

## NEBC - NordEst Business Consulting: vitamine per le imprese

*“A volte non basta guardarsi allo specchio.  
Per vedersi davvero occorre farlo con gli occhi degli altri.  
Noi non ve li toglieremo di dosso.”*

Quando c'è qualcosa non va nel mercato, invece di appellarci genericamente alla crisi, chiediamoci con coraggio se c'è qualcosa che non va nella nostra azienda. Come ha reagito, adeguandosi alle mutate condizioni, per mantenere i propri obiettivi? Lo ha fatto?

Qualcuno sostiene che la crisi è fonte di preziose opportunità. L'affermazione è irresponsabile - perché un'economia in sofferenza non è auspicabile per nessuno - e demagogica, perché illude senza spiegare né chi possa avvantaggiarsene e né a che prezzo, per sé o per gli altri. Ma la crisi è, nella salute delle economie, un momento che va affrontato con le giuste terapie e le cure migliori, con volontà e razionalità. *Magari facendosi aiutare.*

Non esiste la scienza del successo imprenditoriale ma esistono approcci scientifici e strumenti tecnici dall'efficacia misurabile per mantenere la rotta e uscire dall'immobilismo quando intorno tutto cambia, accelera, muta direzione e ci lascia indietro.

Come un nuovo, controllato e più sano regime alimentare ci aiuta a superare la malattia e a rinforzare il nostro corpo beneficiandone anche oltre il periodo di cura, così una riorganizzazione aziendale può rivelarsi profittevole ben oltre il periodo di emergenza, conducendoci, anzi, verso mete che nemmeno pensavamo di poterci prefiggere. In questo senso, la crisi può darci l'occasione di fare un check-up alla nostra azienda smaltendo scorie e tossine invisibili e può insegnarci ad attingere “vitamine” da un migliore stile di vita gestionale.

Noi, di **NEBC - NordEst Business Consulting**, facciamo proprio questo: il nostro centro di **competenze al servizio dell'impresa** è un network di consulenti di direzione e di docenti universitari che da diversi anni operano soprattutto nella PMI del Nordest, sviluppando esperienze diverse in ambito di Direzione Strategica e Operativa, Organizzazione, Marketing e Sviluppo Commerciale, Information Technology.

## **Chi si rivolge a noi?**

Chi intende sviluppare, per esempio, progetti di riposizionamento del marchio, di organizzazione dei processi operativi interni a tutti i livelli e piani di sviluppo del business.

Chi cerca gli strumenti e i processi più adatti – grazie all'adozione di un'infrastruttura ottimale - per abbattere i costi e migliorare il time to market e la soddisfazione del cliente.

## **Quali sono i nostri ambiti di intervento?**

NEBC - Nordest Business Consulting articola i propri interventi negli ambiti del Management, Organizzazione, Marketing e Vendite e IT per capire, modificare, potenziare. Ecco le aree su cui si concentra la nostra azione:

1. Analisi strategica, rivolta alla comprensione corretta del business, delle funzioni, dei risultati, per poter prendere le decisioni nel modo più corretto e veloce
2. Interventi interni, concepiti per intervenire sull'organizzazione, sul trattamento delle informazioni, sul planning e profittabilità dei progetti e delle attività;
3. Interventi rivolti al mercato, per migliorare le performance di fatturato, l'impatto delle vendite e della comunicazione.

## **Il modello teorico sa plasmarsi su ogni realtà?**

Sì, perché NEBC - Nordest Business Consulting è sempre a stretto contatto con il tessuto imprenditoriale e fa tesoro delle esperienze professionali condivise giorno dopo giorno, osservando attentamente sia le capacità abilmente sviluppate che quelle non sfruttate appieno e si impegna nello sviluppo e nel supporto delle risorse interne.

Inoltre NEBC, pur maneggiando e applicando con competenza diversi modelli classici presenti in letteratura ne ha integrato principi e strumenti attingendo alla sua esperienza e arricchendoli con un approccio interdisciplinare, tipico dello studio. Per esempio, il Modello di Vendita Relazionale implementa modelli standard con indicazioni tratte da materie non necessariamente economiche come psicologia e sociologia, grazie ai quali la vendita diventa un processo solido e consapevole di relazione. Imprenditori, manager e forza vendita hanno bisogno di supporti diversi e differenziati.

## **I vostri interventi tecnici saranno di difficile assimilazione ai diversi livelli? Sarà complicato farli interagire con il quotidiano?**

Al contrario, le formalizzazioni con cui applichiamo i nostri modelli hanno come primi requisiti la semplicità di comprensione e la concretezza nelle pratiche quotidiane. I nostri strumenti e modelli manageriali sono rielaborati e vengono sempre adattati all'azienda.

## Come lavorate nelle aziende?

Collaboriamo con la Direzione, realizzando il cambiamento e proponendo un metodo, non impartiamo ordini. Puntiamo a offrire - e ottenere - la massima collaborazione con le persone coinvolte nei progetti di riorganizzazione e sviluppo. Ciò significa affiancare in modo concreto l'imprenditore e i suoi collaboratori, per lavorare insieme in modo reale e tangibile. Creare una buona sintonia consente di progredire velocemente nell'applicazione dei modelli e ottenere altrettanto rapidamente le prime gratificazioni.

## Che tipo di figure professionali operano in NEBC?

Rispettiamo le competenze e contiamo su specializzazioni in grado di integrarsi vicendevolmente. La struttura di Nebc, con sede a Vicenza, vede la presenza di quattro figure interne. I due senior consultant sono **Giuseppe Piazza** operante nell'ambito della strategia e organizzazione, marketing e comunicazione, project management, e-business e **Alessandra Volpato** attiva prevalentemente nell'ambito della progettazione di architetture orientate ai servizi, integrazione di sistemi, realizzazione di applicazioni web evolute (CRM, BI, KMS), con particolare attenzione alle problematiche di project management ed evolution planning. Ad essi si affiancano **Antonio Canale** (Junior Analyst, specializzato in analisi/rappresentazione dei dati e applicazione di modelli matematici a casi reali) e **Luca Realdon** (Junior Consultant, dedito all'analisi di flussi di processo e di organizzazione).

## Chi lavora con NEBC?

Un ventaglio di partner selezionati e qualificati supportano il team di NEBC nelle varie soluzioni tecnico-specialistiche.

**Orange** è il nostro partner per lo sviluppo di soluzioni strategico-informatiche, realizzate sulle specifiche esigenze dell'Azienda.

**SDVmarketing** è il nostro partner per ricerche di mercato e tecniche statistiche

**spazio/parola, comunicare l'edilizia** è il nostro partner per i servizi di ufficio stampa e relazioni pubbliche

**Studio Cappello** è il nostro partner per i Servizi integrati Web Marketing & Search Marketing Strategies

**Studio legale Olivetti-Gobbato** è il nostro partner per l'assistenza legale nell'ambito del diritto civile e commerciale, sia nazionale che internazionale

**Play Studio Grafico** è il nostro partner nella progettazione grafica/fotografica e per soluzioni di comunicazione visiva.

*“Noi non facciamo critiche gratuite.  
Ci pagherete proprio per farvi criticare.  
Ma così facendo scopriremo anche quelle potenzialità che non sapevate d'avere.  
Sarà il primo passo per migliorare e tornare a prosperare anche in tempo di crisi.”*

## **Giuseppe Piazza**

*Senior Consultant, Strategia, Sviluppo e Organizzazione*



Quarantatre anni, di Vicenza, è attivo da diversi anni nel mercato della consulenza per la piccola e media impresa industriale e commerciale dell'Italia del Nord. Di formazione economica (Laurea in Scienze Politiche – Ramo Economico, Master in Project Management, Master in Direzione Aziendale e Strategica), si forma presso l'Università degli Studi di Padova, l'Università Cattolica di Milano, la Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi di Milano, il Centro di Formazione Manageriale e Gestione d'Impresa di Bologna. Opera soprattutto nell'ambito della strategia e organizzazione, marketing e comunicazione, project management, e-business. E' Socio Ordinario e certificato APCO, Associazione Professionale Italiana Consulenti di Direzione e Organizzazione.

## **Alessandra Volpato**

*Senior Consultant, IT*



Residente a Vicenza, opera da più di dieci anni nel settore della consulenza IT per le piccole e medie imprese e pubbliche istituzioni del Nord-Est italiano. E' socia dal 1991 dell' Association for Computing Machinery e dell' Institute of Electrical and Electronic Engineers, per cui e' technical reviewer. Di formazione tecnica (laurea in ingegneria elettronica, master in ingegneria del software presso l'Università di Padova), ha acquisito esperienza su progetti europei e sviluppo di applicazioni su reti geografiche collaborando con istituzioni scientifiche quali l'Istituto Nazionale di Astrofisica. Da alcuni anni tiene presso la facoltà di Ingegneria Gestionale di Vicenza uno dei corsi di Fondamenti di Informatica. Opera prevalentemente nell'ambito della progettazione di architetture orientate ai servizi, integrazione di sistemi, realizzazione di applicazioni web evolute (CRM, BI, KMS), con particolare attenzione alle problematiche di project management ed evolution planning.

## **Referenze**

ANTHESI

BASSO

BERTI

BORDIGNON

CEPU

ESSEMEC

GAETANO CAZZOLA

KBE

KÖMMERLING

LA LUCENTE

LISTOTECH®

NEWSTARK

OIKOS FILM

PROFINE

VALENTE

## **Antonio Canale**

*Junior Consultant, Analisi Statistica*



Di Padova, si è Laureato in Statistica e Gestione delle Imprese e Statistica e Informatica. Dal 2007 consulente statistico sia in azienda sia in ambito biomedico. Si occupa di progetti in ambito business intelligence e data mining. Attualmente affianca alla carriera di consulente statistico aziendale la ricerca scientifica presso la facoltà di Scienze Statistiche di Padova per la quale sta svolgendo dottorato di ricerca ed è assistente alla didattica. Data la sua formazione matematico/statistica, si occupa principalmente di analisi e di rappresentazione dei dati e di applicazione di modelli matematici a casi reali.

## **Luca Realdon**

*Junior Consultant, Organizzazione e Marketing*



Di Padova, si è Laureato in Economia Aziendale presso l'Università degli Studi di Padova. Ha maturato esperienza presso diverse aziende seguendo progetti di Business Process Reengineering e Implementazione di Sistemi Informativi (in particolare CRM). Continua ad affiancare lo studio universitario all'esperienza lavorativa per mantenere le sue competenze aggiornate alle evoluzioni dei mercati e delle tecniche aziendali. Si occupa principalmente di Analisi di Flussi di Processo e di Organizzazione, ma cura anche il marketing dello studio.