



Le passate newsletter

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

Newsletter

№. 1 Anno 2008

di Richard Bennet



Egregio Amministratore ,

## Primo Piano

- [Crescita fuori controllo opportunità che ...](#)
- [Esigete, esigete, esigete ne va del buon risultato dell'intero progetto ...](#)
- [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

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

## Errate informazioni, errate percezioni.

Per la prima newsletter del 2008 mi ero riproposto di fare un'analisi dei vari progetti da noi sviluppati negli ultimi anni e di ricercare un comune denominatore nelle richieste espresse dai nostri clienti.

Da questa mia analisi è emerso che gran parte dei progetti, circa due terzi, si sono aperti con clienti che desideravano intervenire su un reparto specifico dell'azienda che presentava ben determinate problematiche, mentre solamente in un terzo dei casi hanno richiesto a noi, partendo da un'analisi della struttura a 360 gradi, di identificare le aree critiche che penalizzavano le performance dell'azienda ed ovviamente di delineare le soluzioni ed applicarle.

L'informazione interessante, a mio avviso, la si coglie analizzando sempre in maniera globale i progetti nel loro prosieguo, ovvero nel come si sono sviluppati e poi conclusi.

E' necessario ricordare che il nostro approccio al progetto di consulenza di direzione prevede, a prescindere dalla richiesta del cliente, una prima fase di analisi che noi definiamo focalizzazione.

Durante la focalizzazione, i nostri manager vivono l'azienda dall'interno per alcuni giorni, in base alla dimensione della struttura, valutandola nei flussi, nelle strategie e soprattutto nelle competenze delle persone che la compongono.

Grazie a questa "pre analisi" riusciamo a dare la nostra opinione sul problema indicato dal cliente, ma soprattutto a chiarire come mai quel problema si è verificato e se carenze presenti in altre aree aziendali ne sono la concausa.

L'analisi di focalizzazione si conclude con la presentazione delle soluzioni "secondo noi", di chi serve per metterle in pratica e quanto tempo serve al nostro/i manager temporaneo per renderle operative.

Ho ritenuto importante descrivere questa prima fase, comune a tutti i nostri progetti, proprio perché l'80% delle analisi di focalizzazione mette in evidenza problemi importanti anche in aree differenti rispetto a quella indicata dal cliente come critica ed in alcuni casi il vero problema, motore dell'inefficienza della struttura, la coinvolge solo marginalmente.

*In sintesi il problema espresso dal cliente non sempre coincide con il reale problema della sua azienda.*

Un caso ricorrente è la richiesta di intervento per risolvere un problema nell'area commerciale che risulta poi essere da imputare al commerciale/forza vendita solo per un 40% ed ai flussi di produzione e logistica per il restante 60%.

Solitamente chi richiede il nostro intervento è il consiglio di amministrazione o la proprietà. Sovente abbiamo riscontrato che la difficoltà nel portare l'attenzione sul reale problema della propria azienda, scaturisce dal fatto che queste figure direzionali si trovano a valutare informazioni che arrivano nei loro uffici già distorte, proprio a causa della disorganizzazione e confusione di ruoli e responsabilità presente in azienda.

Un esempio di massima: l'ufficio acquisti non è ben strutturato e compra male, ciò che viene acquistato male crea problemi alla produzione in termini di costi, tempi, ritardi, qualità; il risultato è un prodotto troppo costoso o qualitativamente carente ed il problema si ribalta sul commerciale che lamenta la mancanza di competitività verso i concorrenti; interviene la proprietà che vedendo un calo delle vendite cerca di agire con interventi sulla forza vendita o sulla direzione commerciale e con questa intenzione chiama noi.

L'azienda è un organismo complesso, quotidianamente nascono informazioni che devono essere trasferite che generano azioni e reazioni e tutto funziona bene solamente se ben strutturato e ben organizzato in ogni sua piccola parte, pena l'inefficienza e la perdita di competitività sul mercato.

Utilizzare un manager temporaneo, dotato di competenze adeguate per valutare l'azienda nei suoi flussi organizzativi, permette all'imprenditore di avere informazioni precise e soluzioni chiare da valutare prima di metterle in pratica, per passare poi alla fase operativa sapendo esattamente quali sono gli obiettivi da raggiungere e come perseguirli.

Questo nuovo strumento di business è estremamente efficace per intervenire sui punti deboli dell'azienda, sfruttando un supporto direzionale/operativo fino al raggiungimento delle soluzioni per poi continuare in autonomia, sicuri delle potenzialità della propria struttura.

Il Management Temporaneo si sta consolidando sempre di più in Italia come strumento utilizzato dalle aziende, proprio perché permette di usufruire temporaneamente di competenze e professionalità di alto livello, senza doverne sopportare il costo a tempo indeterminato.

## Esigete, esigete, esigete ne va del buon risultato dell'intero progetto.

Un grazie a tutti i nostri lettori che ci scrivono con interesse e pongono alla nostra attenzione

## Cancellami

Qualora non desidero 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 ...](#)

quesiti sempre nuovi e molto articolati.

Oggi vorrei rispondere a quanti sono "perplexi" sull'utilizzo dei Manager Temporanei nella loro azienda.

Gli scettici si dividono in due schieramenti, quelli che hanno avuto esperienze di consulenza "classica" deludenti e quelli che per esperienze negative vissute da altre aziende rifiutano l'approccio alla consulenza in generale.

Certo ora vi domanderete perché ci scrivono se per loro la consulenza non è funzionale? Semplice hanno percepito che comunque il Management Temporaneo è qualcosa di diverso, un tipo di consulenza molto più vicina alle loro esigenze, una consulenza svolta almeno dieci ore al giorno per cinque giorni alla settimana.

I diffidenti come possono fugare i loro dubbi?

Noi riteniamo che la cosa più semplice sia incontrare e parlare direttamente con il/i manager temporanei che poi presumibilmente si faranno carico di operare presso l'azienda.

Ciò vi permetterà di capire senza equivoci la qualità e le capacità del manager temporaneo a cui affiderete il cambiamento della vostra azienda.

Short Connection infatti, non ha mai avuto al proprio interno una struttura commerciale per promuovere i suoi manager sul territorio. Questo a conferma del fatto che riteniamo inutile e poco professionale che un commerciale "venda" uno dei nostri manager. I nostri manager non si vendono si apprezzano si scelgono e ci si fida per le loro competenze.

Ecco perché sono direttamente i nostri manager che di volta in volta si recano presso l'azienda potenziale cliente, dopo essere stati selezionati in base alle competenze richieste per risolvere il problema presente nella impresa.

E' qui che si crea il primo feeling tra la proprietà e i nostri manager, è qui che l'imprenditore riesce con la sua esperienza a valutare chi ha di fronte. E' qui che capisce se fa la scelta giusta.

Qualunque sia l'azienda di Management Temporaneo che selezionerete come vostro interlocutore, non dovrete prescindere dall'esigere di parlare direttamente con i manager che per competenze potrebbero seguire la vostra azienda. Questo fin da le prime battute. Non vi lasciate trascinare in soluzioni del tipo:"intanto ci racconti il suo problema e poi vedrà che troveremo il manager che fa al suo caso".

Esigete, esigete, esigete ne va del buon risultato dell'intero progetto.

## 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.

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

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.

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

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](#)