

Firenze 28 novembre 2017

Titolo Obiettivo dell'imprenditore

Preview Come tenere sotto controllo l'azienda e farla funzionare

* * *

Le aziende nelle quali l'imprenditore è al centro di tutto sono delle "bombe ad orologeria": se per qualsiasi ragione l'imprenditore fosse costretto a rimanere lontano dall'azienda, che cosa accadrebbe?

Chi gestisce un business, per prima cosa deve organizzarlo in modo da evitare che dipenda solo da lui, altrimenti potrebbe andare incontro a due problemi:

- l'azienda chiude
- l'imprenditore smette di guadagnare o non può sviluppare oltre attività e fatturato.

L'imprenditore deve avere una visione chiara di dove vuole andare e saperla trasmettere ai collaboratori, è importante la motivazione del personale e la gestione per obiettivi. La buona comunicazione trasforma una persona autoritaria in una persona autorevole, in grado di coinvolgere ed essere un punto di riferimento.

L'imprenditore deve guidare le attività in azienda, avere l'obiettivo del miglioramento dei processi, della qualità, dello sviluppo dei progetti futuri per mettere nelle migliori condizioni di lavoro i collaboratori, che a quel punto non avranno troppe scuse.

L'imprenditore deve assumersi la responsabilità della mancanza di organizzazione del lavoro e conseguentemente degli eventuali errori.

La disorganizzazione è causa di errori, tempi lunghi di reazione, duplicazione di attività quindi inefficienza, aumento dei costi e/o minori ricavi.

Molto dipende da come si gestisce il business, è il sistema che fa scaturire il successo o l'insuccesso: per migliorare i profitti, le attività devono essere opportunamente valutate, organizzate e devono essere duplicabili: questo è sicuramente possibile se l'imprenditore si avvale anche di un sistema di controlli.

Creare un **business duplicabile** vuol dire che non dipende da una persona: l'imprenditore indica la strada, motiva il personale, controlla, ma il resto deve essere lasciato a chi lavora per lui.

Chi decide di avviare un'impresa, in genere, lo fa proprio per avere più tempo per sé e per i propri cari, per gestire il tempo come meglio preferisce e possibilmente per guadagnare molto di più di un dipendente, non solo "qualcosa in più". Spesso purtroppo il rischio è perdere di vista l'obiettivo e spostare l'attenzione sulle mille micro-attività da gestire e da portare a termine.

La frustrazione più grande dell'imprenditore è il fatto di avere ogni giorno una lista di tutte le cose che vorrebbe migliorare e che sa come migliorare, ma di non avere il tempo per farlo, perché per la maggior parte del tempo è impegnato a risolvere problemi che, in realtà, non sono suoi.

Un'azienda per funzionare a pieno regime deve arrivare alla definizione dei compiti, delle responsabilità (chi fa cosa) e dei processi fino ad essere indipendente dall'attività manuale ed operativa dell'imprenditore.

L'azienda deve funzionare senza l'imprenditore: un'azienda ha realmente valore (pensate eventualmente alla possibilità di cederla) se può funzionare senza colui che l'ha creata o colui che la guida. Per raggiungere questo risultato bisogna investire molto tempo per organizzarla e farla crescere. Facendo un esempio si tratta di scegliere se fare molti chilometri ogni giorno per andare ad un pozzo a prendere un secchio d'acqua oppure lavorare per realizzare un acquedotto dal pozzo all'abitazione.

È poi indispensabile capire lo stato di salute dell'impresa: il **controllo di gestione** è uno strumento fondamentale per controllare e monitorare la validità delle decisioni prese, per aiutare l'imprenditore ad assumere decisioni in maniera consapevole, capire dove sta andando l'impresa nonché l'operato dei dipendenti.

Il controllo di gestione analizza congiuntamente dati contabili/di bilancio con informazioni gestionali per ottenere informazioni fondamentali per l'imprenditore quali il ricavo medio (orario, giornaliero, ad intervento, sia a livello generale che di singolo tecnico), il costo medio (orario, giornaliero, ad intervento con e senza i materiali impiegati), il costo legato ai "ritorni" (interventi duplicati, non conclusi, ...), il numero di interventi di "equilibrio" necessari a coprire tutti i costi aziendali ed oltre i quali l'impresa comincia a guadagnare.

Il controllo di gestione permette di pianificare un sistema di incentivo ai dipendenti legato al raggiungimento di obiettivi oggettivi e misurabili.

Se siete interessati ad approfondire questi argomenti potete partecipare al mini-master d'impresa per le imprese del settore termoidraulico che si terrà a Milano <http://www.ifcsinergie.it/it/societa-di-consulenza-aziendale.php>