

Crescita non organica: nell'attuale contesto competitivo, gli imprenditori più dinamici si trovano spesso a dover perseguire soluzioni di crescita non organica, per acquisizioni o accorpamenti di imprese, anche in contesti internazionali. Tuttavia, soprattutto nel caso di imprese medio-piccole, non è agevole orientarsi nel groviglio di competenze necessarie per tutte le operazioni di selezione, valutazione, di acquisizione, la definizione e formalizzazione di accordi e contratti. Anche laddove ricorrano a competenze specialistiche esterne, spesso sottovalutano le problematiche connesse alla scelta del livello di integrazione necessario ed opportuno e la gestione dei relativi processi di unificazione delle culture, sistemi e processi operativi. La crisi in atto, inoltre, può presentare anche notevoli spazi di opportunità per quelle realtà che vogliono e sappiano coglierle, secondo un progetto strutturato (per completare la propria gamma di offerta, per esempio) o anche solo in termini "opportunistici". Da questo punto di vista, Ermes costituisce un partner di rilievo non solo e non tanto per le competenze tecniche disponibili, ma anche in ragione del proprio operato sulla gestione di realtà in crisi che (quasi sempre) dispongono al loro interno di asset (impianti, brevetti, parti-rami d'azienda) ancora vitali e di rilievo.