



Venerdì 02 Settembre IlSole24Ore nella sezione Impresa & Territorio ha dedicato un approfondimento all'**evoluzione del mercato del management consulting**. Il caso scelto dal prestigioso giornale per evidenziare il valore che la consulenza può apportare allo sviluppo delle imprese è quello della Geven che per la seconda volta nel giro di un mese sale agli onori delle cronache. Le parole di riconoscimento provengono direttamente dal Direttore Generale della Geven, che afferma al Sole 24 Ore: "Siamo passati dai sette milioni di fatturato del 2005 agli 85 del 2015. **In questo aumento l'impatto della società esterna di consulenza è stato fondamentale**".

Per Iniziativa è motivo di orgoglio vedersi riconoscere il valore del proprio modo "atipico" di fare advisory (in un mese è la terza volta che Il Sole 24 Ore dedica un pezzo alle nostre attività) perché lontano dall'approccio opportunistico "mordi e fuggi" di molti consulenti in quanto siamo convinti che **creatività, affidabilità e relazioni fiduciarie di lungo termine** siano quei tratti distintivi che **fanno del consulente un motore di sviluppo** e non solo un "sensale" avanzato. In un contesto in cui la consulenza è sempre più massificata, il metodo di Iniziativa si contraddistingue, infatti, per un approccio selettivo di affiancamento in profondità, volto ad offrire soluzioni personalizzate e reale valore aggiunto rispetto agli specifici problemi e ai peculiari percorsi di sviluppo dei clienti. Esperienza, competenza, innovazione, affidabilità, passione e creatività sono le parole chiave attraverso cui decliniamo il nostro modo di fare consulenza: **non i più grandi ma comunque unici per i nostri clienti**. Big enough to matter, small enough to care!

L'articolo è disponibile a questo link