



New Italy

di ANDREA DI STEFANO

Fare sistema per restare competitivi

Trasformare i punti di debolezza in elementi di forza. Individuare una risorsa tangibile che risulta essere quella più debole, o meglio maggiormente sensibile alle fluttuazioni della domanda esterna, e trasformarla in un'opportunità. È la sfida del vincolo, che è stata trasformata in una vera e propria teoria di direzione aziendale e che un gruppo di consulenti di alta direzione ha scelto di trasformare in un'opportunità di business. Il modello proposto da Asset Work, una società di consulenza con sede a Brescia e uffici anche a Milano e che ha realizzato una crescita annua del 25%, è frutto della sintesi delle tesi di Walter Edwards Deming, meglio conosciute come Teoria dei Vincoli.

Nata nel 2001 su iniziativa di Massimiliano Pierni, presidente nonché direttore commerciale e marketing, Asset Work ha incontrato sulla sua strada prima l'ingegner Massimo Libretti e poi Claudio Vettor e Tarcisio Mussi. Pierni veniva da un'esperienza nel manifatturiero, nella fonderia artistica Metalfond 2000. Mussi, come direttore di stabilimento aveva sperimentato all'Aisa di Crema l'applicazione della teoria dei vincoli. Asset Work vanta quindi

quattro

soci e del-

la rete di

consulenti

- il mag-

gior nu-

mero di

anni/uo-

mo di

esperien-

za nell'applicazione della

Teoria dei Vincoli in Italia.

«La parola d'ordine per re-

stare competitivi è fare si-

stema. La globalizzazione

ha messo in evidenza che

ogni azienda opera all'inter-

no di un sistema, cioè di un

insieme di relazioni causa-

effetto la cui efficace ge-

stione determina il risultato

dell'organizzazione - sotto-

linea Pierni - fare sistema si-

gnifica comprendere come

sono fatte le interconnes-

sioni all'interno delle quali

vive l'azienda: sia le proprie

che quelle del mercato. As-

set Work offre un approccio

metodologico che velocizza

il raggiungimento di que-

sto obiettivo e, in qualche

modo, rende evidenti logi-

**Le tecnologie di
rete aiutano a
creare una
nuova azienda
di consulenza
a Brescia**

za nell'applicazione della

Teoria dei Vincoli in Italia.

«La parola d'ordine per re-

stare competitivi è fare si-

stema. La globalizzazione

ha messo in evidenza che

ogni azienda opera all'inter-

no di un sistema, cioè di un

insieme di relazioni causa-

effetto la cui efficace ge-

stione determina il risultato

dell'organizzazione - sotto-

linea Pierni - fare sistema si-

gnifica comprendere come

sono fatte le interconnes-

sioni all'interno delle quali

vive l'azienda: sia le proprie

che quelle del mercato. As-

set Work offre un approccio

metodologico che velocizza

il raggiungimento di que-

sto obiettivo e, in qualche

modo, rende evidenti logi-

che e naturali strade che mai

si erano percorse né imma-

ginate. Tutto il resto ruota

intorno a questo vincolo che

altrimenti può pregiudicare

l'efficacia dell'attività orga-

nizzativa. Nel caso delle

Pmi il vincolo principale è

esterno ed è il mercato».

I risultati più significativi

si sono registrati alla

Sandwick di Piacenza, che

aveva bisogno di ridurre i

tempi di produzione per ri-

spondere meglio alla do-

manda del mercato sempre

più concorrenziale, e che è

riuscita a tagliare del 30% il

time to market. Ma ugual-

mente rilevante è stata an-

che l'esperienza della

Astral Pool Italia, che fa

parte della multinazionale

leader nella costruzione di

articoli per piscine: «In

questo caso abbiamo lavo-

rato sulla riduzione dei ma-

gazzini e dei tempi delle

consegne, raggiungendo in

tempi molto rapidi il risul-

tato che si era prefisso il ver-

tice di ridurre gli stock e i

tempi di consegna dei pro-

dotti finiti del 20%».