

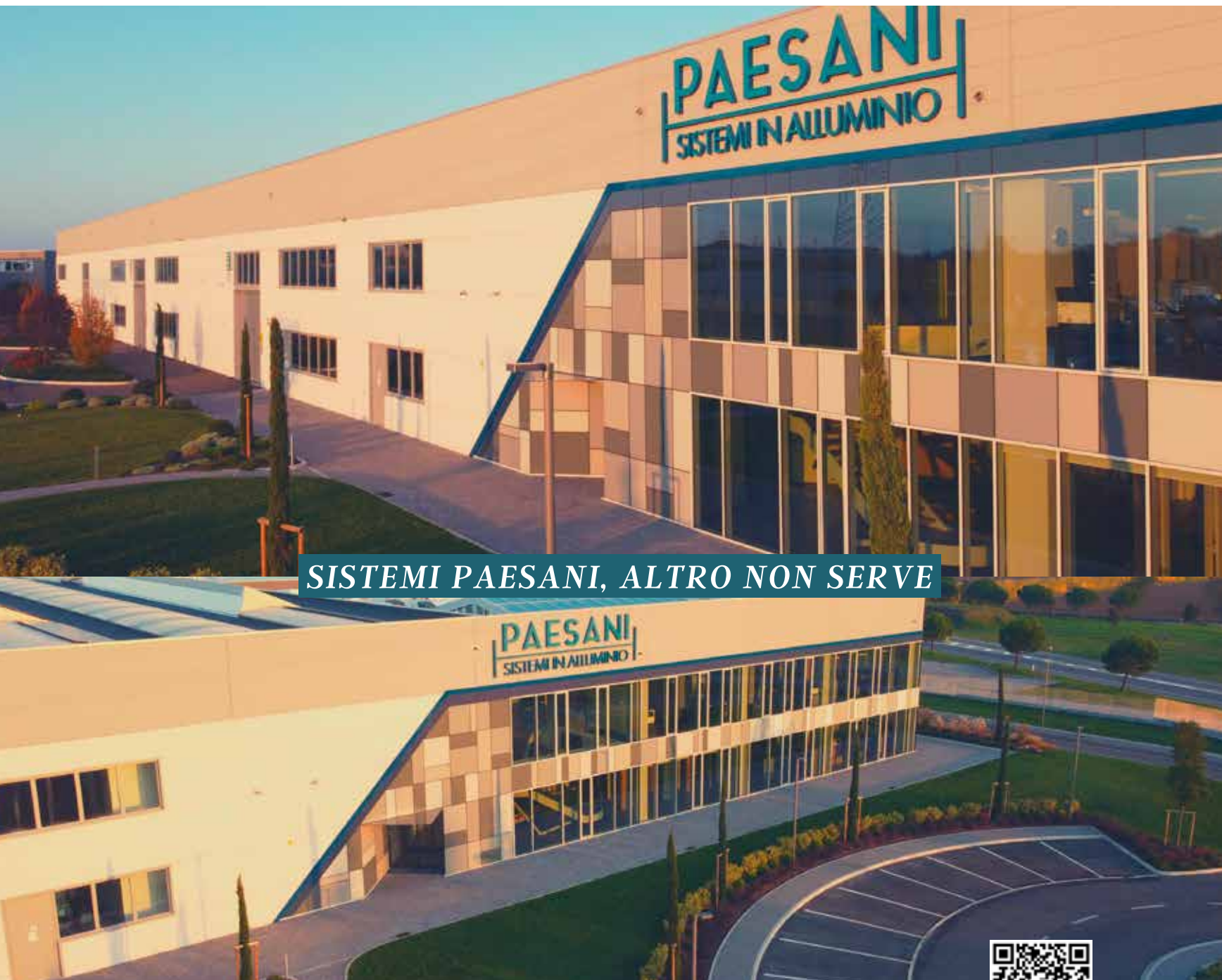
485

FINESTRA

NUOVA

**NUOVA VITA PER I GIARDINI REALI DI VENEZIA PROVE ITT:UTILIZZARLE
BENE MERCATO ATTUALE E FUTURO DI FERRAMENTA E ACCESSORI
ASSEMBLEA AITAL, IL PUNTO SULLE FINITURE SUPERFICIALI**

www.guidafinestra.it



SISTEMI PAESANI, ALTRO NON SERVE



PAESANI GROUP
DAL 1948 SISTEMI IN ALLUMINIO E
ACCESSORI PER SERRAMENTI



PAESANI GROUP



GESTIONE D'IMPRESA

LA COMPLESSITÀ E IL FASCINO DEL “FARE SERRAMENTI”

Giuseppe Piazza

Un'addizione continua di elementi fiscali, normativi, commerciali ha reso sempre più complicato un mondo già tecnologicamente complesso

Questi spazi nei mesi scorsi sono stati occupati dalle riflessioni dei miei colleghi su alcune tematiche, ciascuna relativa alla propria specializzazione, che rappresentano elementi strategicamente rilevanti nell'attuale sistema di gestione d'impresa.

Eppure, la maggior parte rappresentano “zone di confine”, territori in piena evoluzione e non ancora ben consolidati nella prassi manageriale dell'imprenditore e, pertanto, fonti di potenziali incertezze e complessità. È proprio “complessità” la parola chiave sulla quale vorrei soffermarmi in questa sede.

UN MERCATO “IMPAZZITO”

Innanzitutto, la situazione contingente di mercato. Gli operatori che incontro in questo periodo convengono tutti nel riportarmi l'eccezionalità delle attuali condizioni in cui le aziende del building stanno lavorando: in estrema difficoltà per la straordinaria tensione tra domanda e offerta, tra una richiesta di prodotto esplosa improvvisamente e un'estrema difficoltà nel reperire materie prime e, quindi, componenti necessari alla costruzione della proposta, vittime di un repentino risveglio dei mercati mondiali e, probabilmente, anche di bolle speculative, che prima o poi dovranno scoppiare.

Questo s'innesta in un sistema normativo attualmente ipertrofico, sia legato alla gestione delle emergenze covid sia ai sistemi di incentivazione e rilancio del comparto: se da un lato rassicurano sulle prospettive di continuità e di prosperità futura del business, dall'altro impegnano in procedure operative e percorsi burocratici talmente di-



HUB Serramenti nasce dall'esperienza di Oriens Consulting per permettere alle aziende del serramento di sviluppare potenzialità e valori identitari. Un partner d'eccellenza per le aziende del settore, in grado di accompagnarle in un percorso di sviluppo che passa attraverso innovazione, internazionalizzazione e digitalizzazione. HUB Serramenti è il consulente per definire strategia di crescita e di incremento della performance, per risultati sempre più ambiziosi.

L'AUTORE



Giuseppe Piazza

Founder & CEO di Oriens, originario di Vicenza, è attivo da diversi anni nel mercato della consulenza per la piccola e media impresa industriale e commerciale dell'Italia del Nord. Di formazione economica, si forma presso l'Università degli Studi di Padova, l'Università Cattolica di Milano, la Scuola di Direzione Aziendale dell'Università Bocconi di Milano, il Centro di Formazione Manageriale e Gestione d'Impresa di Bologna. Opera soprattutto nell'ambito strategia e organizzazione, marketing e comunicazione, project management, e-business e Talent Management, in quanto Partner PDA, Certificato Analista Comportamentale PDA



sincentivanti da far desistere, alla fine, anche il più motivato, paziente e organizzato degli operatori.

A questo clima di mercato, costellato di fattori esogeni, quindi non controllabili e orientabili dalla singola organizzazione, si aggiungono temi finora considerati motivo di curiosità e di opportunità, ma divenuti, ormai, confronto imprescindibile per rimanere sul mercato, perché rappresentano leva strategica per competere e per allinearsi con le evoluzioni velocissime del mercato.

DIGITALIZZARE: PERCHÈ E COME?

Prima fra tutte, la digitalizzazione: termine che da un lato spaventa per l'imperscrutabilità delle componenti tecnologiche per noi "comuni mortali" e, soprattutto, per la scarsa conoscenza degli ambiti di applicazione in termini di capacità di contribuzione alla creazione del valore; dall'altro ci attrae proprio per lo stesso motivo, ovvero perché ne intuiamo le possibilità per migliorare o addirittura rivoluzionare il nostro modello di business. In sostanza, il tasso di crescita della tecnologia supera quello della nostra capacità di adattamento e cambiamento.

Roba vecchia, ne parlava già Platone 2.400 anni fa nel Fedro attraverso il mito di Theuth e Thamus.

Solo che ora l'evoluzione digitale viaggia a velocità talmente elevate che è persino difficile rimanere aggiornati sui titoli delle nuove tecnologie, figuriamoci capire quali strumenti, funzionalità e benefici questi rappresentano e recano con sé.

La realtà? È che la digitalizzazione non rappresenterà ben presto né un problema né un'opportunità, ma semplicemente un obbligo per rimanere competitivi sul mercato.

LA DISTRIBUZIONE: UNA RIVOLUZIONE?

Una delle conseguenze principali della digitalizzazione è l'omnicanalità; termine che, a causa della consumerizzazione, ovvero della tendenza a replicare/richiedere nel business to business dinamiche di servizio a cui ci si è ormai abituati come consumatori, sta a indicare un'incipiente (ma in realtà già ampiamente in atto) rivoluzione nella customer journey, nel "viaggio" che l'acquirente compie nel percorso verso la conoscenza dell'azienda e l'acquisto del prodotto, dalla creazione della consapevolezza del bisogno fino all'utilizzo finale del bene acquisito.

 **IL DIGITALE COME SVOLTA? È ORMAI UN NUOVO OBBLIGO PER RIMANERE COMPETITIVI E NON USCIRE DAL MERCATO**

La pervasività del web nelle nostre abitudini entra quindi anche e soprattutto nei sistemi distributivi e, primo fra tutti, si insinua nel retail, creando scompiglio, ansia per il futuro, ma anche opportunità interessanti.

Il ripensare l'identità e il ruolo dello showroom, in termini di integrazione con tutti i punti di contatto cliente precedenti o successivi alla visita e dell'esperienza stessa da vivere negli spazi espositivi, sarà una delle sfide del futuro che l'imprenditore dovrà affrontare.

SONO LE PERSONE CHE FANNO LE COSE

Altra sfida fondamentale: le persone. Motivazione, crescita, incentivazione, fattori ambientali.

Il lavoro per chi è a capo di un'organizzazione è delicato e complesso, quando rapportato all'obiettivo di rendere la propria azienda attraente per collaboratori e potenziali collaboratori di valore. Valorizzare il talento interno è sempre stato leva di eccellenza nelle performance aziendali. Motivare al cambiamento per acquisire nuove modalità operative, conoscenze e competenze indispensabili per continuare a eccellere è l'ulteriore evoluzione del leader efficace.

Compito arduo, perché richiede sensibilità, capacità di comunicazione, empatia, visione.

IL CONTROLLO, SOPRATTUTTO

Altre invece le qualità richieste per tenere tutto il "sistema" impresa sotto controllo, con un approccio fatto di visione generale unita con un'attenzione maniacale al particolare, per il vitale rispetto delle tempistiche, avanzamenti, marginalità.

Il segreto? Progettare un sistema di gestione che faccia automaticamente fluire, in un sistema strutturato, le informazioni strategiche lungo i processi operativi, per non dover gestire un apparato parallelo (doppia fatica), per evitare errori e per avere dati di sintesi in tempo reale da visualizzare in cruscotti di controllo e, soprattutto, decisionali.

Tutto ciò richiede capacità di progettazione e visione sistemica, oltre che abilità nel mettere a terra nuove modalità gestionali e operative.

IL NUOVO RUOLO DELL'IMPRENDITORE

Insomma, fare impresa oggi non è cosa semplice né scontata. Interpretare in modo corretto il ruolo di leader e responsabile ultimo ancor meno.

Il futuro di chi si assumerà questo incarico sarà probabilmente fatto di molta meno operatività e molta più energia e tempo spesi nel ripensare il proprio modello organizzativo; prefigurare il futuro e identificare le giuste strategie per cavalcarlo con sapienza e soddisfazione; aggiornarsi con curiosità, mai sazio di acquisire nuove competenze e, pertanto, possibilità; dimostrare sincero interesse e sviluppare rapporti stabili e appaganti con le persone intorno a sé, riconoscendole come tali, con potenzialità da scoprire e difficoltà da affrontare.

Coraggiosamente. Insieme. ■