

## Lista di controllo: crescita organica e non organica

Lungo quale percorso deve crescere la vostra piccola impresa, quello organico o non organico? Questa lista di controllo illustra vantaggi e svantaggi e pone domande concrete le cui risposte possono aiutarvi a prendere una decisione.

### Crescita organica

Vantaggi	Svantaggi
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Autonomia e libertà decisionale dell'imprenditore</li> <li>■ Riduzione dell'insicurezza e del rischio</li> <li>■ Vicinanza personale al cliente e alle persone chiave</li> <li>■ Crescita dall'interno</li> <li>■ I valori personali restano al centro</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Crescita commerciale ridotta e lenta</li> <li>■ Accesso ridotto a ulteriori risorse e mercati</li> <li>■ Barriere di mercato impediscono grandi balzi innovativi e precludono opportunità di mercato</li> </ul>
<b>Domande sulla crescita organica</b>	
<input type="checkbox"/> Qual è la crescita minima necessaria per l'azienda? A che punto le dimensioni aziendali diventano critiche?	
<input type="checkbox"/> Quali sono i mercati che l'azienda può trattare con le proprie forze?	
<input type="checkbox"/> Com'è possibile trasferire lo spirito innovativo dell'imprenditore ai collaboratori e alle collaboratrici?	
<input type="checkbox"/> Quali sono i limiti del proprio potenziale di sviluppo?	

### Crescita non organica

Vantaggi	Svantaggi
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rapida acquisizione di nuove competenze</li> <li>■ Incremento della quota di mercato e del potere di mercato</li> <li>■ Rapido accrescimento delle dimensioni dell'azienda (sinergie)</li> <li>■ Sfruttamento di nuovi potenziali di mercato</li> <li>■ Aumento della stabilità finanziaria, maggiore liquidità</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rischio di avviare partnership impari</li> <li>■ Indebolimento dei margini decisionali</li> <li>■ Conciliazione di diverse culture aziendali e diversi interessi, necessità di adattamento</li> <li>■ Aumento della complessità della gestione e dell'azienda</li> </ul>
<b>Domande sulla crescita non organica</b>	
<input type="checkbox"/> Dov'è possibile trovare e sfruttare opportunità di mercato e sinergie insieme a partner strategici?	
<input type="checkbox"/> Quali competenze è possibile acquisire tramite fusioni e acquisizioni di aziende terze?	
<input type="checkbox"/> Quanta autonomia è disposto a cedere l'imprenditore?	
<input type="checkbox"/> Quali sono i valori da porre in primo piano nelle relazioni con i partner strategici e nel quadro delle acquisizioni?	