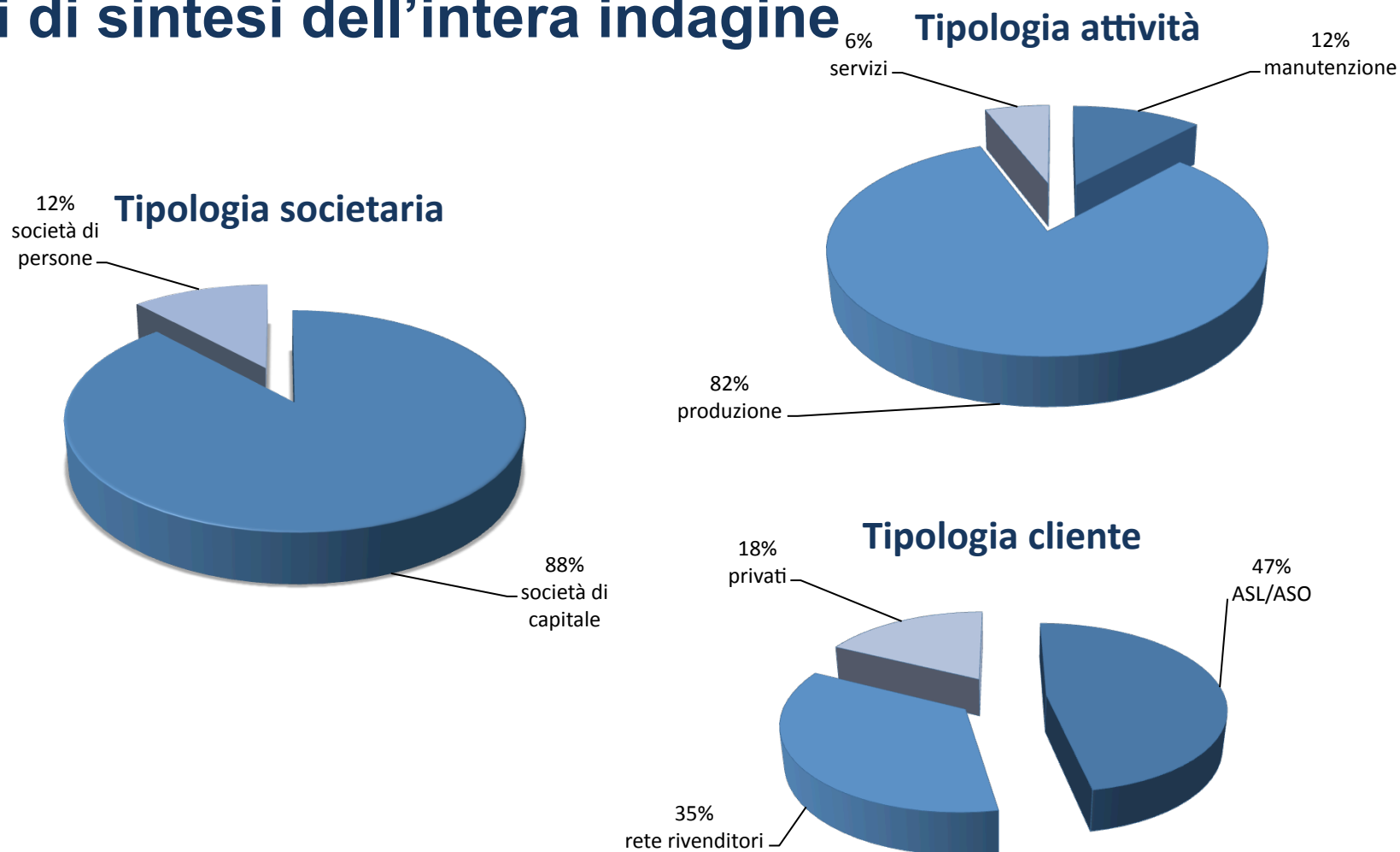


La polarizzazione dei problemi: (2/2)

- mercato: “peso” della concorrenza delle multinazionali, complessità nell’arrivare al mercato dal punto di vista del prodotto e/o da quello della ricerca di nuovi mercati;
- normativa: costi relativi alle modifiche normative di settore;
- procedure: quota di budget da allocare per la partecipazione a gare.



I dati di sintesi dell'intera indagine





La polarizzazione dei problemi: il dato di sintesi

Tema	Campione Cna	Campione extra Cna
Credito	Tempi di pagamento, costi finanziari (costo del denaro e dell'espletamento delle gare)	Tempi di pagamento
Fiere/mostre	Difficoltà di rappresentare la realtà aziendale e valorizzare la potenzialità	"Peso" amministrativo delle procedure per ottenere contributi dedicati
Formazione	Difficoltà nel reperire personale e necessità di importanti investimenti	Difficoltà nel reperire personale formato rispetto alle dinamiche aziendali
Mercato	"Peso" delle multinazionali e riorganizzazione delle centrali d'acquisto	"Peso" delle multinazionali e complessità di arrivare al mercato (prodotto e/o ricerca di nuovi mercati)
Normativa	Costi relativi agli adeguamenti di legge	Complessità (costi e gestione) relativa alla molteplicità degli adeguamenti normativi dei diversi Paesi
Procedure	Complessità e costi delle gare pubbliche	Quota di budget da allocare per le gare



Tema	Campione Cna	Campione extra Cna
Estero	Curiosità rispetto al mercato come fattore di potenziale sviluppo ma registrano delle difficoltà di approccio	Presenti sul mercato e alla continua ricerca di nuove opportunità da non percorrere in “solitudine”
Ricerca & Sviluppo	Difficoltà di difesa dei brevetti sui mercati internazionali	Propensione alla partecipazione e realizzazione di progetti di R&S



La “voce” delle aziende intervistate

“ ... in Piemonte la ricerca è fortemente indirizzata sul settore auto motive, agricolo, non guarda ad altri settori che hanno grandi potenzialità ... ”

“... i contributi della Regione sono macchinosi, difficili da reperire e di importo contenuto ... l'azienda si fa carico di costi molto più alti attraverso l'autofinanziamento ...

“ .. per scelta commerciale non lavoriamo per conto terzi per “non dover rispondere di errori di altri” ...

“ ... l'idea di partecipare ad un progetto co-finanziato di R&S è legata non alla necessità di avere delle risorse economiche ma al fare parte di una rete strategica ...”



CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA
DI TORINO



Confederazione Nazionale
dell'Artigianato e della Piccola
e Media Impresa
Associazione Provinciale di Torino
cna-to.it



Scenari di sviluppo:

- affinare la capacità di analisi e di comprensione del mercato;
- reperire e gestire dati qualitativi degli attori del mercato;
- elaborare modelli e strumenti finalizzati alla creazione di reti, opportunità di processi legati a ricerca e sviluppo;
- strutturare pacchetti di servizi organizzativi e tecnici dedicati alle imprese;
- individuare percorsi formativi coerenti con le esigenze di sviluppo delle aziende;
- definire modelli e schemi di rappresentanza del settore.



Grazie per l'attenzione

Paola Costa

Consulenza Modulare
Integrata



Luca Veltri