

I dati sul Nord Est della prima indagine dell'Osservatorio Nazionale sul Terziario Avanzato promossa da Intesa Sanpaolo e curata della Fondazione Nord Est

## TERZIARIO AVANZATO: BOOM A NORDEST. FATTURATO IN CRESCITA PER OLTRE IL 60% DELLE IMPRESE

Un network di aziende al servizio dell'economia, in media il 33% dei ricavi ottenuti sono frutto dell'interazione con realtà appartenenti allo stesso settore

Treviso, 25 novembre 2008. **Il 60,2% delle imprese nordestine appartenenti al Terziario avanzato ha registrato nell'ultimo triennio una crescita del fatturato. Il 33% dei ricavi è stato realizzato tramite relazioni con realtà appartenenti allo stesso settore: emerge un network di imprese** in grado di offrire un'ampia gamma di servizi all'intero mondo imprenditoriale. E' quanto registra la prima edizione dell'Osservatorio Nazionale sul Terziario Avanzato promossa da Intesa Sanpaolo e curata da Fondazione Nord Est. L'indagine è stata realizzata tra maggio e giugno 2008 e ha coinvolto circa 1.000 imprese del settore, di cui 200 nel Nord Est.

Il Terziario avanzato è un **settore molto giovane**: circa il 40% delle attività nel Nord Est nasce nel nuovo millennio e si caratterizza per una forte prevalenza di realtà di piccole dimensioni (il 95% delle aziende ha da 1 a 5 addetti). **Secondo il 67%** degli imprenditori interpellati per la ricerca, **il terziario avanzato nasce come esternalizzazione di funzioni** che il settore industriale non ritiene più conveniente soddisfare autonomamente; mentre **i ¾ del campione nordestino ritiene che la crescita del terziario avanzato sia condizionata dalle modalità di sviluppo del settore secondario.**

Il **62% del fatturato** delle aziende appartenenti al Terziario avanzato è **realizzato mediante servizi venduti all'impresa**, ma lo spettro di attività imprenditoriali verso cui sono indirizzati tali servizi risulta ben più ampio della sola industria. **Il primo cliente**, infatti, **sono le altre imprese del medesimo settore** (primo riferimento in termini di vendite per il 33,3% del campione, a fronte di un 24,9% a livello italiano), seguite da quelle industriali (23,0%), dal mondo delle costruzioni (20,8%) e dai servizi alla persona (20,2%). Il forte legame tra imprese dello stesso settore permette di ipotizzare **l'esistenza di un network di imprese del Terziario che si pone sul mercato locale come rete** in grado di soddisfare le richieste del mondo imprenditoriale.

**I servizi offerti sono principalmente personalizzati** in base alle esigenze di ogni singolo cliente (per il 70% del fatturato realizzato) e i rapporti più rilevanti in termini di fatturato **hanno una durata superiore ai 5 anni**, dimostrando così di trovare ampia soddisfazione da parte dei clienti. La capacità di instaurare rapporti fiduciosi viene indicata come principale strumento (40,9%) per favorire la fidelizzazione del cliente. Sono proprio i clienti, attraverso **il passaparola, il canale prevalente per lo sviluppo del mercato**, secondo il 45,2% degli intervistati.

**Il terziario avanzato nordestino richiede competenze elevate** (secondo il 65% degli intervistati), la totalità degli imprenditori interpellati si dichiara soddisfatta della preparazione dei propri collaboratori. La provenienza delle risorse umane impiegate è prevalentemente locale: per il 75% delle imprese intervistate, infatti, il primo bacino di reperimento è costituito

dal territorio provinciale, a cui si aggiunge un 15,6% che si rivolge al mercato del lavoro regionale.

Territorialmente l'ambito **di riferimento delle imprese interpellate è costituito dalla provincia**, indicata come primo mercato di sbocco dal 50,3%. Se a questo dato si sommano le indicazioni relative alla regione e al Triveneto si raggiunge la quota del 77,8% delle risposte. Un'impresa su 5 individua nel mercato nazionale il luogo di vendita di riferimento, mentre l'esposizione commerciale a livello internazionale è totalmente marginale.

Per lo sviluppo futuro dei mercati l'attenzione andrà ancora al territorio locale che sarà "aggredito" essenzialmente attraverso il miglioramento della qualità dei servizi (20,6%), la promozione pubblicitaria (22,2%) e l'ampliamento della gamma di servizi offerti (20,0%).

Gli imprenditori intervistati ritengono che **il Terziario avanzato sarà ancora il settore che nel futuro farà da traino al Pil** (il 79,1%) **e all'occupazione** (79,1%). Proprio per il forte legame con gli altri settori economici potrebbe, però, subire ripercussioni negative sulla sua crescita (74,3%).

*Per informazioni:*

Intesa Sanpaolo – Rapporti con i Media  
Chiara Carlotti tel. 049/8368566 – cell. 335/1355936  
chiara.carlotti@intesasanpaolo.com

Community, consulenza nella comunicazione - tel. 0422 416111  
Giuliano Pasini 3356085019 giuliano.pasini@communitygroup.it  
Giulia Saccardo 3479465478 giulia.saccardo@communitygroup.it  
Anna Giroto 3496154344 anna.giroto@communitygroup.it