

VareseNews

Imprenditore e manager, a ciascuno il suo

Pubblicato: Lunedì 2 Aprile 2007

L'analisi del proprio mercato di riferimento con le situazioni di rischio e le occasioni che si possono cogliere è quindi il punto di partenza per definire il proprio sistema di obiettivi.

La quantità e qualità delle risorse da impiegare e la quantificazione del valore delle aree strategiche di affari sulle quali competere è poi il secondo passo.

È sull'insieme di questo processo che si debbono integrare i ruoli dell'imprenditore e del manager.

Fasi ed attività debbono quindi essere ripartite in modo opportuno per evitare situazioni di conflittualità, sovrapposizioni che sprecano risorse o dimenticanze che impediscono approcci positivi.

In sostanza la domanda alla quale rispondere è la seguente: quale è il ruolo dell'imprenditore direttamente impegnato nella gestione, quando nell'azienda si prevede anche la presenza di un manager?

Rispondere a questa domanda non significa fare un discorso teorico a fronte dell'obiezione che la gran parte delle aziende italiane sono troppo piccole per potersi permettere un manager, ma considerare concretamente l'ipotesi di un approccio manageriale, integrato con la proprietà, nella gestione delle attività e quindi fornire alle aziende, anche piccole, un contributo culturale che può essere il presupposto per una futura crescita gestita e non più occasionale.

Conoscere il proprio ruolo all'interno dell'impresa significa infatti concentrarsi sulle priorità e quindi valorizzare le mansioni proprie di chi è al vertice della gestione.

Le aziende possono essere o delle family company o delle public company o delle family/public company, in relazione al fatto che gestione e proprietà coincidano o meno.

La family/public company fornisce l'esempio concreto di una gestione integrata tra titolare e manager e permette di rispondere in modo concreto alla domanda che ci eravamo posti.

Le fasi che sono di esclusiva titolarità della proprietà, con le decisioni conseguenti, sono :

la scelta del sistema degli obiettivi e il controllo dei risultati.

Competono invece al manager le analisi sul mercato e le scelte sulle strategie da predisporre, con la gestione operativa ed attuativa delle attività.

È chiaro che imprenditore e manager debbono avere la stessa visione del futuro e quindi concordare sugli scenari e sui fattori di successo.

Volendo definire i principali fattori di successo che debbono essere la necessaria cornice di riferimento culturalmente condivisa, li possiamo elencare in :

Il cambiamento vissuto positivamente come un'opportunità.

La capacità di individuare un trend di periodo.

La scelta delle priorità con la valutazione opportuna delle tempistiche.

La consapevolezza di assumere rapidamente decisioni affidabili.

Il giusto equilibrio tra creatività ed innovazione che significa ottimale integrazione delle funzioni di entrambi gli emisferi del cervello (destra creatività/fantasia, sinistra metodo/immaginazione).

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it

