



Le passate newsletter

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

Newsletter

N. 6 Anno 2007

Scarica versione stampabile (pdf)



Investire in tecnologia informatica con metodo

Egregio Amministratore ,

Primo Piano

- [Investire in tecnologia informatica con metodo ...](#)
- [Gestire l'azienda per processi ...](#)
- [Come ci piace definirci ...](#)
- [Tipologie di problemi risolti ...](#)
- [Operazione database pulito ...](#)

di Richard Bennet

Investire in tecnologia informatica con metodo.

Di recente alcuni consulenti del nostro staff ed io siamo intervenuti ad un simposio che aveva come oggetto l'analisi delle nuove tecnologie gestionali nonché delle strategie d'approccio commerciale proposte dalle software house di riferimento per il mercato italiano ed internazionale.

Dai contenuti delle esposizioni dei relatori è emerso come denominatore comune il forte interesse di queste aziende per il mercato delle PMI.

Questa tendenza verso i mercati mid-range e small business è ovviamente dovuta alla saturazione delle vendite nel mercato delle aziende di fascia alta che nei prossimi 3-5 anni garantiranno contratti di manutenzione e poco altro in termini di sviluppo commerciale.

I produttori di software hanno dovuto creare prodotti e proposte commerciali idonee ad un mercato nuovo e popolato da aziende di più piccole dimensioni, con problematiche diverse non solo perché più limitate, ma anche perché gestite da risorse organizzate diversamente.

Ho fatto questa premessa perché mi sembra importante capire come mai da circa un paio di anni e soprattutto negli ultimi mesi, l'offerta di software gestionali sia divenuta molto più accessibile per le piccole e medie aziende che hanno un'interessante opportunità da sfruttare, non solo per integrate le tecnologie di ultima generazione, ma anche per rielaborare le loro strutture organizzative.

L'inserimento in azienda di un nuovo software gestionale ERP è un momento strategico importantissimo.

In previsione di una riorganizzazione aziendale, il software è il miglior alleato in quanto è creato per servire l'azienda correttamente organizzata.

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....

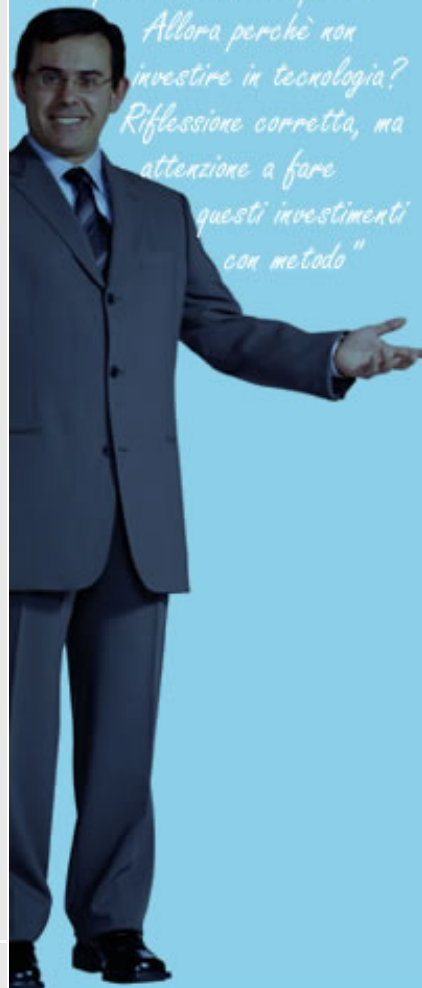
Contatti

"I prezzi dei gestionali ERP scendono anche alla portata delle piccole e medie imprese.

Allora perché non investire in tecnologia?

Riflessione corretta, ma

attenzione a fare questi investimenti con metodo"



Uno dei principali motivi di insuccesso nei progetti di inserimento di tecnologia gestionale è proprio il desiderio dell'imprenditore o di chi ne fa le veci di piegare il software alle metodologie organizzative in uso in azienda.

Sbagliando, si pensa che un software ERP sia valido nel momento in cui si riesce ad implementarlo in azienda senza cambiare le abitudini della struttura nel suo modo di lavorare ai vari livelli. Nella maggior parte dei casi, dopo un vero e proprio "bagno di sangue" ci si accontenta di ottenere un'efficienza del nuovo ERP molto vicina a quella del vecchio, magari con piccoli miglioramenti in termini di servizio e qualche report in più. Saranno probabilmente mantenuti gran parte dei vizi e delle inefficienze della vecchia organizzazione e le potenzialità del nuovo gestionale saranno sfruttate sì e no al 20%.

In termini di vantaggi per l'azienda, questa operazione vale molto di più.

Un buon software gestionale, se installato in regime di corretta organizzazione aziendale, permetterà alla direzione generale di avere dati completi da analizzare ed in base ai quali prendere decisioni importanti in sicurezza.

L'area commerciale potrà contare su strumenti di business intelligence e crm per migliorare le relazioni con l'esterno e potrà gestire le attività di marketing e vendita in maniera più efficace grazie alla possibilità di offrire ai clienti ed ai collaboratori informazioni, dati e reports corretti, esaurienti nei contenuti ed ovviamente in tempo reale.

La produzione potrà verificare l'efficienza dei suoi processi, ridurre gli sprechi, gestire i ritardi, migliorare le capacità di previsione e pianificazione, potrà rendere efficiente la comunicazione tra i reparti ed avere una visione esatta delle disponibilità dei materiali ai vari livelli del processo produttivo.

Capisco che possa sembrare lo spot di una pubblicità progresso, ma è semplicemente il risultato di un progetto di evoluzione tecnologica dell'azienda.

Noi viviamo questi progetti dall'interno e sappiamo cosa vuol dire per un'azienda guadagnare certe efficienze, diventare competitiva, le nostre referenze ne sono la prova assoluta.

Nelle nostre attività di riorganizzazione, se l'azienda non è dotata di adeguate architetture software ERP, cerchiamo sempre di sollecitare la proprietà affinché si proceda con un contestuale rinnovo tecnologico.

Dopo una prima fase analisi del sistema organizzativo ed una dettagliata stesura di cosa è necessario modificare e come per ottenere un'organizzazione corretta ed un'efficienza ottimale, è molto più facile e veloce trasferire il tutto nelle logiche del nuovo gestionale ottenendo i risultati desiderati.

La chiave di questi progetti è nella competenza delle persone che li dirigono.

Coinvolgendo noi come leader dei loro progetti i nostri clienti si assicurano quell'esperienza e competenza necessarie affinché si possa raggiungere l'obiettivo il più rapidamente possibile,

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

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.

senza sprechi di tempo ed evitando il rischio di pericolosi fermi dell'azienda in fase di implementazione.

Questo è quello che giustamente vuole l'azienda come contropartita ad un investimento importante, la garanzia che lo sforzo sia ripagato da un tangibile incremento dell'efficienza a tutti i livelli che garantisca la massima espressione delle potenzialità della struttura per renderla competitiva, ovviamente fino al prossimo salto tecnologico.

Gestire l'azienda per processi

Con riferimento all'attuale situazione economica che rende quasi tangibile lo stress competitivo vissuto dalle aziende italiane ed in particolare da quelle carenti di una corretta organizzazione interna, abbiamo deciso di mettere in evidenza il comune denominatore che ha caratterizzato nel 2006, più del 70% degli interventi di consulenza presso le aziende nostre clienti.

Stiamo appunto parlando del "modello organizzativo".

Il modello organizzativo più utilizzato dalle aziende che ci hanno contattato è il modello "funzionale", basato sulla classica struttura direzionale verticale a piramide.

Questa forma di organizzazione, molto utilizzata e che ha permesso a molte strutture di ottenere buoni risultati, ha cominciato a mostrare i suoi limiti in maniera evidente da circa 10 anni, ovvero da quando il mercato ha subito una radicale trasformazione in termini di dinamismo e competitività.

Tra i più evidenti, possiamo citare la minore efficienza nelle interfacce funzionali (difficoltà di mantenere fede su tempistiche e costi), il dilatarsi dei tempi di esecuzione delle attività (tempi di attraversamento poco competitivi), i ritardi nel rispondere alle nuove esigenze del mercato (time to market troppo lungo o ritardi nel rendere operative nuove strategie), ecc.

Ci siamo trovati quindi a dover riorganizzare le aziende secondo un nuovo e più efficace modello organizzativo, ovvero "per processi".

Ma cosa vuol dire organizzazione per processi?

Il significato, volendo descriverlo in sintesi, è "separare le diverse attività, identificandole appunto come "processi" e delineando con precisione il responsabile di riferimento, tutti gli "input" necessari allo svolgimento dell'attività e gli "output" previsti dalla richiesta del cliente oppure del processo successivo o correlato."

Obiettivo di ciascun processo è "creare valore aggiunto".

Questo tipo di organizzazione permette di monitorare ogni singolo processo e valutare il valore aggiunto che ne deriva.

I concetti sui quali si basa l'organizzazione per processi e che vengono perseguiti all'infinito sono: pianificare, eseguire, verificare, migliorare.

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



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

L'approccio che solitamente suggeriamo, specialmente per le piccole e medie imprese che vogliono cominciare ad organizzarsi per processi è, nella fase iniziale, quello di accogliere una struttura di tipo misto.

Dato che la struttura mista mantiene il potere decisionale presente nel modello funzionale, è indispensabile dedicare particolare attenzione alla definizione degli obiettivi dell'azienda e quelli individuali di ogni responsabile, per non incorrere in inutili sovrapposizioni e conflitti che sovente risultano essere la causa principale di risultati poco soddisfacenti.

I benefici legati a questa organizzazione di tipo misto consistono principalmente nel fatto che il cambiamento ha luogo in modo da non stravolgere quanto l'imprenditore ha creato e che già permette all'azienda di perseguire dei risultati.

E' bene tenere presente che per le risorse umane coinvolte nei cambiamenti di tipo organizzativo, è fondamentale una fase di crescita culturale che dia loro modo di capire ed assimilare il proprio ruolo all'interno del nuovo modello organizzativo.

Nella fase finale in cui l'azienda passa dalla struttura mista a quella definitiva, l'attenzione viene posta sulla totale gestione delle attività per processi.

L'organizzazione per processi è un'evoluzione organizzativa ed è, a nostro avviso, un obiettivo da perseguire per le aziende negli anni a venire.

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.

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

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

- 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

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:

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

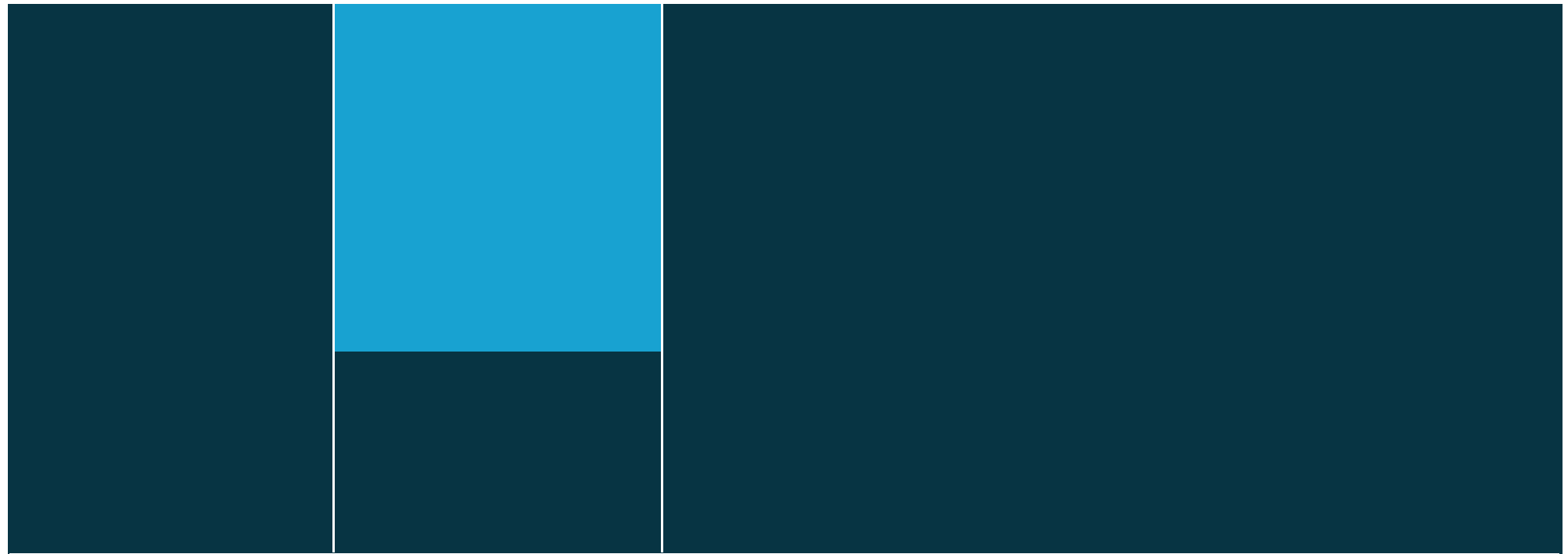
- [Far decollare una nuova attività imprenditoriale](#)
- [Gestire rapidamente e con successo una crisi aziendale ancora reversibile](#)
- [Fornire supporto manageriale ad un'azienda che possiede un buon potenziale di sviluppo, ma con un'organizzazione inadeguata](#)
- [Ricoprire temporaneamente un imprevisto 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](#)

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



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](#)