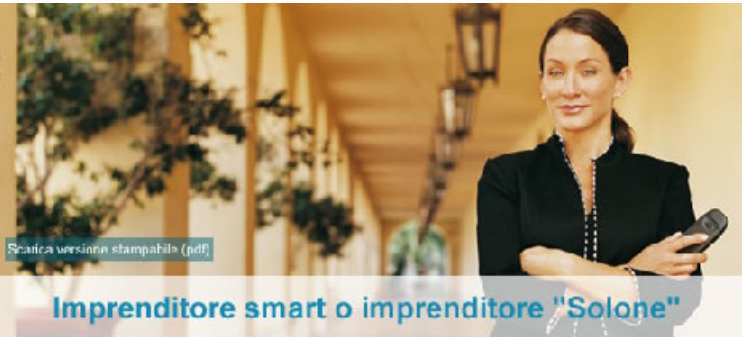




Le passate newsletter

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

Newsletter
N. 2 Anno 2007



Scarica versione stampabile (pdf)

Imprenditore smart o imprenditore "Solone"

Egregio Amministratore ,

di Richard Bennet

Primo Piano

- [Imprenditore Smart o imprenditore Solone ...](#)
- [Controllo di gestione e strategia ...](#)
- [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**
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...



Viaggio introspettivo ... smart o "Solone"

leri rilasciando una breve intervista ad un quotidiano locale il giornalista mi chiedeva:

"Richard, sono curioso di sapere quando l'imprenditore italiano matura l'idea di avvalersi di un manager in affitto"

Prima di entrare nel merito della risposta vorrei farLe una premessa.

Esistono due categorie di imprenditori, quelli che noi definiamo smart e gli altri che soprannominiamo scherzosamente "soloni" (in quanto si sono auto eletti tra i [sette savi](#)).

La categoria "soloni" non utilizzerà mai i nostri servizi ed addirittura in seguito che sono inutili poiché le nuove strategie da noi proposte non sono uscite dalla loro.

Normalmente preferiscono far sgretolare la propria azienda perseverando in strategie, approcci e gestioni assolutamente sbagliati, che a loro avviso sono l'unica strada da seguire proprio perché sono decise e dettate da loro stessi. L'io prevale sul buon senso.

Ciò che è paradossale è che comunque ci chiamano quando sono oramai ai ferri corti con le loro problematiche e non sanno dove sbattere la testa o ancor peggio perché qualche collaboratore fidato vista la strada senza imboccata dall'azienda li convince a chiamarci. Ma dopo un primo confronto il "Solone" che è in loro prevale e decidono di non dare seguito alla consulenza.

Invece la categoria che noi definiamo smart è di tutt'altro avviso. Sono imprenditori che ascoltano la loro azienda in ogni suo mormorio, ne colgono gli entusiasmi e i malumori, vivono a contatto con i collaboratori e ne amplificano le capacità intellettive.

Sono imprenditori che costantemente guardano dentro l'azienda e fuori per capire, se ci sono, i loro limiti. Imprenditori con il gusto di imparare e confrontarsi con culture manageriali diverse ed eterogenee.

Ovviamente questo tipo di imprenditore fa uso di management temporaneo ad ogni salto dimensionale e/o strategico della propria azienda. Solitamente sono imprenditori molto intelligenti che hanno idee di business interessanti, ma che sanno capire quando la situazione comincia a sfuggirgli di mano per molteplici fattori.

Le faccio un esempio: l'imprenditore capisce che ciò che fino ad oggi è stata la corretta organizzazione dell'azienda, vuoi per la concorrenza, vuoi per nuovi mercati, vuoi per richieste produttive sempre più pressanti, non è più adeguata ed allora, forte di un'esperienza precedente con manager temporanei, oppure consapevole della necessità di un aiuto esterno, chiama noi.

Solitamente chi si è avvalso una volta di manager temporanei non esita a riconvocarli quando ne sente la necessità.

L'imprenditore Smart affianca il o i manager temporanei nel loro operare quotidiano, facendo lui stesso una sorta di full immersion di nuove competenze. Facendo ciò sa che si assicura una futura autonomia per alcuni anni, sino al prossimo salto dimensionale, commerciale o strategico.

"Richard mi levi l'ultima curiosità, ma l'imprenditore "Solone" che fine fa?"

Sinceramente non lo so, il più delle volte dopo un primo contatto non lo sentiamo mai più. A volte poi ci capita di leggere sulla stampa specializzata che l'azienda sta soffrendo e si parla di esuberi.

Vi domanderete perché oggi Vi ho parlato di questo estratto di una più ampia intervista. La questione è molto semplice.

Avevo pensato di parlare dei tratti caratteriali e culturali degli imprenditori italiani, ma mi sono reso conto che sarebbe stata una newsletter noiosa e scarsa di contenuti, quindi mi sono detto lanciamo una riflessione a tutti i nostri lettori.

In quale categoria Vi ritrovate?

Non dovete rispondere subito, confrontatevi con i Vostri collaboratori sondando secondo loro a quale categoria appartenete e poi elaborate una Vostra idea.

Questo piccolo viaggio introspettivo Vi arricchirà personalmente e Vi garantisco che nessuna consulenza potrà essere più efficace di Voi stessi per questa crescita.

Se volete scambiare due chiacchiere con me in privato, oppure inviarmi i Vostri commenti non esitate, la mia e-mail è: richarbennet@shortconnection.com

Controllo di gestione e strategia

Molte imprese ci chiamano adducendo di avere un'urgente necessità di scoprire i loro costi occulti. Tutte in prima analisi credono che il loro attuale "andamento" dipenda solo ed esclusivamente da

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:
[Europe - USA - Asia](#)

Via Frà Diamante 17
50143 - Firenze Italy

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

info@shortconnection.com

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

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 ...](#)

un ottimo controllo di gestione.

Ovviamente questo non è sempre vero anzi!

Sovente invece, sono sbagliate le strategie che purtroppo non si fondano su nessuna analisi numerica.

Il controllo di gestione rappresenta, nella sua costante e mutevole evoluzione una priorità di base, soprattutto per quelle aziende che hanno interesse nell'approfondire le modalità del loro funzionamento e utilizzare i dati provenienti dalle varie aree per definire ed ottimizzare le future strategie da applicare.

Di fatto, l'attività di controllo di gestione, è da molti intesa come "analisi dei numeri" atta a verificare i vari scenari legati ai costi e ricavi dell'azienda, un errore che solitamente deriva da una mancanza di aggiornamento culturale sulle evoluzioni che questa dottrina ha subito dai tempi in cui è stata inserita nel contesto delle attività aziendali e spesso correlata a figure professionali interne o esterne alla struttura che ricoprono funzioni di natura strettamente amministrativa (ragionieri, commercialisti, ecc).

Il controllo di gestione, oggi è molto di più, infatti, parte da una base d'analisi dei numeri per arrivare fino alla definizione delle strategie che l'azienda dovrà seguire per mantenere un livello ottimale di crescita sia verso l'interno che verso l'esterno.

L'obiettivo è quello di fornire dati alla direzione aziendale e strumenti di supporto per il miglioramento dei risultati.

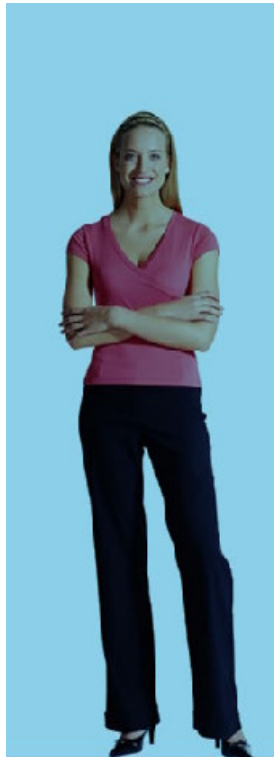
Attraverso i vari modelli analitici vengono ottimizzate le scelte delle alternative decisionali e pianificate le varie attività gestionali nella forma più razionale possibile per contribuire al raggiungimento dei futuri obiettivi aziendali prestabiliti.

Come tutti i sistemi, anche il controllo di gestione è costituito da sessioni in continua relazione tra loro: una sessione costituita dai vari elementi fisici detta "strutturale", una sessione composta dalle modalità operative e meccanismi funzionali detta "meccanica" e la sessione "procedurale", ovvero il sistema di processo che governa, coordina e razionalizza le interdipendenze e le relazioni tra i diversi elementi che compongono il sistema impresa.

Inoltre, il controllo di gestione si caratterizza in tre tipologie fondamentali: controllo preventivo (basato sui budgets), controllo concomitante (basato sui rendiconti) e controllo consuntivo (basato sull'analisi del trascorso).

Indipendentemente dalle concezioni che lo caratterizzano, a supporto di un buon controllo di gestione è fondamentale il ruolo del "sistema informativo aziendale" che risulta ottimo nel momento in cui è totalmente integrato con l'azienda dal vertice fino ai livelli di base, non lasciando alcuna attività svincolata dalle procedure gestite.

Il controllo di gestione deve essere in prima linea nell'affrontare sfide e progetti aziendali, con l'obiettivo di collaborare con il top management come uno strumento sempre a disposizione, per favorire un corretto decentramento degli obiettivi e delle responsabilità, contribuendo all'introduzione di una nuova cultura in azienda.



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 "succeedere" 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.

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.

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

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
 - 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
 - Direzione di Progetto
 - Tutore dello sviluppo generazionale
- [Vorrei essere contattato da un vostro manager ...](#)

Gentilissimo lettore,

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