



COMUNICATO STAMPA

Ufficio Stampa:
Elisabetta Rainoldi
Theoria
Tel. 02 20221535
elisabetta.rainoldi@theoria.it

La consulenza aziendale non serve a nulla? Tempo e denaro sprecati? Risultati incerti? Le PMI non possono permettersela?

La rivoluzionaria proposta Vision & Value di Asset Work annienta queste paure, proponendo alle PMI alle prese con uno stallo nella crescita un accordo che prevede l'80% dell'onorario di consulenza saldato solo a fronte del raggiungimento dell'obiettivo promesso, ovvero:

Profitti uguali al fatturato di partenza in 48 mesi!

Brescia, 16 novembre 2006 - "La visione senza azione è un sogno. L'azione senza visione è un incubo". L'antico proverbio giapponese appare di straordinaria attualità se si guarda alle difficoltà nelle quali si dibattono molte piccole-medie imprese italiane, bloccate tra la voglia di tentare qualcosa di innovativo per ridare carburante alla crescita e la paura di abbandonare le strategie con le quali si ha familiarità e che in passato hanno sempre funzionato.

Asset Work, dinamica società di consulenza strategica di Brescia (www.assetwork.it), arriva in loro soccorso lanciando una proposta provocatoria e coraggiosa, decisamente fuori dagli schemi della consulenza d'impresa tradizionale. La classica offerta che non si può rifiutare, perché straordinariamente allettante, senza rischi e decisamente *win-win*.

L'offerta – che è stata battezzata **Vision & Value** – promette alle aziende di aiutarle a ottenere profitti pari all'attuale fatturato in massimo 48 mesi. Ma non è tutto: Asset Work è talmente sicura di poter riuscire a mantenere questa promessa che propone una formula totalmente inedita per il pagamento della propria consulenza all'implementazione del piano strategico Vision & Value: il 20% della somma garantito, il restante 80% saldato solo a raggiungimento del risultato.

"Lo so, in questo modo ci prendiamo un bel rischio", spiega Claudio Vettor, partner di Asset Work. "Ma la nostra esperienza di anni nella consulenza ci dice che quando le aziende ci seguono e applicano la nostra metodologia, il risultato è praticamente garantito. Il nostro è quindi un rischio abbastanza calcolato. Il problema unico e vero è semmai vincere la resistenza iniziale al cambiamento, quello che noi chiamiamo 'vincolo cognitivo'. E' insomma questione di trovare il coraggio di fare le cose diversamente da come si sono sempre fatte perché nell'attuale situazione economica e di mercato non è più possibile pensare di continuare a crescere semplicemente basandosi sulla casualità degli eventi o sulla "artigianalità" dell'operare".

6 tappe, 1 unico obiettivo: tornare a crescere sul mercato

L'approccio Vision & Value è un vero e proprio percorso a tappe che Asset Work intraprende a fianco dell'azienda e che si sviluppa in **6 passaggi successivi**:

1. **seminario introduttivo** indirizzato a top manager o titolari dell'azienda, durante il quale viene spiegata la metodologia e viene dimostrato che esiste una strada vincente per fare business anche per società che magari fanno fatica a "far quadrare i conti".



2. **assessment**, o analisi dell'organizzazione e del mercato in cui opera l'azienda;
3. **sviluppo e illustrazione al top management del piano Vision & Value** personalizzato sulla specifica realtà dell'azienda. In questa fase viene evidenziata per la prima volta quello che i consulenti di Asset Work avranno nel frattempo identificato come conflitto di fondo dell'azienda;¹
4. **workshop 4x4** per il top management, ovvero 4 giornate con i consulenti di Asset Work per entrare nel vivo della metodologia e imparare a utilizzarla e 4 giornate per mettere a punto e rifinire il piano d'azione operativo che, una volta implementato, sarà il motore del cambiamento/miglioramento;
5. **definizione del contratto "Win-Win"**: solo in questa fase, dopo che la conoscenza dell'azienda da parte di Asset Work e della metodologia da parte del cliente è stata approfondita, si procede alla stesura vera e propria del contratto relativo all'attuazione della strategia precedentemente messa a punto;
6. **implementazione del piano Vision & Value**

Le fasi 1, 2 e 4 (non obbligatorie, ma caldamente consigliate) verranno addebitate a giornate/consulenza; le fasi 3 e 5 vengono offerte gratuitamente, mentre la consulenza per tutta la durata dell'implementazione del piano verrà addebitata in base alla formula di cui sopra: 20% garantito - 80% a raggiungimento risultato.

"Oggi più che mai la complessità impone di saper distinguere in maniera concreta il piano dall'azione, la strategia dalla tattica, l'importante dall'urgente: Vision & Value permette di farlo senza rischi", conclude Max Pierni, altro Partner di Asset Work.

Informazioni su Asset Work

Asset Work è stata creata nel 2001 a Brescia da quattro professionisti con esperienza pluriennale e diversificata nella consulenza d'impresa. La società propone un approccio innovativo a supporto delle aziende che si trovano ad affrontare uno stallo nello sviluppo. Chiave della proposta di Asset Work è la TOC (Theory of Constraints) sviluppata dall'israeliano Eli Goldratt. Asset Work è una società giovane, ma vanta il maggior numero di anni/uomo di esperienza nell'applicazione della TOC in Italia. Asset Work è stata la prima realtà della consulenza in Italia (e per quanto riguarda il settore bancario, in Europa) ad applicare la TOC a settori diversi da quello della produzione e, nello specifico, all'ambito dei servizi. Tra le referenze di Asset Work vi sono ApiSoi Service, Area3, Aro Tubi, Astral Pool Italia, Aviochem, Caliberg, Cassa Padana, CIFA, Collegio Geometri di Bologna, Comservizi, DEF, Diamalteria Italiana, Elma Ascensori, Europlastik, Gruppo Cobo, Gruppo Sassoli, Gruppo Radici, Inoxtaglio, Marcolin, Poligrafica San Faustino, Riva Arredamenti, Romagnani Stampi, Sandvik, Sistemi Quemme, Valvosider.

¹ Il modello proposto da Asset Work è frutto della sintesi di varie teorie organizzative, che vanno da quelle di William Edwards Deming, il padre di tutte le metodologie organizzative moderne, alla "Teoria dei Vincoli" (Theory of Constraints) di Eli Goldratt, al pensiero sistemico di Peter Senge. La Theory of Constraints (TOC), in particolare, è basata sul presupposto che in ogni organizzazione il tasso di risultati generati (definito come throughput) sia limitato da un vincolo (constraint) principale (o collo di bottiglia). I tool disponibili con questa metodologia consentono innanzitutto di identificare questo vincolo e poi di massimizzarne il throughput.