

STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

Presentazione istituzionale

Aerospazio & Difesa

Il contributo di Strategic MP nel settore

AGENDA

- **Strategic MP: presentazione**
- Principali trend e sfide del settore Aerospazio e Difesa
- Il contributo di Strategic nel Settore



STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

STRATEGIC manifesto

“Se vuoi andare veloce corri da solo.
Se vuoi andare lontano, vieni con noi”

Noi siamo quel qualcuno con cui andare lontano, con cui camminare
verso i tuoi obiettivi.
Siamo al fianco delle persone: le colleghe e i colleghi di Strategic, ma anche le persone
dei clienti e dei fornitori,
sempre con la stessa passione,
perché ogni singolo individuo ha valore.

Studiamo la tecnologia, conosciamo i trend
e governiamo le trasformazioni,
per affrontare e valorizzare il mondo che cambia velocemente intorno a noi.
Vogliamo essere i tuoi partner per cambiare insieme, per essere, per diventare
e per andare lontano.

Strategic, Your Partner To Be

Chi siamo

Le caratteristiche distintive di **Strategic Management Partners** hanno consentito negli anni una crescita graduale ma costante che l'ha portata ad essere un **Gruppo** che rappresenta oggi un'**eccellenza** nel panorama della **consulenza** di **management** a **capitale interamente italiano** con una presenza anche sul territorio **europeo**.

25+
anni di esperienza

2500+
progetti

300+
professionisti

9
sedi in Italia e all'estero

Strategic Management Partners si pone come riferimento primario grazie alla presenza di imprese all'interno del Gruppo specializzate in:

- Innovazione
- Sostenibilità
- Compliance normativa
- Difesa e sicurezza

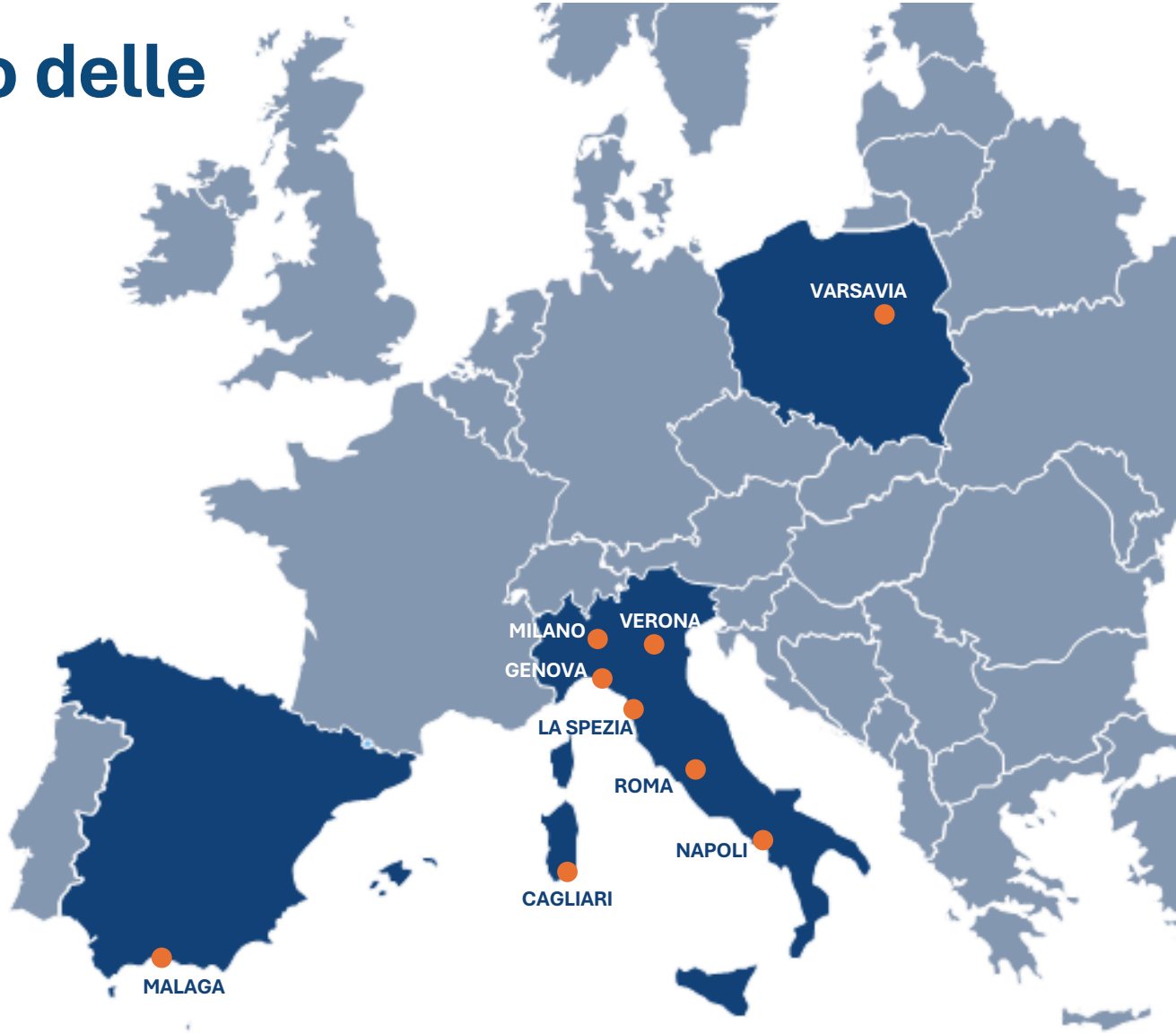
A garanzia di un supporto di alto livello fondato su competenze verticali e integrate.

Un’azienda italiana al servizio delle aziende strategiche europee

Con le sue sedi distribuite sul territorio **italiano** e una presenza in continua espansione in **Europa**, Strategic Management Partners opera con una capillarità che va ben oltre la consulenza tradizionale.

La presenza diffusa consente al Gruppo di affiancare e coordinare alcune delle realtà più **strategiche** per il Paese: aziende che presidiano le **infrastrutture** critiche, i **servizi** essenziali e i **settori** portanti dell'economia italiana, la vera spina dorsale del tessuto economico italiano.

Tra queste ricordiamo:



● Cliente operante nel settore della Difesa di Gesta srl, azienda di consulenza strategica facente parte del gruppo Strategic

Principali clienti

24 ORE BUSINESS SCHOOL | **A2A** | ABC | ABS | ABBOTT | ACINQUE ENERGIA | ACCADEMIA DIGITALE LIGURE | **ACEA** | AGSM / AIM | ALMAVIVA | ALÌ | ALLIANZ SPA | AMIA VERONA | ANSA | APRILIA | ACQUE VERONESI | AD CONSULTING | AQR | ARCHIVIA GROUP | ARETI | ASCOM | ASENDIA | ASM SERVIZI VOGHERA | **ASSOLOMBARDA** | **ASTIM** | AXPO ITALIA | AUCHAN | AUTOSTRADE DEL BRENNERO | AUTOCENTER ARESE | **DALBI ELETTRONICA** | BANCO DESIO | BEEASY | BIOMÉRIEUX | BANCA IFIS | BECTON DICKINSON | BPER BANCA | BURGESS NORTON EUROPE | CALL2NET | CAPGEMINI | **CELIN** | CHIOMENTI | COMUNE DI BOLZANO | COMUNE DI MILANO | COLZANI | CONAD | CONFCOOPERATIVE (NODE) | **CONFINDUSTRIA** | CONI | COOP CONSORZIO NORD OVEST | CREDIT AGRICOLÉ | DB SCHENKER | DE AGOSTINI | DELTACALOR | DOMUS | **DUALEE** | **EDISON** | EDENRED | **ENEL** | ENEL X | **ENI** | ENGINEERING | EON | ERG | EXPRIVIA | ESPRINET | EULER HERMES | **FASTWEB + VODAFONE** | FCA | **FERROVIE DELLO STATO ITALIANE** | FIERA MILANO | FINCART | FONDAZIONE CARISPE | FONDAZIONE DON GNOCCHI | GALLI EZIO | GEDEON RICHTERGHENOS COMMUNICATIONS | G.M. INTERNATIONAL | GIUFFRÈ FRANCIS LEFEBVRE | GRUPPO DE NORA | HAUSMANN | HERA | HYDRO ALUMINIUM | HUNTERS GROUP | ICCREA BANCA | **IFEN** | IFIS NPL | INAZ | INTESA SANPAOLO | ITALTEL | **IRE-OMA** | IREN | IRIDEOS | IRISACQUA | ISS | ITS | IVELA | IL SOLE 24 ORE | IL SOLE 24 ORE FORMAZIONE | JUST | LUISS | LUTECH | MEDIASET | MESSERSÌ | METROPOLITANE MILANESI | MINIFABER | MOBY | MONDADORI | MONTE DEI PASCHI DI SIENA | MORATO PANE | **MOVYON GRUPPO AUTOSTRADE** | MOTO GUZZI | **M.S.A** | NEXTERIA | **NUOVE OFFICINE VIVALDI** | NTT DATA | **OCCAR** | OCTO TELEMATICS | **OPEN FIBER** | OTSUKA PHARMACEUTICAL | POS**TE ITALIANE**| P&C AUTOMOTIVE | PIO ALBERGO TRIVULZIO | **PLENITUDE** | QINTESI TECHNOLOGY & SERVICES SRL |RCS MEDIA GROUP | REGIONE VENETO | REPLY | REPOWER | REV | **ROLLS-ROYCE SOLUTION ITALIA** | SANTAGOSTINO | SCHNEIDER ELECTRIC | SICURITALIA | SKF ITALIA | SKY | **SKY TECH** | SISTEMI | **SNAM** | SO.G.E.M.I. | SOLAR REFEEL | SOLVAY | TEAMSYSTEM | TENZING | **TERNA** | **TIM** | TOSCANDIA | TRELLEBORG WHEEL SYSTEMS | U BROKER | UNICREDIT GROUP | UNION GAS METANO | VAGHI | VECTOR | VIR | VITALE SUD | VOLKSWAGEN | WEBSOLUTE | WEMATCH | WOLTERS KLUWER | VORTICE | WIMEX | YOKOHAMA

STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

Partnership e Certificazioni

Siamo membri di **Assoconsult (Confindustria)**, l'associazione di riferimento del management consulting in Italia, che riunisce società qualificate e promuove lo sviluppo del settore attraverso standard di qualità, networking e confronto continuo tra operatori e imprese.

Siamo partner del network **ELITE (Euronext)**, il private market che connette le imprese a fonti di capitale, supportandole nella crescita attraverso strumenti dedicati, accesso a investitori e opportunità di visibilità e networking a livello internazionale.

PRINCIPALI CERTIFICAZIONI

Aziendali

Professionisti

AGENDA

- Strategic MP: presentazione
- **Principali trend e sfide del settore Aerospazio e Difesa**
- Il contributo di Strategic nel Settore



STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

I principali trend in ambito Aerospazio e Difesa

Il settore dell'Aerospazio e Difesa sta attraversando una fase di forte **trasformazione**, di cui possiamo evidenziare alcune principali **tendenze** che ne stanno ridisegnando l'assetto e determinando un raddoppio dimensionale a livello globale.

Crescita della domanda di difesa, sostenuta dall'aumento della spesa militare globale e dal percorso europeo verso una maggiore autonomia strategica.

Investimenti in digitalizzazione e difesa avanzata e conseguente interesse per sistemi integrati hardware e software, AI-driven.

Espansione della New Space Economy trainata dalla proliferazione di costellazioni satellitari LEO e di investimenti privati, con un mercato stimato a 1.600 mld nel 2035.

Operazioni di M&A come acceleratore perché consentono di acquisire rapidamente competenze tecnologiche, capacità produttive e accesso a nuovi mercati.

Cybersecurity dei sistemi critici determinata dalla crescente attenzione alla protezione di infrastrutture, piattaforme e sistemi militari, con un mercato stimato a 697 mld nel 2035.

Evoluzione verso modelli di difesa collaborativa e integrata tramite il rafforzamento di partnership con sviluppo di programmi congiunti. In particolare, la NATO ha approvato un impegno di spesa che porta i paesi membri a destinare il 3.5% del PIL alla difesa.



Le sfide del settore

Il settore Aerospazio e Difesa affronta **sfide crescenti** legate a capacità produttive sotto pressione, supply chain fragile, accelerazione tecnologica, space defense, modelli di procurement in evoluzione e crescente competizione per la sovranità industriale e l'innovazione.

CRESCITA DELLA DOMANDA SUPERIORE ALLA CAPACITÀ INDUSTRIALE
La forte accelerazione dei programmi militari e della spesa globale supera la capacità produttiva attuale, generando backlog record.

SUPPLY CHAIN FRAGILE E POCO RESILIENTE
La supply chain globale presenta fragilità su motori, elettronica avanzata, materiali critici e personale qualificato, rallentando l'aumento dei volumi.

NECESSITÀ DI MODERNIZZAZIONE TECNOLOGICA RAPIDA
I programmi di difesa richiedono l'integrazione di AI, cyber security, automazione e sistemi digitali, con cicli tecnologici più rapidi di quelli «procurement».



PRESSIONE SU QUALIFICAZIONE, CERTIFICAZIONE E COMPLIANCE
I programmi di difesa richiedono certificazioni complesse e cicli di testing lunghi, che rallentano la scalabilità della produzione e aumentano i costi.

EVOLUZIONE DEI MODELLI DI PROCUREMENT
I governi stanno passando da contratti cost-plus a modelli outcome-based, con maggior pressione su performance, tempi e accountability dei fornitori.

FRAMMENTAZIONE INDUSTRIALE E DIPENDENZE STRATEGICHE
Molti tier-2/3 restano vulnerabili e la dipendenza da fornitori non-NATO/UE rende sempre più critica la resilienza dell'intera filiera produttiva.

AGENDA

- Strategic MP: presentazione
- Principali trend e sfide del settore Aerospazio e Difesa
- **Il contributo di Strategic nel Settore**



STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

Le nostre Best Practice

Attraverso l'innovazione continua, l'impegno per la qualità, la leadership e la schiera di professionisti esperti nelle nostre molteplici aree d'eccellenza, possiamo garantire, ai nostri clienti, il raggiungimento del successo in ciascun campo









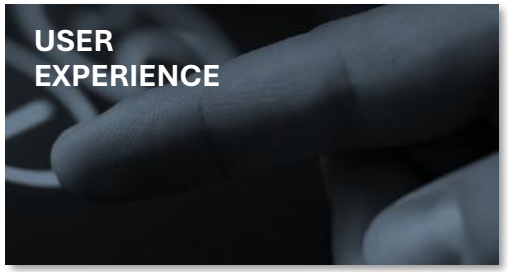












Il nostro contributo nel settore Aerospazio e Difesa

Strategic MP garantisce un **supporto strutturato** in aree **critiche** in molteplici **settori** di riferimento attraverso l'innovazione continua, l'impegno per la qualità, e lo skill mix di professionisti esperti su vari fronti.

INNOVAZIONE

Supporto ai processi di innovazione favorendo **collaborazione** e l'adozione **modelli di Open Innovation** per accelerare lo sviluppo tecnologico e favorire il posizionamento rispetto ai competitor.



M&A

Supporto alle operazioni di **M&A** lungo tutto il ciclo, dalla **due diligence** all'integrazione post-deal, per acquisire rapidamente **competenze tecnologiche** e accesso a nuovi mercati.



FINANZA E CRESCITA

Supporto all'**ampliamento della filiera**, tramite il rafforzamento del collegamento tra grandi aziende e PMI, sviluppo di **partnership** e creazione di Poli aggregativi.

Accesso al **credito**, agli **incentivi**, agli **investimenti** produttivi



CERTIFICAZIONI E COMPLIANCE

Supporto all'adozione di framework **certificativi** solidi lungo tutta la catena, garantendo la conformità ai requisiti normativi e di settore. Presidio di **governance, risk compliance** e **cybersecurity** per proteggere infrastrutture, piattaforme e **sistemi critici**



FORMAZIONE E COACHING

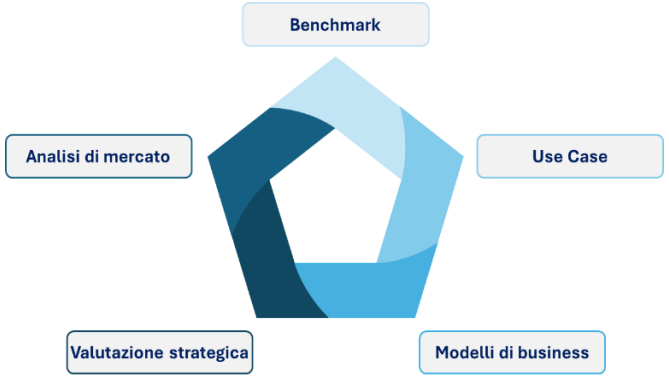
Supporto nella creazione ed erogazione di **percorsi formativi manageriali e tecnici**, creazione di percorsi mirati e personalizzati per massimizzare soft e hard skills e per aumentare **credibilità** nella filiera creando maggiori opportunità



Innovazione

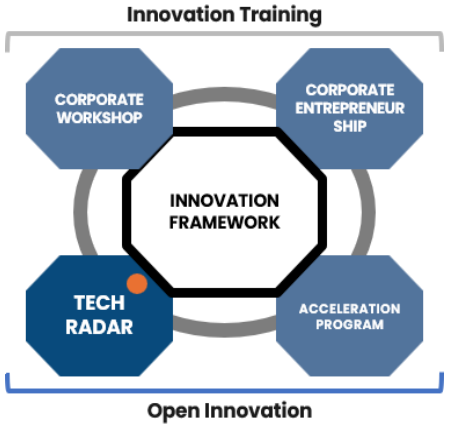
Strategic MP supporta le organizzazioni nell'esplorazione delle opportunità di **evoluzione del business**, anche ad esempio attraverso lo sviluppo di deep dive su **tecnologie specifiche** e ambiti legati all'**innovazione** e alla **sostenibilità**.

Posizionamento e analisi strategica



Ridefinire il posizionamento tecnologico tramite **nuovi modelli di business, analisi di mercato e benchmark** per trasformare le opportunità a maggior valore in roadmap concrete

Ecosistema e collaborazione



Attività di **Open Innovation** con startup e incubatori, workshop e programmi di upskilling per la creazione di **hub tra ecosistema innovativo e corporate.**

Benefici

- Innovazione mirata dei processi aziendali
- Rapidità di adattamento al contesto competitivo
- Introduzione strutturata di tecnologie innovative

Il **Tech Radar** è la piattaforma di Strategic in grado di supportare la strategia di Open Innovation: Tech Scouting, M&A e Market Analysis

M&A e Finanza

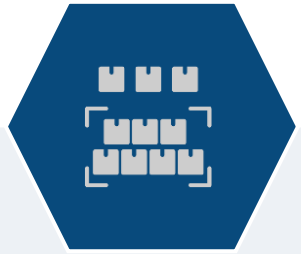
L'allargamento e il rafforzamento della filiera del settore Aerospazio e Difesa necessitano di azioni mirate su alcuni ambiti principali e passa per una pluralità di attori chiave come ad esempio le **Istituzioni**, i **Capi filiera**, gli **Stakeholder istituzionali.**



M&A

Acquisizioni e **fusioni** strategiche per ampliare competenze e certificazioni.

Supporto dalla **strategia** alla **due diligence** e all'integrazione.



Capacità produttiva

Incremento di **partnership** per incrementare la **produttività**.

Integrazione di **competenze tecnologiche** complementari.



Aggregazioni

Creazione di **poli** per ridurre la frammentazione produttiva.

Condivisione di **infrastrutture** e **risorse produttive.**



Finanza e Crescita

Accesso al **credito** e agli **investimenti** produttivi.

Crescita **dimensionale** delle PMI e delle Small/Mid-Cap.

.

Benefici



Maggiore visibilità delle PMI e credibilità nel settore



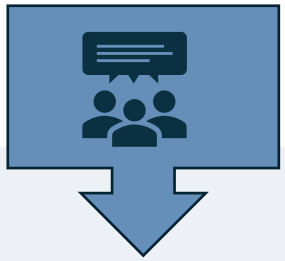
Nuove opportunità di business



Accelerazione del time-to-market

Certificazioni e Formazione

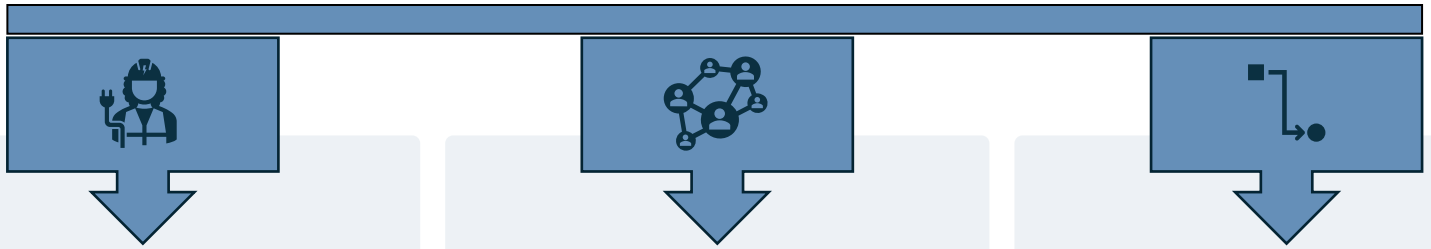
Nel settore della Difesa le **competenze** sono un vantaggio competitivo quanto la tecnologia: **formazione tecnica, manageriale e normativa** per rendere le PMI partner **qualificati, certificati e credibili** nella filiera.



Certificazione e Compliance

Supporto all'ottenimento di **certificazioni**, ad **audit**, gare pubbliche e requisiti **NATO**.

Aderenza a **standard internazionali** e **normativa** di settore.



Formazione tecnica

Aerospace, Difesa, cyber security, e **Intelligenza Artificiale**.

Competenze su **sistemi critici** e **qualità**.

Formazione manageriale

Project management, Supply Chain e gestione di **programmi complessi**.

Leadership e **change management** per guidare la crescita.

Percorsi su misura

Skill assessment per individuare i gap di competenze.

Training plan allineato al business e **apprendimento continuo**.

Benefici

- Competenze qualificate e certificazioni : credibilità nella filiera
- Riduzione dei tempi di apprendimento e specializzazione
- Maggiore capacità competitiva

Il nostro modello nel settore Aerospazio e Difesa

Strategic MP propone un modello strutturato e consolidato per supportare la aziende della filiera Aerospazio e Difesa, in tre step.

ANALISI

Analisi **strategica, tecnica e di mercato** per identificare opportunità e ridurre i rischi, tramite assessment, studi di fattibilità e **analisi della supply chain**, trasformando i dati in **insight concreti**.



PROGETTAZIONE

Progettazione di **processi e soluzioni tecnologiche** per la filiera, trasformando requisiti complessi in **progetti concreti** validati, garantendo **conformità agli standard** e riducendo il **time-to-market**.



EXECUTION

Supporto all'**execution** delle iniziative: implementazione delle soluzioni, **coordinamento** e **monitoraggio** dei risultati, per trasformare i progetti in **risultati concreti**.



DISCLAIMER

Questo documento è di proprietà di Strategic Management Partners Srl e non può essere riprodotto, né interamente, né in parte, senza il permesso scritto da parte di Strategic Management Partners Srl.

STRATEGIC
MANAGEMENT PARTNERS

YOUR PARTNER TO BE

+39 02.67493170
strategicmp@strategicmp.it
www.strategicmp.it

MILANO
Piazza Duomo, 17

CAGLIARI
Piazza Martiri d'Italia, 7

GENOVA
Piazza R. Rossetti, 4/6D

MALAGA
Calle San Nicolas, 13

NAPOLI
Piazza dei Martiri, 30

ROMA
Via del Quirinale, 26

VARSAVIA
ul. Flory 9/2, 00-586

VERONA
Lungadige Galtarossa, 21

LA SPEZIA
Via Tolone, 22