

Management & Consulting



LIVINGSTRATEVOLVE

I mal di pancia dei nostri clienti

Problemi di focalizzazione strategica

Qual è il mio business – quali sono i fattori critici di successo del mio business - chi sono i miei clienti – qual è il mio sistema di prodotto/servizio – in quale sistema competitivo mi muovo – qual è il mio vantaggio competitivo – come posso trovare nuovi clienti e/o fidelizzare quelli esistenti – come posso aumentare la mia redditività. Risolvere questi problemi significa aumentare quantitativamente e qualitativamente i risultati del proprio business.

Aziende private di dimensioni medie e grandi. Innovative, operano in contesti molto competitivi e selettivi sia nel settore manifatturiero (tessile e moda, legno arredo, metalmeccanico) che in quello dei servizi (ICT, grande distribuzione, editoria e media, turismo). Aziende tra i 100 e i 500 dipendenti, dove un management imprenditoriale si integra con quello professionale. Stanno attuando progetti complessi (innovazione tecnologica, qualità, digitalizzazione, internazionalizzazione, acquisizioni, diversificazione e entrata in nuovi settori). Al successo di questi progetti legano l'aumento della loro redditività e della loro competitività.

Camere di Commercio e Enti locali, con i quali realizziamo progetti di modernizzazione e di miglioramento organizzativo, favorendo il trasferimento in quel contesto di pratiche tipiche dell'impresa privata, pur con un'attenta considerazione delle differenze rispetto al settore privato. Differenze incompressibili, indotte dal carattere istituzionale della Pubblica Amministrazione. Collaboriamo con i Dirigenti allo sviluppo e all'applicazione di nuove strategie e progetti organizzativi che coinvolgono tutti i servizi, con l'obiettivo di migliorare il servizio all'utente, aumentare l'efficienza e creare partecipazione e coinvolgimento.

Problemi di ottimizzazione dei processi - efficienza ed efficacia

Come posso fare di più con le stesse risorse – come la mia organizzazione può lavorare meglio, producendo con maggiore qualità e minori costi – come posso motivare, responsabilizzare e coinvolgere i miei collaboratori – come ridurre gli sprechi, i ritardi, gli errori e i reclami – dove vale la pena di investire per migliorare la mia struttura – come posso rendere più snella ed efficiente la mia organizzazione. Risolvere questi problemi vuol dire recuperare, a parità di risorse, un extra di efficienza organizzativa e di energia.

Problemi legati alla previsione e all'interpretazione degli eventi futuri

Come evolverà il mio ambiente di riferimento e cioè il mio settore, il mio mercato. Quali saranno le necessità e le richieste dei miei clienti. Come si svilupperà la tecnologia di riferimento. Come ci dobbiamo preparare per il futuro – quali possono essere le conseguenze di alcune mie azioni e/o decisioni. Affrontare questi problemi porta ad essere più preparati rispetto gli eventi futuri, a prendere decisioni rispetto al futuro con più sicurezza e determinazione, a ridurre il rischio ed aumentare il proprio vantaggio competitivo.

Società di consulenza, sia italiane sia europee, con le quali collaboriamo per la realizzazione di progetti su misura sia di consulenza sia di formazione sia di project management. In Italia collaboriamo con continuità con l'Istituto Internazionale di Ricerca e con Formaper. A livello europeo siamo consulenti delle Agenzie Europee della Formazione (ETF – European Training Foundation), della Ricostruzione (EAR – European Agency for Reconstruction) e dell'organizzazione Eurochambres. Siamo consulenti di Hewlett Packard su progetti di formazione a microimprenditori. Per conto di queste organizzazioni abbiamo operato in: Repubblica di Macedonia, Serbia, Slovenia, Romania, Albania, Cipro, Ungheria, Egitto, Nigeria, Cina, Thailandia, India e Singapore.

La cura che proponiamo

Le nostre soluzioni nascono dall'approccio che noi definiamo **Living Strategy**, un modo di fare strategia differente, non direttivo, burocratico, dogmatico e complicante. Un approccio che, al contrario, punta a trasformare lo sviluppo strategico in un processo per focalizzare, facilitare, coinvolgere, dialogare, favorire il confronto e semplificare. L'obiettivo è sempre aumentare la competitività dell'azienda cliente, ma le soluzioni per pervenire a questo risultato devono essere individuate di volta in volta, collaborando con tutti i livelli dell'organizzazione.

Per affrontare queste tre tipologie di problemi offriamo tre tipologie di servizi consulenziale, rivolte a:

Sviluppare strategie aziendali e costruire sistemi di monitoraggio

Checkup strategici, visioni condivise, piani di sviluppo, business plan, report, sistemi di indicatori integrati sul modello della Balanced Score Card.

Realizzare sistemi di gestione per processi

Mappatura e ottimizzazione dei processi, gestione delle attività secondo il flusso dei processi (anche attraverso la progettazione di soluzioni informatiche di networking e groupware) per la realizzazione di sistemi organizzativi snelli e leggeri, nei quali i collaboratori si sentano coinvolti e motivati.

Il nostro metodo focalizza tre componenti della strategia aziendale, **visione, risorse, ambiente**. Fare strategia vuol dire far convivere positivamente questi tre aspetti, integrandoli e equilibrandoli. Questo bilanciamento è, in natura, il risultato di un processo di apprendimento *trials and errors* che porta ad individuare la strategia da percorrere. Il nostro apporto rende questo processo più veloce, meno rischioso, meno costoso e più efficace.

Elaborare scenari e modelli previsionali

Attraverso consulenze individuali e di gruppo a dirigenti e manager e la progettazione e l'implementazione di modelli dinamici (what if, business intelligence, sistemi per la presa di decisioni).

Facilitiamo il processo di apprendimento dei clienti, portandoli a riappropriarsi della propria strategia.

Lavoriamo con gruppi di lavoro allargati a tutte le figure chiave, agendo come facilitatori e consulenti, favorendo dialogo, confronto e ricerca.

Il processo ha un punto di partenza (checkup della storia e realtà corrente dell'azienda e del suo ambiente), un punto di arrivo ipotizzato (la visione di come sarà l'azienda se tutti gli obiettivi auspicati si realizzeranno, in un tempo dato e all'interno di uno scenario) e una serie di esperienze intermedie che chiamiamo, in senso stretto, **strategia aziendale**: queste portano a considerare soluzioni ed interventi mirati, realizzati secondo un piano di sviluppo dettagliato in un arco di tempo stabilito.

In particolare, quando lavoriamo allo sviluppo della strategia, cerchiamo di identificare **azioni leva**, focalizzate e capaci di imprimere slancio all'azienda, implementabili nel breve termine, utilizzando le risorse già esistenti. Caso per caso le leve possono essere individuate sia in specifiche attività o funzioni o nell'ottimizzazione di attività trasversali alle funzioni aziendali, quali i processi.

LIVINGSTRATEVOLVE è un team dove operano due generazioni di consulenti di direzione, integrando esperienze e competenze diverse. Dal 1992 è al servizio delle aziende clienti, per lo sviluppo delle loro organizzazioni e dei loro business, attraverso la messa a punto di strategie viventi.

Carlo Penco, specializzato in Business Development all'Università di Durham (GB), dal 1987 al 1992 ha lavorato in Formaper come esperto in formazione imprenditoriale e manageriale. Dal 1992 è consulente di direzione, esperto di learning organization e strategia aziendale

Claudio Cerulli, laureato in Ingegneria Elettronica e Telecomunicazioni, dal 1998 al 2003 manager in multinazionali del settore ICT nel campo della pianificazione delle strategie di marketing, dal 2003 è consulente di direzione, esperto nello sviluppo strategico d'impresa, con particolare riguardo all'impatto organizzativo delle nuove tecnologie applicative.



LIVINGSTRATEVOLVE

Milano

Via Carlo Pisacane 16
I - 20129 Milano
Mobile: +39 338 4988193
Phone & Fax: +39 02 73951878
Skype: carlo.penco
email: penco@e-livingstrat.com

Modena

Rua Pioppa 103
I - 41121 Modena
Mobile: +39 335 294808
Phone & Fax: +39 059 9782823
Skype: claudiocerulli
email: cerulli@e-livingstrat.com

www.e-livingstrat.com