



Le passate newsletter

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

## Newsletter

N. 5 Anno 2008



Scarica versione stampabile (pdf)

## Tempi duri ma non per tutti

### Primo Piano

- [Tempi duri ma non per tutti...](#)
- [Gestire l'azienda per processi...](#)
- [Ascolti il parere degli imprenditori che hanno utilizzato i nostri Manager Temporanei ...](#)
- [Ripondiamo alle vostre domande ...](#)
- [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

di Richard Bennet

## 2 novità da non perdere !

1° novità:

Da oggi la nostra newsletter avrà uno spazio dedicato alle vostre domande.

Verrà selezionata una domanda tra le varie che ci avete posto e pubblicata con la relativa risposta.

Ci sembra una buona idea per far condividere ai nostri lettori i quesiti da loro stessi più richiesti e che hanno suscitato maggior interesse

[Leggi la prima domanda selezionata](#)

2° novità

Egregio Amministratore ,

### Tempi duri ma non per tutti.

Giornali, televisioni e politici parlano di tempi duri ... c'è chi nientemeno azzarda previsioni dicendo che i tempi duri non ci lasceranno sino al primo trimestre 2009.

E gli imprenditori in questo clima così pessimistico che devono fare?

La nostra passata newsletter intitolata "La solitudine dell'imprenditore" a Vostro dire è stata dirompente tanto da suscitare in Voi lettori senso di critica e voglia di confrontarsi. La nostra redazione ha ricevuto in 10 giorni ben 1243 e-mail a vario titolo sull'argomento. Ovviamente non preoccupatevi risponderemo a tutti.

In tantissime di queste e-mail si faceva riferimento all'attuale situazione congiunturale, alla possibile recessione economica ed alla concorrenza sleale dei paesi emergenti. Molti di Voi sono palesemente disorientati e ci chiedono che fare.

Le situazioni più comuni sono improvvisi cali di fatturato, leggere difficoltà finanziarie e l'aumento dei costi di gestione.

Ovviamente è impossibile qui dispensare una ricetta idonea a risolvere le molteplici situazioni, senza analizzare nel dettaglio modello di business, numeri e organizzazione dell'azienda, ma ci possiamo spingere a delineare delle iniziali riflessioni, regole comuni, o meglio inquadramenti che sicuramente potranno dare una prima risposta alla vostra domanda "che fare?".

- Non aspettare ..... tempi migliori
- Analisi del proprio core-business e del modello con cui viene posto in atto
- Analisi dell'organizzazione aziendale, chi fa cosa e come
- Idee nuove, approccio ai mercati di riferimento con occhi diversi

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

[Qui potrete vedere in anteprima la nuova veste, in termini di layout, della nostra newsletter.](#)

Saranno graditi i vostri commenti e le vostre critiche.

Ovviamente utilizzeremo i vostri contributi per apportare eventuali integrazioni e modifiche prima di renderla ufficialmente il nostro nuovo standard.

[Guarda la nuova news](#)

[Invia un commento, grazie](#)

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

- Nuovi manager avulsivi dall'attuale contesto e routine aziendale

Sembra un paradosso, ma è adesso che dovete investire, non esitate, non chiudetevi a riccio in attesa di chi sa quale miracolo o rilancio economico. Supponiamo che voi "fate" e gli altri Vostri concorrenti restano immobili ad attendere tempi migliori... vi ritroverete un vantaggio competitivo che al momento della ripresa i Vostri concorrenti non riusciranno più a colmare.

E' adesso il momento per mettere in discussione il Vostro core business e valutarne gli aspetti più critici. E' sotto la pressione della stagnazione del mercato che i punti critici vengono alla luce. Solo analizzandolo sotto stress si può capire come correggerlo, migliorarlo o perfino cambiarlo.

Pensavate di avere un'ottima organizzazione, flussi e processi di primissimo ordine, ma appena le vendite dei Vostri prodotti storici ristagnano e appena si sente la necessità di rividerli, integrarli con nuovi o addirittura sostituirli, restate con un pugno di mosche ... l'organizzazione aziendale non risponde o i tempi sono inaccettabili.

Ed è così che scoprite che la Vostra organizzazione non riesce ad avere idee nuove, o meglio non riesce a guardare il mercato dove siete sempre vissuti in maniera asettica, senza pregiudizi, obiettivamente. Ciò accade perché proprietà e organizzazione sono giustamente innamorati dei propri prodotti/mercati, ma questa condizione gli impedisce di fare valutazioni reali ed oggettive.

Fabbricare strategie, creare nuovi mercati, rivedere o sviluppare nuovi modelli organizzativi, richiede competenze pluri-disciplinari difficilmente riscontrabili in chi durante la Sua carriera ha seguito un solo settore merceologico o ancor peggio ha vissuto una sola azienda.

Da qui la necessità di utilizzare manager in affitto, o rivolgersi direttamente sul mercato per acquisirne di nuovi.

La parola d'ordine è "Reagire"!

Leggendo le nostre passate newsletter, facilmente scoprirete che chi negli anni passati ha seguito i nostri consigli in tempi di congiuntura economica mondiale oggi non è più preoccupato dai periodi di crisi anzi, li usa come cartina di tornasole per capire il grado di efficienza/qualità del suo modello di business, della sua organizzazione, dei suoi prodotti e dei suoi manager. Ha fatto tesoro dei nostri consigli e così si rinnova ed evolve con il mercato, fino alla prossima sfida.

**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](mailto: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.

## Gestire l'azienda per processi.

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."

Obbiettivo 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.

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 obbiettivi 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,

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

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.

### **Richieda senza impegno le nostre referenze.**

Nella completa trasparenza che ci contraddistingue da sempre, abbiamo deciso di mettere a disposizione di tutti coloro che lo richiederanno i riferimenti diretti degli imprenditori che hanno utilizzato i nostri Manager Temporanei e/o le nostre consulenze.

Ciò vi permetterà di poter contattare chi più preferite dei nostri clienti e chiedere direttamente a loro le nostre referenze e la qualità del nostro operato.

Noi la definiamo operazione massima trasparenza.

Ovviamente nella lista troverete esclusivamente gli imprenditori che ci hanno autorizzato ai sensi della normativa sulla privacy.

Inviando questo modulo riceverete la lista completa dei nostri clienti che potrete contattare direttamente.

Naturalmente la lista sarà inviata solo ed esclusivamente, previa verifica da parte nostra del contatto richiedente.

[Inviatemi le vostre referenze>>](#)

## 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

## Rispondiamo ai nostri lettori.

### Domanda:

Negli ultimi tre anni pur avendo cercato di limare i nostri margini, per cercare di mantenere il livello di competitività sul mercato, stiamo perdendo progressivamente fatturato.

Nonostante tutti i nostri sforzi la concorrenza sembra costantemente proporre ai clienti condizioni commerciali più vantaggiose su prodotti simili a quelli da noi venduti e non riusciamo a capire come ciò sia possibile, visto che i costi di produzione dovrebbero essere molto simili a quelli che anche noi dobbiamo sostenere.

### Risposta:

La mia sensazione è che ciò che voi date per scontato, ovvero che la concorrenza sostenga costi di produzione simili ai vostri non corrisponda alla realtà.

Molto probabilmente, le aziende vostre concorrenti, sono riuscite ad ottimizzare nel tempo le fasi del processo di produzione e vendita, raggiungendo così un modello di business più performante del vostro.

A conferma di ciò è la "costanza" del loro comportamento sul mercato.

Mi sembra di aver capito che non si stia parlando di una campagna isolata e di un concorrente in particolare, ma della concorrenza in generale e di una vostra crescente difficoltà a mantenere il passo con l'offerta competitiva.

Probabilmente il vostro modello di business, i vostri processi di produzione e di commercializzazione dei prodotti, sono gli stessi da diversi anni e questa mancanza di "rinnovamento" si fa sentire in maniera sempre più pesante, costringendovi a premere sull'unico fattore che può essere modificato senza interventi di natura organizzativa, il prezzo di vendita.

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

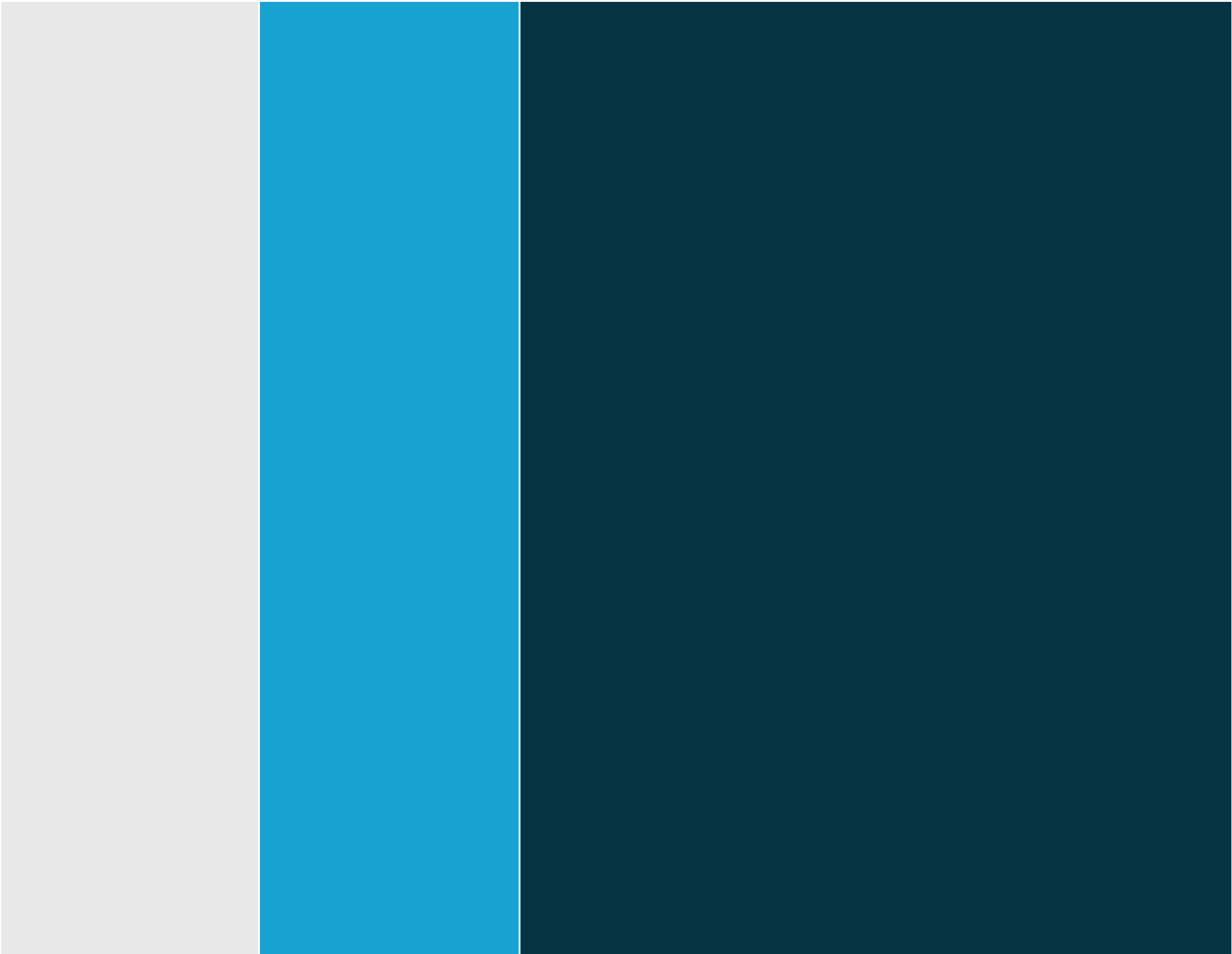
Oggi probabilmente siete nella condizione per la quale limare ulteriormente i margini è un'operazione che mette in crisi i risultati aziendali e di conseguenza rischiate di essere surclassati dalla concorrenza che quasi certamente, grazie agli interventi fatti negli anni, gode ancora di una buona marginalità che gli permette di muoversi in linea con le esigenze del mercato.

A mio avviso dovete correre ai ripari al più presto, prima che siate costretti a commercializzare i vostri prodotti "a rimessa".

Non vorrei essere brutale, ma ho visto tante strutture nella vostra situazione, trovarsi costrette dal mercato a lavorare in condizioni di sofferenza, in attesa di "tempi migliori" che non arrivano mai.

Vi posso assicurare che restare immobili sperando che la concorrenza crolli o che la richiesta del mercato cambi è sicuramente la scelta sbagliata, mentre rivedere i vostri processi interni ed esterni oggi che siete ancora nella condizione di farlo vi porterà indubbiamente dei vantaggi.

[Ponetci il vostro quesito >>](#)



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

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

