

Costi dell'energia triplicati, inflazione alle stelle, crisi delle piccole medie imprese. Che fare? Come sopravvivere? Per gentile concessione dell'autore, che ringraziamo, pubblichiamo di seguito le riflessioni di **Fabrizio Cotza**, consulente e formatore, che ha creato l'Accademia degli Imprenditori Sovversivi. E oggi di sovversione ce n'è davvero bisogno.

Quando si è in guerra (e noi lo siamo, a tutti gli effetti) capire in anticipo come resistere è fondamentale.

Di questo titolo apparso sull'Ansa la cosa che mi sorprende di più è quel 64% che NON alzerà i prezzi, decidendo quindi di ridurre i propri margini, a fronte di un'inflazione vicina al 9% e ad un aumento importante dei costi.

## Caro energia, emergenza Pmi: il 36% alzerà i prezzi, il 26% pensa di ridurre gli orari

03 ott 2022 - 06:30 | 10 foto

©Ansa

*I dati sono stati rivelati da un sondaggio condotto da Swg per Confesercenti su un campione di imprese dell'artigianato, del turismo e del commercio con un massimo di 50 dipendenti. Il 18% delle aziende intervistate sta valutando una riduzione del numero dei lavoratori*

Le possibilità sono tre:

1. Avevano prima una marginalità così alta (almeno del 30-40%) da potersi permettere adesso di mangiarsene una bella fetta.
2. Stanno compensando i maggiori costi e l'inflazione con un massiccio intervento di riduzione di sprechi e costi occulti.

3. La marginalità era bassa (sotto al 10%) e quindi stanno decidendo di lavorare senza marginare o addirittura in perdita.

Il mio auspicio per quel 64% di aziende è che si trovino nei casi 1 e 2, ma temo che molte siano invece nella situazione 3, e la loro scelta dipenda esclusivamente dal fatto che temono di perdere una fetta di clientela, nel caso dovessero aumentare i prezzi.

Ma è solo questione di tempo, presto si accorgeranno che questa strategia non porterà risultati, mettendo a repentaglio la sopravvivenza stessa dell'azienda e di tutti coloro che ci lavorano.

Ad un incontro di un anno fa diedi come consiglio a tutti i miei clienti di iniziare gradualmente ad alzare i prezzi, poiché c'erano tutti i segnali dell'aumento dell'inflazione. Non c'era ancora la guerra, l'energia non costava come ora ma molte materie prime avevano già iniziato a essere più costose e alcuni semilavorati non si trovavano facilmente.

Aver anticipato di un anno l'aumento di prezzi significa aver già affrontato il problema, e soprattutto permette ora di poterlo fare nuovamente senza che questo risulti traumatico per il cliente.

Nessuno di loro infatti ha avuto problemi, anzi grazie a quella decisione hanno ora un vantaggio competitivo nei confronti di molti concorrenti diretti.

Allo stesso modo consiglio adesso di lavorare sull'efficienza aziendale, per ridurre i costi occulti creati dagli sprechi. Perché questa è la strategia migliore in assoluto per recuperare marginalità.

E le strade per farlo sono due:

1. rendere più abili i propri collaboratori.
2. automatizzare alcuni processi per risparmiare tempo ed energie.

Chi farà queste due cose avrà molte più possibilità di sopravvivere a questa nuova guerra economica e finanziaria, che durerà ancora a lungo.

E dal momento che in tanti non supereranno questa ennesima prova si apriranno grosse fette di mercato, lasciate libere da queste aziende che chiuderanno.

Il messaggio per i miei clienti, quindi, è questo: dovremo prepararci a gestire un considerevole aumento di lavoro e fatturato, senza compromettere la qualità offerta fino ad oggi.

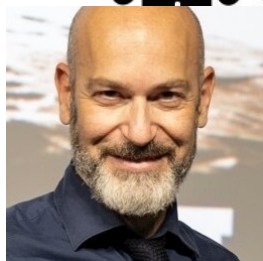
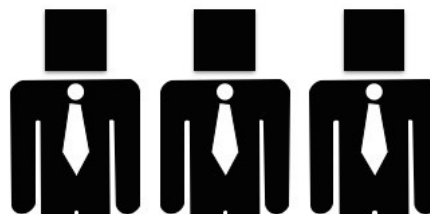
La qualità dei collaboratori sarà sempre più fondamentale, così come un'organizzazione fluida ed efficiente.

Lavorate su questi due aspetti e nulla vi potrà preoccupare.

IMPRENDITORI SOVVERSIVI.



OLTRE IL SUCCESSO.



**Fabrizio Cotza** è CEO di Imprenditori Sovversivi e della società di consulenza direzionale All Winners. Imprenditore da quando aveva 18 anni, Cotza ha 24 anni di esperienza nella formazione aziendale e nella consulenza direzionale. Ha affiancato oltre 300 imprenditori e formato circa 8000 persone, trasferendo i concetti con semplicità e con molti esempi concreti. *“Perché io insegno solo ciò che per primo applico nelle mie società”, dice. “E posso garantire che sono estremamente esigente nel pretendere che tutti i partecipanti dell’Accademia ottengano i risultati che si sono prefissati, nel momento stesso in cui hanno deciso di diventare Imprenditori Sovversivi.”*

**Per informazioni su formazione e consulenze:** [info@imprenditorisovversivi.it](mailto:info@imprenditorisovversivi.it) e [www.accademiasovversiva.it](http://www.accademiasovversiva.it)

© riproduzione riservata pubblicato il 5 / 10 / 2022