

Un testo di consulenza sistemica

Di [12-01-2006]

Un libro per “fare sistema” e individuare nuovi valori per la crescita della media impresa italiana, ma anche una metodologia per aiutarle in un delicato passaggio

Ogni giorno leggiamo che l'economia italiana dà segni di ripresa, ma la data di questa ripresa si sposta ogni giorno un po' più avanti e, di fatto, il nostro Paese sta conoscendo la crisi più lunga dal dopoguerra e per molti aspetti molto più severa di quella che stanno sperimentando altri Paesi del Vecchio Continente. La crisi ha colto in parte impreparata soprattutto la media impresa italiana, che oggi si trova nell'impasse di coniugare due esigenze contrastanti: la necessità di essere concreta sul breve periodo (realizzando utili) e nello stesso tempo di organizzarsi per potersi garantire la crescita nel futuro. La crisi ha messo la Pmi italiana davanti a qualcosa che non aveva mai sperimentato: la necessità di “uscire a vendere”, ovvero di cercare nuovi acquirenti per i propri prodotti, quando, in passato, vendita era stato per lo più uguale a mera contrattazione sul prezzo.

Per fornire un ausilio a queste imprese “in mezzo al guado”, che costituiscono il tessuto economico del nostro Paese, Claudio Vettor, consulente con 15 anni di esperienza nel supportare le aziende sui temi dell'innovazione e della competitività e partner della società di consulenza di direzione e organizzazione Asset Work, ha scritto “Fare sistema nelle Pmi”, un libro appena pubblicato per i tipi di FrancoAngeli.

Nel suo libro, Vettor propone un nuovo modo di pensare la consulenza d'impresa, offrendo alle aziende innanzitutto un messaggio di concretezza, che le aiuti a migliorare subito il presente (tornare a crescere) e a porre le basi cognitive per acquisire stabilmente la flessibilità necessaria per adeguarsi tempestivamente alle mutazioni del mercato. Più che una metodologia, Vettor propone un modello di pensiero, che traccia la strada a lungo cercata dalle aziende italiane che vogliono reingranare la marcia della crescita nel contesto della nuova realtà economica globale, dove ogni impresa vive in un complesso sistema di relazioni. Una metodologia che non solo dice Cosa fare, ma anche Come farlo e che propone un modello alternativo al credo della “efficienza dei costi a tutti i costi”, che ha dominato la gestione aziendale negli ultimi anni.