



Le passate newsletter

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

Newsletter
 01.03.2007



Temporary Management: evoluzioni e consigli

Egregio Amministratore ,

Primo Piano

- Temporary Management: evoluzioni e consigli ...
- Un Manager Temporaneo presso la vostra azienda ...
- 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....

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

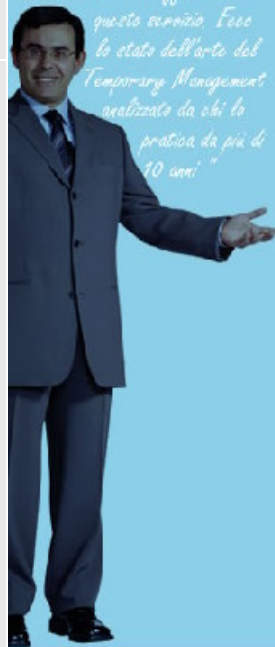
Via Frà Diamante 17
 50143 - Firenze Italy

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

info@shortconnection.com

di Richard Bennet

"Oggi tutti parlano di Temporary Management, molti lettori sono affascinati da questo servizio. Ecco lo stato dell'arte del Temporary Management analizzato da chi lo pratica da più di 10 anni"



Temporary Management : evoluzioni e consigli.

Con questa newsletter vorrei dare seguito all'ormai considerevole numero di richieste pervenute da parte di imprenditori che fanno capo sia ad aziende di piccole che di medio grandi dimensioni, interessati ad avere un aggiornamento sullo stato dell'arte del Management Temporaneo nel nostro paese.

Obbiettivamente devo dire che rispetto ad una decina di anni fa, quando parlare di Management Temporaneo era davvero un'impresa pionieristica, le cose sono molto cambiate.

L'evoluzione dei mercati e l'aumento della pressione competitiva sono stati i fattori che hanno agito da propulsori per lo sviluppo di questa nuova filosofia di business.

Oggi il Management Temporaneo è un concetto acquisito, se ne parla sul Sole 24 ore, sul Mondo, su Panorama, all'interno di trasmissioni radiofoniche e televisive che si occupano di economia, possiamo senza dubbio dire che è naturalmente maturata la consapevolezza della presenza di un nuovo servizio a disposizione delle aziende.

L'imprenditore italiano ha capito il vantaggio dato dalla possibilità di utilizzare, per un limitato periodo di tempo, risorse manageriali con elevate competenze per riorganizzare, potenziare e formare culturalmente i reparti più deboli della propria azienda, riuscendo a modificare velocemente la struttura organizzativa ed a trarne i vantaggi in termini di performances interne e sul mercato.

In effetti ci stiamo avvicinando ad un livello di utilizzo del Management Temporaneo pari ad altri paesi europei e d'oltre oceano dove è ormai da anni consolidato ed entrato a far parte delle consuetudini gestionali/organizzative delle aziende.

Un fattore nuovo ed a nostro avviso importantissimo è il recente incremento della domanda di Management Temporaneo riscontrato da aziende di piccole dimensioni che fino a qualche anno fa non prendevano neanche in considerazione questa opzione.

Analizzando le nostre esperienze in termini di progetti eseguiti emerge che questo tipo di azienda è solitamente una realtà che opera nel settore della produzione industriale, sviluppa un fatturato dai 10 ai 30 milioni di euro, commercialmente opera a livello internazionale e sente forte la necessità di efficienza sia per mantenere la competitività sul mercato sia per passare dalla sua veste di produttore/artigiano a vera e propria industria, inserendo logiche organizzative nel suo tessuto interno a tutti i livelli.

Le imprese di questo tipo recepiscono molto bene questo nuovo servizio perché si presentano in una forma "grezza" e possono essere facilmente "modellate" dai managers esperti che intervengono nel progetto.

Solitamente l'organizzazione di queste realtà si è sviluppata nel tempo, sulla base delle esperienze accumulate fino a quel momento dalla proprietà che da autodidatta ha gestito l'azienda nella filosofia del dare soluzione ai vari problemi man mano che si presentavano mentre la struttura cresceva. Inevitabilmente tale "navigazione a vista" è causa del proliferare di una quantità di errori occulti i quali, entrando a far parte dell'operativo quotidiano, rendono l'azienda una struttura goffa che rischia di perdere snellezza nella gestione dei processi e di conseguenza competitività rispetto ad aziende simili, ma ben organizzate.

A posteriori, le piccole realtà che hanno usufruito, magari per la prima volta del Management Temporaneo e spesso con un approccio titubante, riscontrano risultati positivi in termini di guadagno di efficienza ai vari livelli in tempi piuttosto brevi. Il gradimento da parte di questo segmento aziendale verso il Management Temporaneo è di fatto la miglior referenza per gli imprenditori che lo utilizzeranno in futuro.

Una nota d'allarme che mi sento di portare all'attenzione delle imprese di questo segmento, proviene dall'esperienza riportata dai nostri manager.

Capita a volte che l'imprenditore, cercando di avvicinarsi per la prima volta al Management Temporaneo, cada erroneamente nella "ricerca di personale dirigenziale con contratti a tempo determinato" e si trovi poi nella spiacevole condizione di vedere il progetto andare in fumo senza portare i risultati desiderati.

E' fondamentale affidare progetti di Management Temporaneo a Manager Temporanei professionisti, con alle spalle almeno 5 o 6 progetti eseguiti ricoprendo ruoli di alta direzione e con relative referenze positive documentate e verificabili.

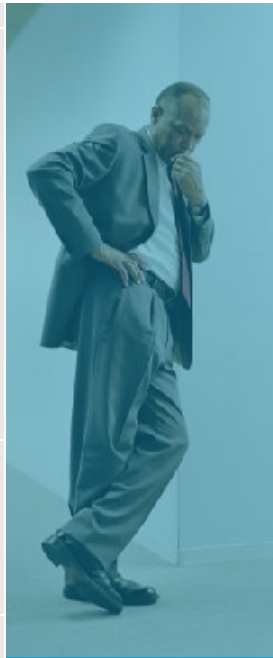
Un manager, anche dotato di buone capacità, ma che si improvvisi manager temporaneo senza una adeguata formazione o senza alcuna supervisione, rischia di essere delegato ad un ruolo che non è preparato a ricoprire, mettendo a rischio il Suo cliente e la Sua stessa reputazione.

Sintetizzando, potremmo dire che:

- La ricerca di personale dirigenziale con contratti a tempo determinato ha come scopo la valutazione di un manager che ricopre un ruolo ben definito con l'obiettivo di integrarlo definitivamente nella struttura.

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 ...](#)



- La ricerca di un servizio di Management Temporaneo ha come obiettivo la rapida riorganizzazione o il potenziamento dell'azienda o di uno o più reparti della stessa, insieme con la formazione del management residente che dovrà poi continuare nella gestione dell'azienda dopo l'intervento.

Lasciando ulteriori approfondimenti ai miei colleghi, vorrei concludere dicendo che la nostra previsione in merito ai futuri sviluppi del Management Temporaneo in Italia è che le piccole realtà essendo più numerose delle medio grandi aziende, contribuiranno in maniera rilevante ad aumentare la domanda e di conseguenza l'offerta e la qualità dell'offerta di questo servizio, semplicemente come già è accaduto in altri paesi.

Un Manager Temporaneo presso la vostra azienda

Come certo già saprete, noi di Short Connection Italia per politica aziendale, non abbiamo una struttura commerciale.

Dopo una valutazione attenta della richiesta di consulenza e un ampio scambio di idee telefonico ed epistolare. Il nostro staff seleziona due manager/consulenti la cui somma di competenze possa sicuramente coprire ogni problematica scaturita dai precedenti colloqui.

Il primo incontro. L'imbarazzo dell'imprenditore.

Sovente al primo incontro, specialmente nelle aziende che non hanno mai usufruito di manager esterni, l'imprenditore trova una forma di imbarazzo nell'esporsi il proprio problema. Non è un imbarazzo caratteriale, ma inconscio. Un inconscio che scaturisce dal semplice pensiero che naviga nella loro mente mentre espongono il problema. Se potessimo visualizzare questo pensiero ci vedremo scritto: "Faccio questo lavoro da più di 40 anni e ho sempre fatto tutto da me... ma questi due come fanno ad arrivare alla mia esperienza... non capiranno niente di ciò che gli sto raccontando!"

Questi due siamo io ed il mio collega, che in realtà stiamo ascoltando ciò che ci viene raccontato e cerchiamo di capire da un linguaggio inconsciamente criptico le esigenze da affrontare.

La schiarita – Sono in gamba devo ammetterlo

Siamo a colloquio da più di un ora e le cose cominciano a cambiare. L'imprenditore prende fiducia nelle nostre competenze e noi finalmente non dobbiamo più decodificare i messaggi.

Com'è accaduto il cambiamento? Semplicemente perché l'imprenditore durante il colloquio, subissandoci di domande continue a cui ha ottenuto risposte sempre competenti ha capito che di noi si può fidare. L'esame è passato.

Dieci anni fa mi domandavo come ciò potesse avvenire, e un po' la cosa mi irritava, oggi ho capito che per molti imprenditori è difficile credere che due manager esterni possano entrare così velocemente nelle tematiche della loro azienda, questioni che loro gestiscono in prima persona oramai da decenni.

Lo so, sembra strano, però per noi abituati a razionalizzare confrontandoci ogni giorno con problemi diversi, entrare in poche ore in sintonia con l'imprenditore e l'azienda è molto semplice.

E' per questo che non ci definiamo consulenti, ma siamo manager temporanei che fanno anche consulenza.

Qualcuno di voi potrebbe essere giustamente scettico. Richiedete un incontro a Short Connection Italia e rimarrete piacevolmente stupiti.

La prima giornata di consulenza.

Siamo al quarto caffè e la riunione è giunta oramai al termine.

A volte per noi è questa la fase più dura. Ciò accade quando le problematiche sottoposteci non hanno a nostro avviso soluzione o addirittura quando le strategie da attuare sono imposte dall'imprenditore. Ci congediamo dalla riunione non accettando il futuro incarico. Non operiamo mai su di una consulenza di cui non siamo assolutamente convinti della buona riuscita della stessa.

Nell'altro caso alla fine della riunione abbiamo già razionalizzato le tipologie di intervento da attuare e le sottoponiamo all'imprenditore che se concorda, ci autorizza alla fase successiva del nostro modello di consulenza, l'analisi di focalizzazione.

L'analisi di focalizzazione cos'è e perché va fatta?

L'analisi di focalizzazione che viene svolta dai nostri manager/consulenti presso la sede del cliente, ci permette di analizzare e verificare l'esattezza delle problematiche presentate dall'imprenditore durante il nostro primo incontro.

Durante l'analisi di focalizzazione, intervistiamo il personale aziendale che riteniamo essere coinvolto nelle tematiche che siamo chiamati a risolvere.

Molte volte ci accorgiamo dopo le interviste ed un'analisi accurata dei processi aziendali che l'imprenditore ha sì ben inquadrato il problema, ma non ha ben capito le cause.

Questa situazione può sembrarvi paradossale, ma ha una semplice spiegazione. Chi vive l'azienda tutti i giorni in prima persona come l'imprenditore, spesso non si accorge delle vere cause di certe inefficienze proprio perché convive con le medesime da anni. Forse l'azienda è nata così e crescendo non ha dato importanza ad alcuni aspetti dai quali oggi non può più prescindere.

Solo quando la dimensione aziendale diventa importante, oppure quando fattori congiunturali esterni all'azienda aumentano le problematiche, anche le antiche inefficienze con cui si è convissuto per anni concorrono a diminuire l'efficienza aziendale. Ecco che allora l'azienda non "va" più come è sempre "anadata"

Nel corso dell'analisi di focalizzazione ci confrontiamo giornalmente con l'imprenditore per condividere le nostre scoperte.

Imprenditore : incredule, scettico sulla difensiva

"Allora... le volevamo dire che oggi durante la nostra analisi è emerso che..." con dovizia di dettagli seguendo i nostri appunti raccontiamo fatti e sensazioni percepite, cominciando a delineare sempre più esattamente le cause dell'inefficienza aziendale.

Anche in questa fase sovente percepiamo il disagio dell'imprenditore che torna a pensare – "Faccio questo lavoro da più di 40 anni e ho sempre fatto tutto da me... non sono queste le cause dei problemi..."

Devo ammettere che questa è una delle fasi del mio lavoro che prediligo perché è difficile e importante, tuttavia al contempo colma di soddisfazioni.

E' qui che io ed i miei colleghi dimostriamo all'imprenditore nostro interlocutore, capacità strategiche, organizzative e competenze reali specifiche. Cominciamo con il dimostrare senza ombra di dubbio la fondatezza delle nostre idee e scoperte. Facciamo razionalizzare l'imprenditore su argomenti a cui non ha mai posto attenzione. Cerchiamo di far ben capire che qui non si tratta di stabilire chi è il più "bravo" noi o l'imprenditore, noi di Short Connection non siamo in competizione con nessuno. Bensì parliamo di fare nuove strategie e processi aziendali nell'interesse esclusivamente e assoluto dell'azienda stessa. Certo, non siamo là per convincere nessuno, noi non dobbiamo convincere nessuno, noi siamo là per dare certezze su politiche aziendali corrette.

Il feeling

Nel corso dell'analisi di focalizzazione nasce il feeling tra noi e l'imprenditore che giorno dopo giorno comincia a riporre in me e nei mie colleghi maggiore fiducia. E' ovvio che ad ogni nuova proposta di cambiamento qualche sintomo nostalgico riaffiora - "Faccio questo lavoro da più di 40 anni e ho sempre fatto tutto da me..." ma va momento dopo momento affievolendosi. Riapparirà più forte al momento vero del cambiamento, cioè quando metteremo in pratica i cambiamenti concordati con l'imprenditore.

Presentazione dell'analisi, inefficienze soluzioni e fasi del cambiamento

Avendo già ampiamente condiviso con l'imprenditore nei giorni di analisi presso l'azienda opinioni ed idee, la relazione finale non è certo una novità per entrambi, ma una sintesi dell'inefficienze delle possibili soluzioni, delle fasi e quali manager servono per mettere in atto il cambiamento.

Al termine della presentazione candidiamo i responsabili interni (se esistono, se hanno il carattere e le competenze necessarie) idonee a portare avanti il cambiamento con la nostra supervisione.

Se ciò non fosse possibile per vari motivi allora sottoporremo all'attenzione dell'imprenditore la figura/e più idonea nella rosa dei nostri manager temporanei per effettuare il cambiamento richiesto.

Dopo l'analisi abbiamo convenuto con l'imprenditore che l'azienda (180 dipendenti metalmeccanica) necessitava di due manager temporanei, uno con l'incarico di direttore generale, l'altro quale direttore commerciale.

Saremo affiancati dal figlio dell'imprenditore per tutta la consulenza. Io mi sono fatto carico della direzione generale, l'altro mio collega Maurizio C. si è fatto carico della direzione commerciale.

Era da tempo che non lavoravo in squadra con Maurizio che conosco oramai da dieci anni e la cosa mi ha fatto molto piacere.

L'incarico prevede la nostra permanenza presso il cliente per almeno sei mesi.

Il primo giorno

(Per ovvi motivi di privacy nomi e luoghi sono inventati)

Arriviamo a Biella di fronte al cancello alle 08.00, chiedo di entrare presentandomi alla portineria. "Buon giorno siamo Luigi M. e Maurizio C. di Shortconnection Italia abbiamo un appuntamento con il Dott. Rossi (l'imprenditore)" il cancello si apre.

All'ingresso troviamo il Dott. Rossi che ci attende. Dopo i saluti ed alcuni aggiornamenti sulle novità aziendali, ci conduce a nostri nuovi uffici. "Ecco questo è il suo ufficio Luigi accanto al mio e questo è il suo Maurizio accanto allo staff commerciale. Prendete possesso degli uffici, ci vediamo alle 09.30 da me. Ben arrivati"

"Gran bel ufficio!" dico a Maurizio "Davvero bello" risponde.

Sono le 09.30 è tempo di recarsi nell'ufficio del Dott. Rossi. Dopo una prima riunione a quattro dove è presente anche Simone Rossi il figlio dell'imprenditore, concordiamo come presentare il nostro arrivo a tutta l'azienda. Scegliamo di farlo subito dopo la pausa pranzo.

Sono le 14.10 la riunione con responsabili e quadri è iniziata da 10 minuti e tutti, come sempre accade, cominciano a guardarci con fare di scherno misto a sfida. Niente paura io e Maurizio siamo abituati. E' normale che noi, i due nuovi arrivati con incarichi di cotale importanza siano già sotto esame fin dai primi minuti. La riunione termina alle 15.00

14 Giorni dopo

Sono passati quindici giorni dal nostro insediamento. In queste due settimane ci siamo immersi nella quotidianità dell'azienda e nel suo modello di business. Così dall'interno riusciamo a confermare le nostre sensazioni iniziali, già presenti nell'analisi di focalizzazione, ed ad apportare ove occorre quei "ritocchi" significativi alle nostre future strategie. Giorno dopo giorno ci confrontiamo con l'imprenditore per chiarire e rendere più nitide situazioni ed atteggiamenti delle figure chiave presenti in azienda. Simone Rossi ci segue passo passo cercando di aiutarci come può ed imparando giorno dopo giorno come analizzare e razionalizzare le più svariate situazioni aziendali sia di processo che umorali dei dipendenti.

L'azione

Io e Maurizio ci siamo incontrati, con Simone Rossi sempre presente, e abbiamo redatto il piano

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

d'azione da sottoporre al papà di Simone. Sono passati 20 giorni dal nostro arrivo e l'azienda ha capito la nostra professionalità, tanto che i responsabili cominciano a rivolgersi a noi come interlocutori primari.

Nel pomeriggio abbiamo presentato al Dott. Rossi le nostre riflessioni, sensazioni e strategie per arrivare agli obiettivi concordati. Abbiamo carta bianca, da domani si comincia sul serio.

L'impatto

La prima settimana di carta bianca è sempre la più difficile. Non tutti metabolizzano facilmente che da ora l'interfaccia direzionale siamo io e Maurizio e che il Dott. Rossi è disturbabile solo per questioni personali.

Questa è la settimana delle barricate delle trincee che solitamente si dissolvono nei quindici giorni successivi, quando tutto torna alla normalità perché si è definitivamente capito che l'imprenditore ha per noi la massima fiducia.

Focolai di resistenza

Solitamente capita che qua e là all'interno dell'azienda in diversi livelli gerarchici dell'azienda restino piccoli focolai di resistenza. Tali sacche non sono generate dalla ovvia paura che le nostre figure (peraltro temporanee) posso generare, ma per atavica metodologia operativa che potremo riassumere con la classica frase: "Lavoro qui da 30 anni ed ho sempre fatto così, non vedo perché ora dovrei cambiare!" Io e Maurizio sappiamo che quanto prima riusciamo a convertire queste situazioni di freno in situazioni pro attive tanto prima arriveremo ai risultati e all'organizzazione aziendale che ci siamo prefissati.

Terzo mese di consulenza

L'azienda comincia a muoversi nella direzione giusta. Simone Rossi è entusiasta dell'esperienza che sta vivendo, il Dott. Rossi risente ancora delle lamentele iniziali che le sacche di resistenza gli hanno fatto nei mesi passati, ma capisce che la nuova organizzazione deve passare da una fase iniziale di proteste. Proteste che in realtà sono la certificazione della cattiva passata organizzazione. Per me e Maurizio le proteste sono un segnale positivo del cambiamento aziendale. Qualora durante il nostro operato non trovassimo alcuna resistenza vorrebbe dire che abbiamo sbagliato tutto. A volte questo da parte dell'imprenditore Dott. Rossi non è così facile da comprendere. Ma ai primi risultati tangibili allora si comprende che le passate lamentele erano necessarie nel processo di cambiamento organizzativo.

L'azienda è sui binari

Siamo quasi alla fine dei nostri sei mesi e l'azienda procede correttamente nell'applicazione del nuovo modello organizzativo.

Durante questi mesi abbiamo concordato con la proprietà lo spostamento all'interno della nuova organizzazione delle figure esistenti, in ruoli che più idonei alle capacità personali di ogni singolo individuo.

Sempre nell'ottica di traghettare l'azienda io e Maurizio abbiamo cominciato a proporre al Dott. Rossi e Simone una rosa di figure interne ed esterne all'altezza a ricoprire i nostri ruoli.

I nuovi padroni del vapore

Dopo una lunga e non facile selezione delle figure che ci sostituiranno, condivisa dal Dott. Rossi e Simone, abbiamo deciso di prolungare la nostra consulenza di almeno due mesi per il passaggio di testimone.

Così facendo, è stato possibile affiancare giornalmente, per quasi due mesi, il nuovo direttore commerciale e il nuovo direttore generale in modo da renderli operativi nel più breve tempo possibile, senza creare peraltro, alcuna difficoltà all'azienda.

A distanza di 18 mesi

E' passato quasi un anno e mezzo dalla fine della nostra consulenza e spesso ci sentiamo con il Dott. Rossi non più come consulenti aziendali, ma consulenti suoi personali. La cosa ci fa molto piacere.

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.

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

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

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
- 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:

- [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](#)