

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

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.