



© GeoEnergy GmbH

## Il problema

**In particolare le piccole imprese possono trovarsi davanti a difficoltà inaspettate quando devono operare in un mercato estero. Diversamente dalle grandi aziende esse dispongono solo di rado di una propria organizzazione professionale in altri paesi. In questi casi c'è la possibilità di ricorrere all'impiego ad interim di un consulente locale che sappia muoversi abilmente nel nuovo mercato.**

Per un'impresa italiana di trivellazioni in profondità il nuovo mercato era la Germania: da un lato geograficamente vicino, dall'altro tanto distante a causa delle sue disposizioni legislative e delle barriere linguistiche.

La ditta specializzata aveva ricevuto con brevissimo preavviso un appalto per trivellazioni geotermiche da clienti tedeschi. Gli specialisti italiani avevano quindi poco tempo per eliminare le proprie incertezze.

In Italia si conoscevano bene le procedure relative ai lavori di trivellazione e si operava con liste di controllo ormai sperimentate. Ma si trattava di strumenti adottabili anche in Germania?

## La soluzione

L'impresa di trivellazioni si rivolse a noi pregandoci di raccogliere le informazioni necessarie. Nel corso dell'analisi e dell'elaborazione sistematica risultò evidente che per il nuovo progetto l'utilità delle liste di controllo sinora impiegate era limitata. La differenza nel modo di affrontare le problematiche operative, tra la Germania e l'Italia, era infatti troppo profonda.

Per questo motivo Ergonos propose al suo cliente il supporto temporaneo di un consulente tedesco indipendente. Lo specialista fu reclutato da Ergonos attingendo dalla propria rete di contatti. Si trattava di un esterno che aveva già lavorato per altri clienti italiani. Egli disponeva, inoltre, di contatti locali nel campo dell'industria mineraria e delle trivellazioni, e garantiva, grazie alla sua esperienza professionale, un alto grado di sicurezza tecnico ingegneristica.

Con le sue capacità manageriali e di mediazione lo specialista fu in grado di muoversi con destrezza nel mercato tedesco. Attraverso un Fact Finding strutturato diede un contributo decisivo affinché venissero stabilite le responsabilità dell'appaltatore, del cliente finale tedesco e delle autorità locali e si procedesse speditamente con l'inizio dei lavori di trivellazione.