

## Caso aziendale – Gruppo SOL

**a) RISPONDI ALLE DOMANDE**

1. A quale settore industriale appartiene il Gruppo SOL?
2. Quali gas produce il Gruppo SOL?
3. Attraverso quale processo si ricavano i singoli gas dall'aria?
4. Chi sono i clienti del Gruppo SOL?
5. A quanto ammonta il fatturato del Gruppo SOL, evidenziando la quota attualmente realizzata con i servizi relativi all'assistenza domiciliare.
6. Perché il Gruppo SOL non può essere considerato un gruppo *singlebusiness*?
7. Su quali strategie di corporate si basano le scelte del Gruppo SOL?
8. Qual è il significato del concetto espresso da Aldo Fumagalli Romario con le parole "Si compete col cervello"?
9. Dopo aver individuato il tipo di vantaggio competitivo perseguito dal Gruppo SOL, indica le strategie su cui esso si basa.
10. Individua le differenze nei prodotti offerti dal Gruppo SOL fino agli anni Ottanta del secolo scorso rispetto ad oggi, anche facendo un esempio.
11. Che tipo di imprese sono i principali competitor del Gruppo SOL?
12. Quali sono stati i fattori che hanno permesso il successo del Gruppo SOL nei servizi legati all'assistenza domiciliare?
13. Che cosa deve fare il Gruppo SOL per continuare ad avere successo?

- b) IMMAGINA DI ESSERE UN GIOVANE INTERESSATO A COLLABORARE IN QUALITÀ DI ASSISTENTE COMMERCIALE O DI MARKETING CON IL GRUPPO SOL E DI VOLERT IPRESENTARE AL COLLOQUI DI LAVORO DIMOSTRANDO IL TUO INTERESSE PER L'IMPRESA.**

Informati sull'attività del Gruppo attraverso una ricerca sul web per raccogliere informazioni utili ad approfondire il caso SOL.

Per prepararti al colloquio, oltre al materiale che hai appena esaminato:

- consulta il rapporto di sostenibilità più recente;
- individua i principali dati relativi ai risultati dell'ultimo bilancio d'esercizio disponibile e confrontali con quelli degli esercizi precedenti;
- approfondisci il mercato dell'assistenza domiciliare per cogliere la crescente importanza di questo business;
- predisponi una sintesi delle informazioni raccolte, ricordandoti di indicare le fonti e scegliendo la modalità di presentazione che preferisci.

c) **ATTIVITA' PER GLI STUDENTI DELL'ARTICOLAZIONE RELAZIONI INTERNAZIONALI PER IL MARKETING (RIM)**

1. Sulla base delle informazioni raccolte e della mappa dell'internazionalizzazione del Gruppo SOL di seguito riportata, individua le modalità organizzative adottate per l'espansione internazionale, indicando le caratteristiche di ognuna.



Le società del settore gas tecnici e medicali nel mondo Fonte: [www.sol.it](http://www.sol.it)

2. Dopo aver spiegato il motivo per cui SOL è un gruppo multinazionale, indica quale tra le seguenti ti sembra la strategia di internazionalizzazione adatta al Gruppo SOL: internazionale, multinazionale, globale, transnazionale. Motiva la risposta.