SEMPLIFICAZIONE E DIGITALIZZAZIONE

Giugno 2022

SLT Strategy Legal Tax

CONSORZIO CSA - ASI CAIVANO

Ipercompetizione

SOMETHING ABOUT
PERSPECTIVE

- Clienti sempre più esigenti (velocità Amazon style)
- Concorrenza sempre più agguerrita (basse barriere all'entrata)
- Difficoltà sui margini

Trasformazione digitale per cambiare il business

di **Alessandro Perego**

Oggi, dopo oltre quattro drammatici mesi di emergenza Covid-19, nessuno mette più in dubbio che le competenze e gli asset digitali della nostra società siano un fattore critico di sopravvivenza, ancor prima che di successo. Tanto da arrivare a concludere che le imprese possono essere ricondotte a tre categorie: quelle digitalizzate, quelle in via di digitalizzazione e quelle che sono destinate a chiudere.

Negli ultimi 25 anni il nostro Paese ha perso competitività a livello internazionale, soprattutto in termini di produttività del lavoro, lasciando sul terreno non solo e non tanto pezzi di fatturato, ma purtroppo quote importanti di contribuzione al valore aggiunto.

Abbiamo perso migliaia di imprese per fragilità finanziaria nel primo decennio del Terzo Millennio e vissuto una ripresa molto più debole dei nostri pari grado; il tutto in un contesto in cui i Paesi emergenti continuano a crescere anche grazie a costi dei fattori produttivi per noi inavvicinabili e i Paesi evoluti hanno intrapreso una strada di riforma del sistema economico a noi precluso da un immobilismo politico-istituzionale e dal fardello del debito pubblico. Eppure moltissime nostre imprese sono riuscite a crescere nonostante il periodo difficile, grazie alla loro capacità di "fare"; la qualità dei nostri prodotti è spesso difficile da pareggiare grazie al genio e alla capacità di adattamento delle nostre imprese, ma questo differenziale competitivo è destinato a indebolirsi quanto più il sistema industriale mondiale si digitalizza.

Il nostro Paese, fin dall'origine del percorso di evoluzione in senso digitale del mondo e dell'economia, non ha mai giocato la parte del leone, per usare un eufemismo, e gli ultimi dati della Commissione europea (Desi, 2019) dipingono un Paese non solo nelle retrovie continentali quanto a forza e pervasività del percorso verso una società digitalizzata, ma addirittura in fase di distacco dalla coda del gruppo: siamo al 25mo posto, arretrando di una posizione rispetto all'an-

Semplificazione e Digitalizzazione

- Il sistema competitivo è cambiato, il mondo è cambiato anche a seguito della Pandemia.

- Non vale più «pesce grosso mangia pesce piccolo», ma «pesce veloce mangia pesce lento» : si apre una straordinaria opportunità per le aziende.

- Tutti dovranno semplificare e digitalizzare i propri processi ed i propri work flow, con due finalità:
  - ottenere saving
  - aumentare il proprio vantaggio competitivo, rendendo più facile fare business con i clienti, grazie ad un collegamento delle Supply Chain.

- Vincenti saranno le aziende dotate di processi snelli e di work flow digitali; aziende efficienti e veloci con cui sarà FACILE LAVORARE, ed in cui sarà facile lavorare.

Progetto FACILE LAVORARE: cosa vuole dire ?

Progetto FACILE LAVORARE: come si fa ?

01 Disegno della Mappa strategica	• *Per capire quali sono i processi interni che creano valore per i clienti finali e dai quali iniziare*
02 Disegno AS IS con Mirò	• *Per capire insieme agli operativi quali sono gli Sprechi e le Perdite di tempo* • *Per far capire che il CAMBIAMENTO li coinvolge, e anzi parte da loro*
03 Disegno TO BE con Best Practice	• *Per disegnare il nuovo modo di lavorare condiviso, che limiterà gli Sprechi*
04 Eventuale sviluppo SW	• *Per realizzare le nuove applicazioni e collegarle al sistema esistente*
04 Formazione, affiancamento, go live	• *Per cambiare !*

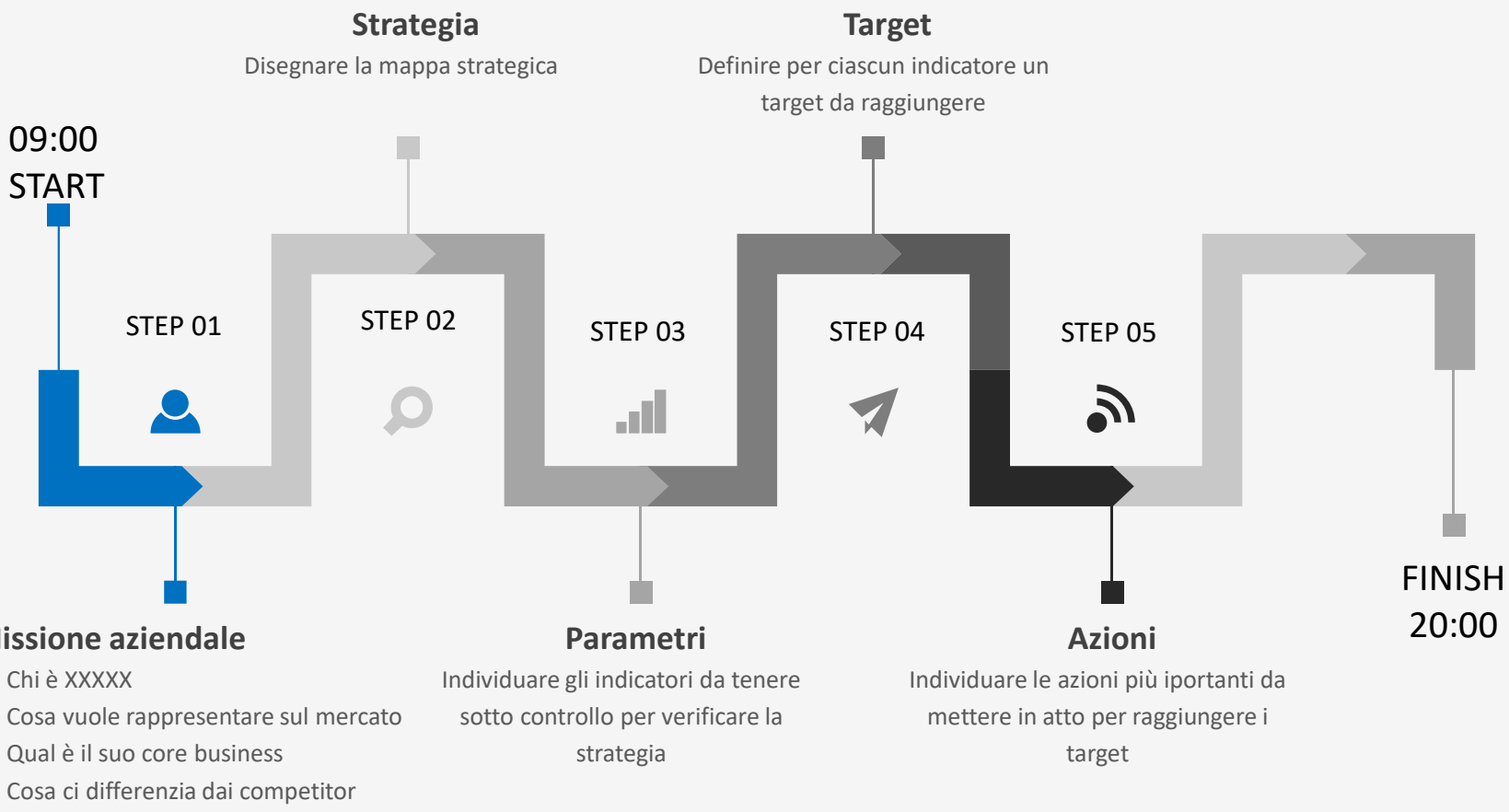
01 - Mappa Strategica

OBIETTIVO

- Definire la Mappa Strategica triennale
- Tradurre con sistematicità la strategia in azioni di gestione operativa
- Misurare se stiamo seguendo le rotta indicata nella strategia

01 - Mappa Strategica

Agenda



Missione aziendale

- Chi è XXXXX
- Cosa vuole rappresentare sul mercato
- Qual è il suo core business
- Cosa ci differenzia dai competitor

Strategia

Disegnare la mappa strategica

Parametri

Individuare gli indicatori da tenere sotto controllo per verificare la strategia

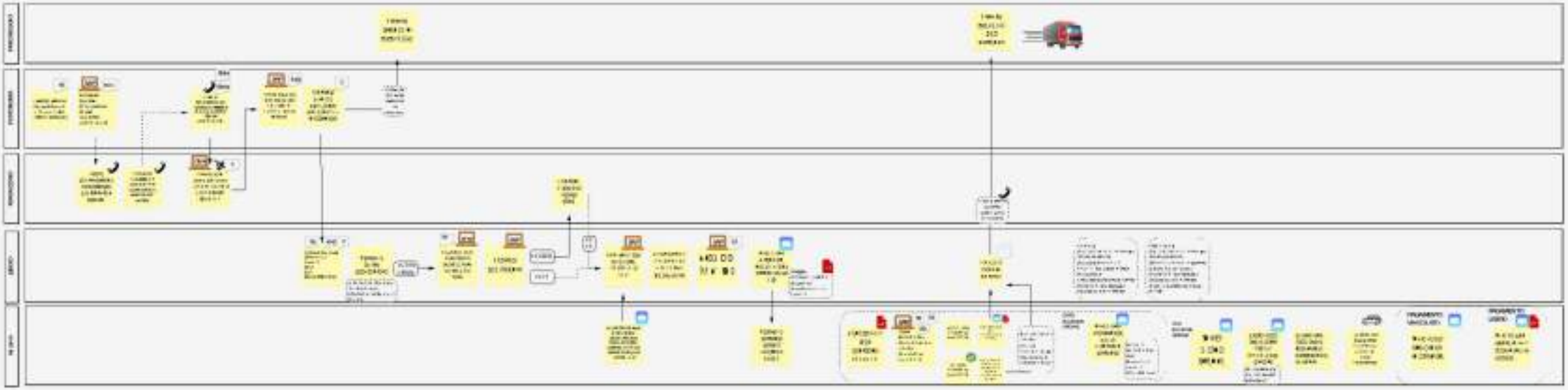
Target

Definire per ciascun indicatore un target da raggiungere

Azioni

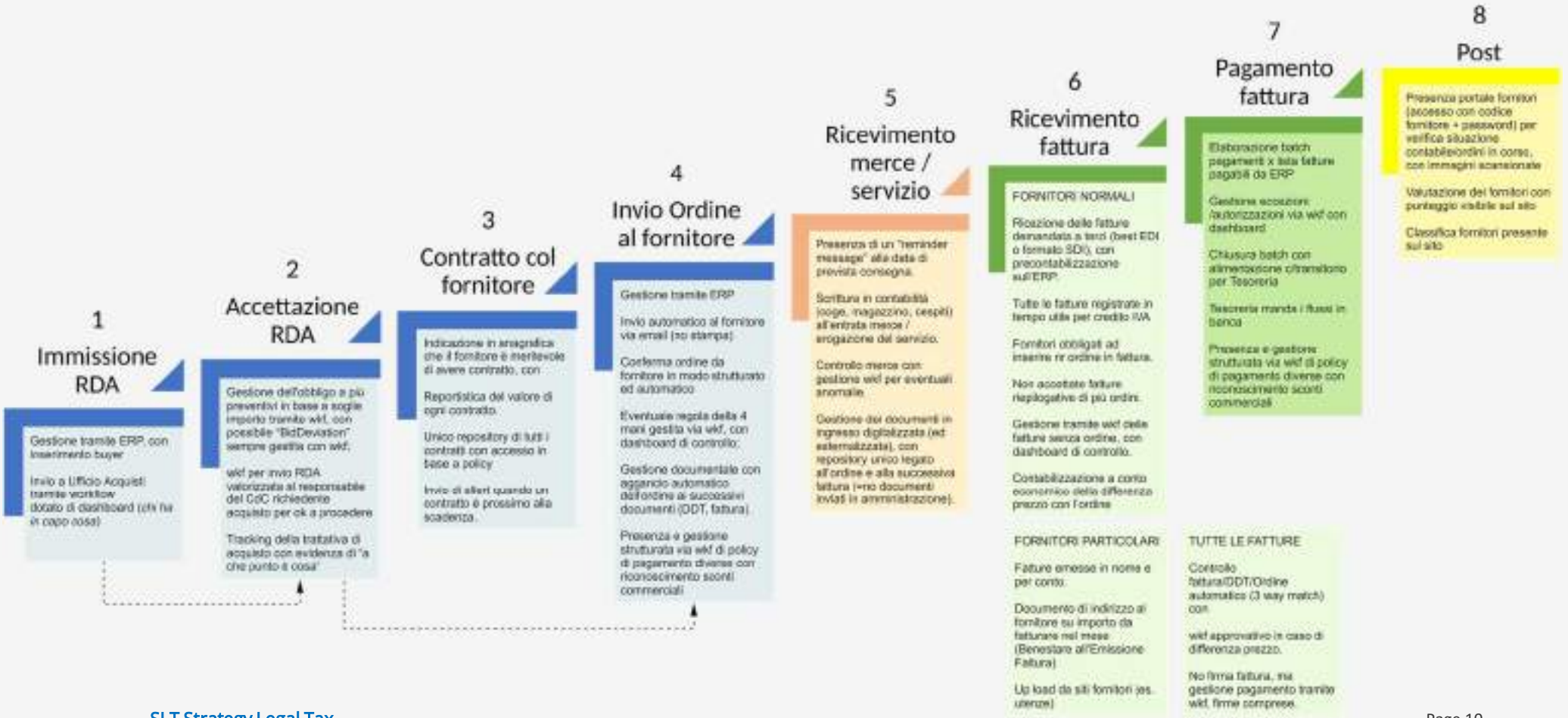
Individuare le azioni più iportanti da mettere in atto per raggiungere i target

02 - Disegno AS IS con Mirò



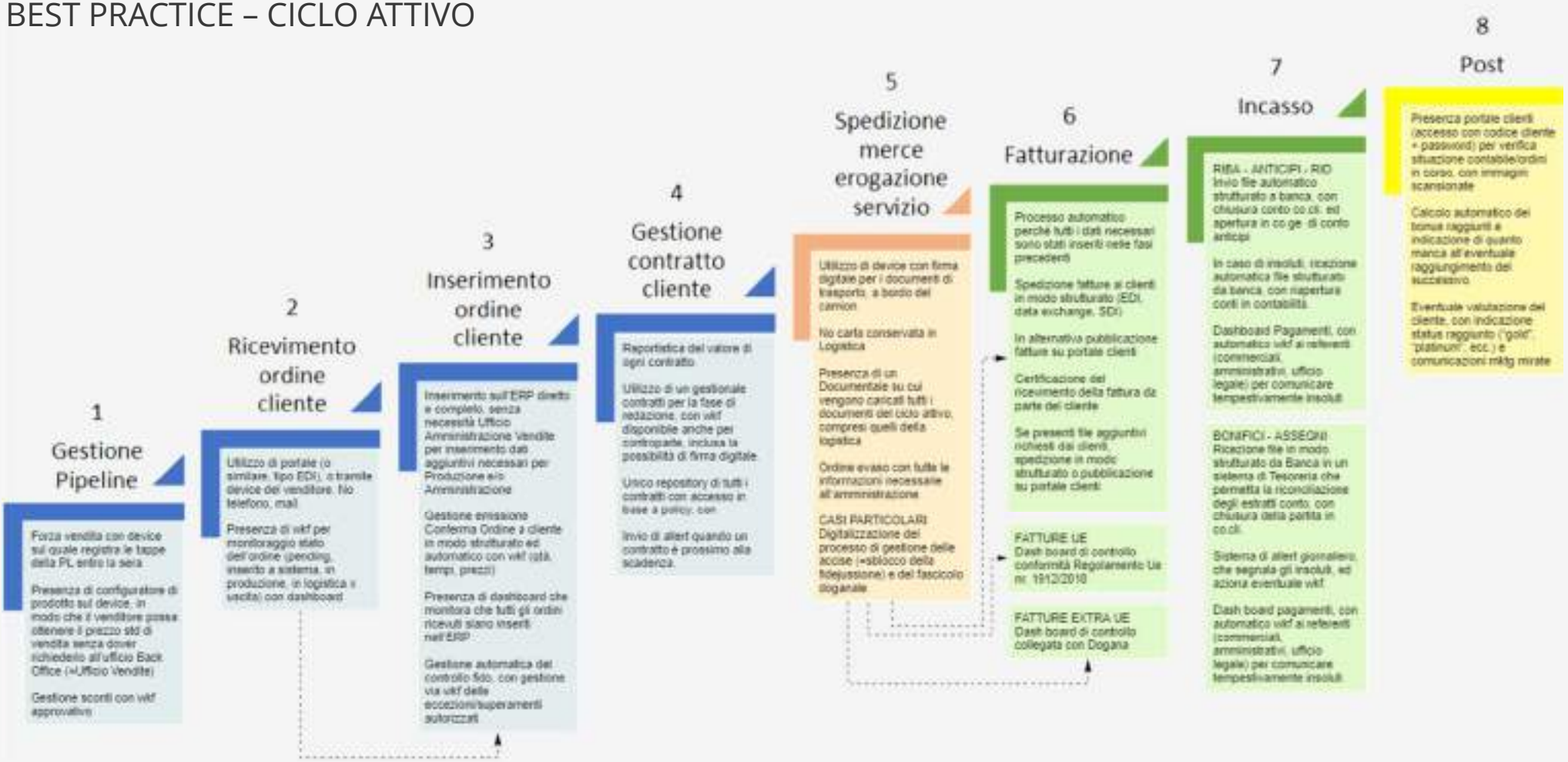
03 - Disegno TO BE

BEST PRACTICE – CICLO PASSIVO



03 - Disegno TO BE

BEST PRACTICE – CICLO ATTIVO



Competenze

L’approccio di SLT in questi progetti è «per gradi».

Vi proponiamo una tariffa giornaliera, liquidabile in base al raggiungimento di obiettivi che dovremo concordare prima dell’inizio del progetto, e rimborso spese documentato.
Il **programma delle giornate** verrà **concordato insieme** ad ogni fase del progetto, e dipenderà anche dal coinvolgimento delle vostre risorse: inizialmente possiamo immaginare un impegno di una giornata ogni due settimane di un consulente senior, e di 2 giornate a settimana di un analista funzionale

Tariffe:
Consulente senior, 900 €/gg
Functional Analyst – senior 700 €/gg
Functional Analyst – junior 500 €/gg
Rimborso spese a piè di lista

Da ultimo vi ricordiamo che parte dell’importo potrà essere recuperato attraverso la maturazione di credito di imposta per progetti di Innovazione Tecnologica e Digitalizzazione.

Sul punto attiveremo LEYTON, per una quantificazione il più possibile precisa.

Paolo Baltieri

CV

Diplomato negli USA ed in Italia, conseguita la laurea in Economia e Commercio diventa cultore della materia presso la cattedra di Organizzazione Aziendale alla facoltà di Economia di Verona.

Dopo 35 anni di esperienza aziendale, 25 dei quali passati a dirigere gruppi multinazionali , si accredita come Manager per l'Innovazione presso Unioncamere a Roma. Si occupa principalmente di semplificazione e digitalizzazione dei processi aziendali, guidando il cambiamento e l'innovazione all'interno dell'azienda, con particolare attenzione al coinvolgimento delle persone, unico vero driver di successo dell'impresa.

È socio di Leading Network, Associazione Italiana dei Temporary Manager.

E' partner di SLT di Verona, Milano, Bolzano.

paolo.baltieri@slt.vr.it

paolo-baltieri-4528b2169

«Per 25 anni dirigente d'azienda, credo nell'azienda come squadra, da Amministrare sulla base delle relazioni interpersonali, della responsabilizzazione dei colleghi sulla base di obiettivi chiari, condivisi e misurabili.

Amministrare vuole dire Organizzare e Gestire nelle modalità più idonee per raggiungere gli obiettivi strategici fissati dalla proprietà.

L'unico modo per gestire il cambiamento è coinvolgere e valorizzare le risorse umane.

Il valore di un'azienda è dato dai suoi clienti, e dai suoi dipendenti che le consentono di mantenere i propri clienti.»

Thanks For Watching

If you focus on results
You will never change

If you focus on change
You will get results