



Le passate newsletter

Scarica brochure SC in pdf	>
Chi siamo	>
L'approccio	>
Casi risolti	>
Contatti	>
Cancellami definitivamente	>

Newsletter

N.7 Anno 2006

Scarica versione stampabile (pdf)

Previsione e pianificazione, quanto mi mancante ...

Primo Piano

- [Previsione e pianificazione, quanto mi mancante ...](#)
- [Passaggio generazionale](#)
- [Come ci piace definirci ...](#)
- [Tipologie di problemi risolti ...](#)
- [Operazione database pulito ...](#)

Competenze

- [Manager in affitto " Il temporary manager "](#)
consente di abbattere queste barriere, in quanto permette di "affittare" un manager per lo sviluppo di un singolo progetto, quindi per un arco di tempo limitato...
- [Consulenza direzionale](#)
Il nostro servizio di Consulenza Direzionale è dedicato a tutte quelle aziende che hanno bisogno di impostare una nuova strategia, che necessitano di un...
- [Consulenza commerciale](#)

di Richard Bennet

Egregio Amministratore ,

Previsione e pianificazione, quanto mi mancante.

Quanti di Voi hanno sistematicamente a disposizione dati di pianificazione commerciale e previsioni delle vendite per il medio-lungo termine?

Ovviamente la domanda è in primo luogo rivolta a chi dei nostri lettori si trova a ricoprire ruoli di direzione commerciale, direzione generale o, come sovente accade nella media-azienda italiana, a tutti coloro che rivestono il ruolo della "proprietà" ed in azienda hanno tra le loro funzioni quella della gestione diretta o supervisione dell'area commerciale.

La nostra opinione a riguardo, suffragata dalle molte esperienze di consulenza direzionale, è che siete veramente pochi.

I nostri manager temporanei riscontrano spesso nella media azienda, soprattutto nella classica struttura a "conduzione familiare", anche se di ragguardevoli dimensioni in termini di addetti/fatturati, una quasi totale "disabitudine" a pianificare con metodo le strategie commerciali in base alle informazioni riscontrate sul mercato ed a prevedere i volumi di vendita se non nel breve-brevissimo termine.

Sembrerà strano, ma sono proprio i responsabili commerciali i più restii a stendere piani strategici e previsioni sulle vendite.

E' sicuramente comprensibile che chi opera in tali ruoli preferisca godere della massima flessibilità e non abbia piacere a mettere "sulla carta" previsioni che potrebbero risultare errate a causa di variazioni inaspettate del mercato, ma così facendo si priva l'azienda di uno strumento

Le aziende che operano a livello commerciale sul mercato, sia nazionale che internazionale, necessitano sempre più di una consulenza specifica, aggiornata e...

■ **Information Technology**

Un universo difficile e costantemente in evoluzione, che vi crea non poche difficoltà e che distoglie energie dal vostro core business. Lasciatevi guidare in questo universo dai nostri manager.

■ **Passaggio Generazionale**

Numerose ricerche rilevano che 2 imprese su 3 falliscono o chiudono nel periodo vicino al passaggio tra padri e figli. Noi proponiamo due tipi di approccio per una buona riuscita...

■ **Franchising**

Il Franchising è una scelta strategica, imprenditoriale, gestionale e distributiva vincente....



fondamentale, lasciando la direzione disorientata, soprattutto di fronte a situazioni di flessione che non avendo modo di prevedere subisce per tempi più lunghi del necessario, rischiando di incorrere in situazioni gravose per l'azienda.

Ripeto: pianificare è essenziale.

Pianificare è a tutti gli effetti una funzione dell'ufficio commerciale, se manca deve essere integrata se è carente deve essere potenziata e non si basa solamente sulla mera analisi dei numeri, va molto oltre.

La ricerca dell'esattezza delle informazioni di pianificazione deve partire dall'organizzazione del lavoro stabilita dai manager, arrivare all'ufficio commerciale e poi alla forza vendita, fino alla gestione del cliente con il quale si deve, per quanto possibile, condividere un piano di lavoro periodico (annuale, semestrale, trimestrale, ecc), quindi degli obiettivi che via via devono essere verificati e gestiti.

Questo insieme ad una meticolosa analisi della concorrenza ed insieme ad un'oculata gestione delle risorse aziendali, permette di dare alla direzione informazioni utili, costanti e precise, fondamentali per lo svolgimento delle sue funzioni.

Non mi voglio dilungare in dettagli inerenti le varie tecniche di analisi e pianificazione, lascio questo delicato compito ai nostri manager, sempre disponibili a condividere con chi di Voi riterrà utile contattarci per fare una chiacchierata in merito, ma con questa breve newsletter desidero farVi riflettere sull'importanza di questa funzione che se assente lascia l'azienda in balia del mercato, un mercato che costantemente e sempre più prepotentemente si modifica e richiede efficienza reattività ed organizzazione dalle aziende che lo vivono giorno per giorno.

Contatti

SHORT CONNECTION Italia
Direzione Marketing
Richard Bennet

contatto via [e-mail riservato](#)

Richieste via e-mail riservate, dirette esclusivamente alla direzione Short Connection: massima riservatezza

Conatto diretto sede di :
[Milano - Bologna - Ancona - Roma](#)

[Amministrazione - Accounting](#)
[International Information:](#)

Passaggio generazionale.

Molti lettori hanno richiesto come potevano essere aiutati nel passaggio generazionale della loro azienda. A dire il vero abbiamo già pubblicato una newsletter sull'argomento intitolata: "Il figlio di un imprenditore".

Oggi invece, entriamo più nel dettaglio; con immenso piacere nell'esaudire le vostre richieste.

[Europe - USA - Asia](#)

Via Frà Diamante 17
50143 - Firenze Italy

Tel. (39) 055 717304
Fax. (39) 055 717309

info@shortconnection.com

Cancellami

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante **ELIMINA**, o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Non ci dilungheremo qui sul tema del passaggio generazionale, oramai discusso in ogni dove, ma cercheremo di illustrare come Short Connection Italia può esservi di aiuto.

Sappiamo bene che il successo delle imprese familiari ha origine dalla creatività e dalla leadership di uomini dalle doti eccezionali, geniali nel concepire una formula competitiva vincente; con una forte passione per la propria impresa e una grande sensibilità verso le innovazioni.

Ma sappiamo altrettanto bene che, per chi ha speso la propria vita a costruire un'industria, il passaggio del testimone può essere un momento difficile da affrontare. E spesso si tende a rimandarlo.

Short Connection Italia propone due tipi di approccio per una buona riuscita del passaggio generazionale.

Il classico approccio "consulenza" o l'utilizzo di uno o più manager temporanei.

E' ovvio che con entrambi i metodi, gli obiettivi e le finalità sono comuni.

La differenza nell'utilizzare i manager temporanei di Short Connection Italia anziché la struttura consulenziale sempre di Short Connection Italia per attuare un passaggio generazionale, nasce dalla nostra esperienza.

La nostra esperienza ci ha insegnato che a differenza dell'approccio consulenziale classico un manager preso in affitto dedica all'azienda tutta la sua giornata lavorativa affiancando sul campo almeno tre/quattro giorni consecutivi a settimana la proprietà sia senior che junior.

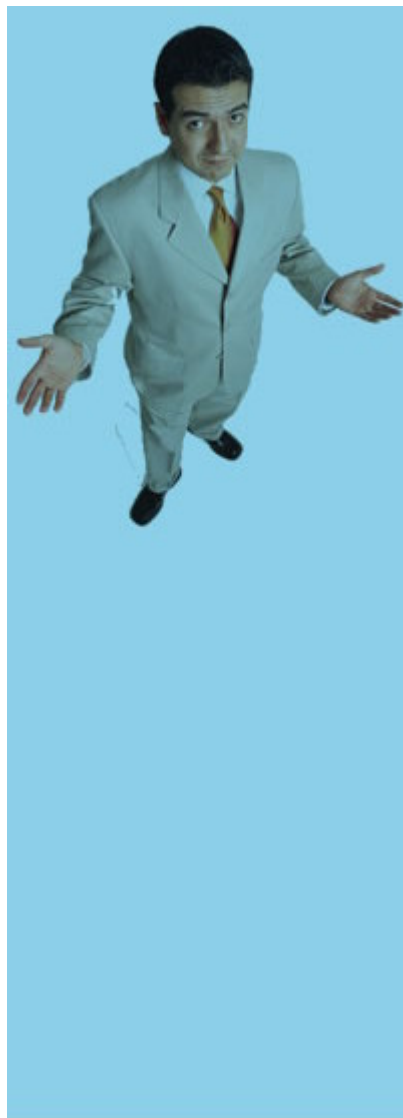
Questa presenza assidua velocizza sia il tempo di presa coscienza da parte dei consulenti di tutti gli aspetti sopra citati e nel contempo permette ai futuri manager (figli, nipoti, cugini) di aver un tutor da cui apprendere costantemente.

Il nostro manager temporaneo mostrerà durante il normale svolgimento delle sue attività al manager junior come ci si rapporta con i dipendenti, come si analizzano le problematiche, come si risolvono i problemi e come ci si confronta con le generazioni precedenti nei conflitti generazionali.

Nei nostri interventi è oramai dimostrato che l'utilizzo del manager temporaneo dimezza i tempi di un normale intervento di passaggio generazionale.

Indipendentemente dal tipo di consulenza prescelta i nostri e vostri obiettivi sono guidare l'azienda al passaggio dalla 1° alla 2° generazione, introducendo nella vostra impresa strumenti di governo del passaggio generazionale e delle future strategie. Tutto questo focalizzandosi sempre sul "ciclo di vita" e sul "valore" dell'azienda.

Lo sviluppo delle aziende e il successo che ne deriva dipendono da tre fattori principali: valori,



- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

competenze e dottrine.

Le organizzazioni, al stesso modo degli organismi viventi, nascono, crescono e invecchiano seguendo uno specifico "ciclo di vita".

Ogni azienda, nel percorrere il proprio ciclo di vita, deve affrontare una fase di crescita ed una di invecchiamento. Ogni passaggio che l'azienda compie all'interno del proprio ciclo di vita è dominato da due elementi fondamentali: la capacità di adattamento e la capacità di controllare il proprio comportamento.

Due elementi che noi definiamo "flessibilità" e "controllo".

Ad ogni fase del ciclo di vita corrispondono aspetti fisiologici e aspetti patologici che, se non opportunamente corretti, mettono a rischio il successo dell'Azienda o addirittura la sopravvivenza stessa.

La capacità specifica è la ragione chiave dietro il fatto che l'azienda prospera e dura nel tempo. E' anche l'area nella quale si genera e si protegge il "valore" che si trasforma in prodotti, fatturato e utili. Qui è nato l'imprenditore fondatore e qui è indispensabile si concentrino le attività di "garanzia" della Famiglia.

Questo è il punto da cui cominciare quando si deve decidere dove impegnare le proprie energie.

Le aziende che durano possiedono specifiche abilità distintive che le contraddistinguono e che permettendo loro di guadagnare la posizione che hanno nel mercato garantiscono la continuità dell'impresa.

Ecco qui elencate le attività che solitamente Short Connection Italia prende in considerazione durante la fase di passaggio generazione. Ovviamente ogni impresa ha esigenze diverse e quindi alcuni dei punti sotto elencati potrebbero risultarvi superflui.

- 1) Inquadramento della problematica di passaggio generazionale
 - Analisi aziendale (struttura societaria, organigramma, aree di business)
 - Aspettative della 1° generazione
 - Aspettative della 2° generazione

- 2) Posizionamento dell'azienda nel ciclo di vita
 - Analisi dei comportamenti fisiologici e patologici dell'imprenditore in rapporto alla posizione nel ciclo
 - Comportamenti tipici delle imprese che crescono e di quelle che invecchiano
 - Azioni di prevenzione e azioni correttive

- 3) Individuazione delle specificità dell'azienda
 - Le caratteristiche delle aziende che durano



- Le abilità distintive delle aziende che durano
- Identificazione delle abilità distintive della mia azienda
- Definire la "proposta di valore": il valore costruito e quello trasmissibile
- La catena del valore
- Le strategie per la difesa del valore come elemento centrale del piano di successione

4) Individuazione delle eventuali ottimizzazioni, riassetto organizzativi, produttivi, commerciali e di nuove strategie dell'azienda

5) Costruzione del Patto di Famiglia se necessario per l'azienda (solitamente dalla 2° alla 3° generazione).

- Raccolta delle esigenze
- Costruzione di una prima bozza di patto di famiglia
- Personalizzazione del patto sulle esigenze del cliente
- Verifiche della fattibilità del patto a livello strategico, organizzativo, legale, fiscale
- Firma del patto di famiglia

Short Connection Italia opera con:

- Interviste personalizzate con i membri di 1° e 2° generazione.
- Riunioni periodiche di presentazione dello stato avanzamento progetto
- Affiancamento periodico ai nuovi manager junior (metodo consulenza)
- Affiancamento costante ai nuovi manager junior (metodo manager temporaneo)
- Riorganizzazione responsabili, quadri o manager presenti in azienda
- Ove necessario riorganizzazione strategica, produttiva e/o commerciale prima e durante il passaggio generazionale

Come ci piace definirci .

Ci piace definirci consulenti in prima linea, managers temporanei che realizzeranno con voi nella vostra impresa, le strategie e gli obiettivi che insieme andremo a definire.

Noi non produciamo solo delle "gran belle relazioni", ma realizziamo operativamente e fattivamente sul campo ciò che consigliamo.

Grazie ad una crescita rapida, continua e senza compromessi di qualità, Short Connection Italia si è concretizzata in un gruppo di circa 40 professionisti, intenzionato a proseguire la crescita del successo acquisendo continuamente le migliori risorse e competenze

professionali disponibili.

La nostra relazione con il cliente ha come obiettivo l'ottenimento di risultati concreti e misurabili volti a migliorarne in modo significativo e duraturo le performance di mercato ed economico-finanziarie.

Per realizzare questo obiettivo ambizioso è necessario impegnarsi su aree che possano avere un elevato impatto sui risultati e sulla forza competitiva dell'azienda, e la cui rilevanza sia condivisa dal top management del cliente.

Interventi di carattere operativo rispondono a questi requisiti meglio che progetti di ridefinizione strategica e/o organizzativa.

La necessità e la determinazione di avere un impatto reale e significativo sui risultati del cliente impongono modalità operative di massima efficacia.

Short Connection lavora assieme ai clienti in team composti da consulenti, integrati da membri dell'organizzazione cliente, che mettono a disposizione del cliente le proprie capacità di analisi strategica ed organizzativa, di contributo innovativo e di attuazione, facendo leva sulle conoscenze relative al business e all'azienda già presenti presso il cliente: combinare questi due contributi è fondamentale per far "succedere" i cambiamenti concordati.

Ai nostri colleghi di oltre oceano piace dire:

“Short Connection helps organizations achieve industry leadership by unleashing the corporate imagination, bringing creativity and discipline to the challenge of creating new business models and invigorating existing business models. We call this Strategy Innovation”.

In altre parole noi ripensiamo il futuro insieme a voi.

Se per anni avete cercato, non la classica società di consulenza, ma consulenti con nuove idee, noi siamo ciò che stavate cercando.

- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Ecco come operiamo:

Usiamo dei procedimenti semplici per svolgere compiti difficili. Sappiamo che ciascun cliente e ciascun progetto è diverso dall'altro. Non vi forziamo a procedimenti rigidi, bensì cominciamo con un procedimento flessibile che viene modificato a seconda della situazione.

Innanzitutto ci immergiamo.

Ciò significa studiare la vostra industria e compagnia, o semplicemente i vostri concetti riguardo al progetto.

Impariamo velocemente, grazie alla nostra esperienza.

Facciamo domande, portiamo avanti ricerche, sfidiamo le convenzioni e poi chiarifichiamo i vostri bisogni.

La soluzione potrebbe essere altrettanto semplice come creare un sito web di marketing o complicato come costruire un'intera strategia aziendale.

Qualsiasi cosa facciamo, cerchiamo di essere dei collaboratori, dei validi consiglieri.

Dopodiché inventiamo.

La strategia e gli obiettivi, lavoriamo sul branding, la funzionalità, le scelte tecnologiche e il mercato.

E finalmente, costruiamo, combinando tutte le componenti del progetto in un unico prodotto finale.

Spesso, comunque, non finisce qui.

Un progetto potrebbe aver bisogno di essere multinazionale o multi disciplinare, di dover incorporare delle funzionalità complesse e nuove, agganciarsi a sistemi già esistenti, o semplicemente aver bisogno di essere costantemente aggiornato o espanso.

In ognuno di questi casi, lavoriamo con il cliente per raffinare il loro progetto, dando spazio al miglioramento nel lungo termine.

L'intero processo ci permette di consegnare un progetto di altissima qualità. Ecco perché i nostri clienti ci vedono come soci fidati, e continuano a lavorare con noi.

I nostri manager temporanei solitamente hanno un ruolo ed una responsabilità gestionale relativi all'intera azienda oppure ad una sua funzione o progetto.

Elenchiamo qui brevemente le tipologie di problemi su cui possiamo intervenire:

- Far decollare una nuova attività imprenditoriale
- Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile
- Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata
- Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione
- Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda
- Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività
- Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri
- Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà
- Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo
- Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione
- Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa
- Risanare e gestire la situazione finanziaria
- Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore

di seguito un elenco dei ruoli che i nostri manager possono ricoprire:

- Direzione Generale
- Direzione di Divisione
- Direzione Commerciale

- Direzione Strategica
- Direzione Marketing
- Direzione di Filiale all'estero
- Direzione progetti ERP
- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)
- Direzione progetti e-business
- Direzione di Produzione
- Direzione Logistica
- Direzione Amministrativo e Finanziario
- Direzione del Personale
- Direzione Sistemi Informativi
- Direzione Logistica e Acquisti
- Direzione Lavori
- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)
- Direzione di Progetto
- Tutore dello sviluppo generazionale

Gentilissimo lettore,

con l'obiettivo di ottimizzare il nostro servizio di comunicazione, siamo a riorganizzare i contenuti del [database](#) dedicato ai visitatori del sito web di Short Connection Italia che richiedono l'invio della nostra newsletter.

Se per Lei non è troppo disturbo, sarebbe per noi di grande utilità avere il suo graditissimo [contributo](#).

Metteremo a Sua disposizione una serie di contributi nuovi e riservati sul mondo della consulenza e del Management Temporaneo che la lasceranno piacevolmente impressionato.

Grazie per la [collaborazione](#), Richard Bennet

Casi risolti:

- [Far decollare una nuova attività imprenditoriale](#)
- [Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile](#)
- [Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata](#)
- [Ricoprire temporaneamente un imprevisto vuoto manageriale, a livello di direzione generale o di funzione](#)
- [Affiancare un investitore nell'acquisizione di un'azienda](#)
- [Gestire managerialmente un processo di dismissione di un ramo di azienda o di chiusura dell'attività](#)
- [Sviluppare l'attività commerciale, sul mercato italiano o sui mercati esteri](#)
- [Gestire una filiale o una consociata estera in un momento di difficoltà](#)
- [Intervenire nell'area di produzione per riorganizzarne l'intero ciclo produttivo](#)

- [Ridisegnare l'architettura del sistema informativo ed attuarne l'implementazione](#)
- [Riorganizzare e gestire la funzione amministrativa](#)
- [Risanare e gestire la situazione finanziaria](#)
- [Assicurare continuità all'impresa, gestendo il processo di passaggio generazionale e facendo da tutore al figlio dell'imprenditore](#)

Qualora non desideri ricevere in futuro la nostra NewsLetter, può opporsi in qualsiasi momento cliccando sul pulsante [ELIMINA](#), o può esercitare i diritti previsti dall'art. 13 della legge sulla privacy, inviando un messaggio per posta elettronica all'indirizzo mittente indicando quali sono gli indirizzi da cancellare. Un messaggio Le confermerà l'accoglimento della sua istanza di rimozione e la conseguente cancellazione dei Suoi dati.

[Copyright 2006 Short Connection Italia](#)