



PROBLEMA

L'imprenditore di un'azienda elettromeccanica dell'hinterland milanese decide di creare una partnership con uno storico fornitore dell'azienda per lo sviluppo di un nuovo prodotto. Si tratta di una decisione strategica di grande importanza non solo per gli ingenti investimenti economici previsti, ma anche per il notevole impatto su tutta l'organizzazione.

RISULTATI

- La grande attenzione posta dal management delle due aziende nella realizzazione della BSC comune ha consentito di pianificare con precisione tutti gli aspetti della strategia a lungo termine
- Questa condivisione della strategia ha contribuito a rafforzare ulteriormente i buoni rapporti tra il management delle due aziende e il clima di collaborazione generativa ha portato a sviluppare nuove soluzioni inizialmente non previste
- La chiarezza nella definizione degli obiettivi strategici ha aiutato il middle management a tradurre la comune BSC in azioni pratiche definendo i carichi di lavoro, i tempi da rispettare e l'allineamento dei processi ai KPI identificati.

Attività integrate GRANCHI & PARTNERS

In un primo momento abbiamo svolto una consulenza strategica e un'attività di coaching e team coaching come da dettaglio:

- Sessioni individuali di coaching sull'allineamento della partnership alla Visione, Missione e cultura aziendale
- Consulenza sull'analisi dei rischi
- Team coaching con l'imprenditore e i responsabili di funzione incentrato sull'analisi di fattibilità della partnership
- Consulenza strategica negli incontri con il partner
- Creazione di una Balanced Scorecard comune tra le due aziende contenente gli obiettivi e i KPI relativi alla:
 - 1- Dimensione economica finanziaria
 - 2- Dimensione legata al valore aggiunto per i clienti
 - 3- Definizione dei processi relativi al raggiungimento degli obiettivi
 - 4- Definizione dei processi di apprendimento e innovazione delle due organizzazioni
- Abbiamo quindi fornito consulenza per l'allineamento delle balanced scorecard delle funzioni nelle rispettive organizzazioni, verificandone l'allineamento con la BSC comune
- La consulenza organizzativa ci ha visti impegnati nella definizione condivisa dei KPI delle BSC delle due organizzazioni
- Abbiamo quindi svolto un monitoraggio di sei mesi di misurazione dei KPI, attraverso un'attività di training on the job con il middle management di entrambe le organizzazioni
- Abbiamo infine analizzato gli scostamenti e fornito raccomandazioni sulle azioni preventive e correttive

- Il middle management ha fatto un notevole ricorso alla delega di attività ai collaboratori che hanno affrontato il progetto con motivazione e proattività
- Si sono creati team inter-funzionali composti da Risorse di entrambe le aziende e questo ha contribuito all'approfondimento della conoscenza reciproca e alla collaborazione
- I tempi previsti sono stati rispettati e la risposta del mercato al nuovo prodotto è stata in linea con le aspettative di entrambe le aziende