

La liquidità da sola basta?

Da qualche settimana il Governo ha iniziato a preoccuparsi di dove trovare i soldi per fare sopravvivere il nostro sistema economico. Il dibattito si è subito polarizzato da una parte sugli **EUROBOND**, dall'altra sul **MES** ed inevitabilmente si sono formati due schieramenti, con alcuni partiti di governo e dell'opposizione da una parte e altrettanto dall'altra. Siamo anche arrivati alla rissa a mezzo social tra Governo e opposizione.

Stamane, durante una call, una persona ci ha raccontato che mentre era in fila per entrare al supermercato a fare la spesa settimanale, ha assistito ad una bellissima scena in cui, due signore sulla sessantina parlavano anche loro di **EUROBOND** e **MES** come se stessero discutendo se *"all'interno del ripieno dei cappelletti ci andasse solo del parmigiano oppure anche un po' di ricotta"*. Abbiamo già spostato la questione al livello del *"tifo per la propria squadra del cuore"*.

Ma siamo certi che il **DENARO** da solo sia sufficiente per far ripartire il nostro sistema economico, oppure servano anche altre cose?

Sospendiamo per il momento giudizio e risposta, concentriamoci invece sull'analisi della situazione senza farci assillare dall'indubbio bisogno di liquidità che imprese e cittadini hanno in questo momento.

Proviamo ad immaginare l'**AZIENDA** come se fosse un'autovettura e cerchiamo di vedere quali corrispondenze riusciamo a trovare:

- Il **DENARO**, credo sia facile immaginarlo come il **COMBUSTIBILE** che serve per far funzionare l'auto. Se desideriamo fare una bella scampagnata con la famiglia, possediamo un'autovettura, abbiamo chiara la meta che desideriamo raggiungere, ci siamo già immaginati tutto quello che potremmo fare e quanto ci potremmo divertire, ma **il serbatoio è vuoto** e non ci sono distributori aperti, tutto il nostro bel progetto crolla e siamo costretti a restare a casa. Questo vale anche per le aziende. Posso avere una visione chiara, obiettivi definiti e raggiungibili, un ottimo prodotto che ha un grande mercato, ma **se non ho le risorse per realizzare il mio progetto l'azienda resta chiusa** e non produco fatturato.

Viceversa, se il serbatoio della mia autovettura è pieno ma quando vado per metterla in moto lei non si accende, sono esattamente nella situazione precedente, sono costretto a restare a casa comunque.

- L'**ORGANIZZAZIONE**, la possiamo immaginare come il **MOTORE** della nostra autovettura, quella parte che permette a tutto il sistema di muoversi. Tutti noi sappiamo che periodicamente vanno fatti i tagliandi per essere certi che il funzionamento sia ottimale, le prestazioni rimangano sempre al top e soprattutto perché non si fermi repentinamente lasciandoci a piedi lungo la strada.

LA LIQUIDITÀ DA SOLA BASTA?

Anche le aziende hanno bisogno della loro manutenzione periodica, e questa potrebbe essere la diagnosi organizzativa che si fa con il **metodo UMIQ** (www.umiq.it), che serve proprio per capire dove intervenire per rendere più efficiente il nostro sistema.

- Le **OPERATIONS** crediamo si possano assimilare al **POWERTRAIN**, costituito da **trasmissione, cambio e differenziale**, che permettono di trasmettere la potenza dal motore agli pneumatici della nostra autovettura. Deve essere in grado di variare il rapporto di velocità, scaricando su ogni pneumatico la quantità di moto necessaria.

La produzione è il cuore di ogni azienda, ma come il cambio dell'autovettura deve avere la capacità di variare velocemente le quantità prodotte per seguire le esigenze del mercato. Inoltre, deve riuscire ad adattare le caratteristiche del prodotto differenziandolo per mercato e target di clientela.

È quell'incredibile insieme di cose da fare che vanno dalla pianificazione alla realizzazione, alla logistica senza le quali le idee non si tramutano in fatti. Pensate alla migliore macchina del mondo con un albero di trasmissione debole, o ad un'auto che deve essere agile con la trasmissione di un camion. Si apre un mondo di riflessioni.

- Il **MARKETING**, crediamo si possa assimilare alla **CARROZZERIA**, che deve essere bella e accattivante per attirare il compratore.

Avere la capacità di rendere bello e accattivante il nostro prodotto è indispensabile. Il prof. Lipparini, docente dell'Università di Bologna, diceva sempre: "*occorre avere la capacità di emozionare il nostro prodotto*". Tutti noi scegliamo seguendo le emozioni che le cose generano, poi diamo una giustificazione razionale per rafforzare la nostra convinzione di controllo.

- La **RETE VENDITA**, crediamo si possa assimilare agli **PNEUMATICI**. Sono loro che trasmettono la potenza del motore a terra, ci fanno tenere la strada anche nei momenti difficili, con acqua, ghiaccio e neve.

Senza una rete vendita che promuova e veicoli il nostro prodotto presso i clienti, senza il ritorno di informazioni che chi sta sul campo a contatto quotidiano con i clienti ci può dare, un'azienda continua poco a produrre.

- Il **SISTEMA I.C.T.**, si può sicuramente paragonare alla **CENTRALINA ELETTRONICA** che, nelle macchine di oggi, raccoglie i dati da tutti i sensori, ci supporta nella guida e, tramite il **CRUSCOTTO**, ci fornisce gli indicatori principali per tenere sotto controllo il funzionamento della nostra autovettura durante la marcia.

La gestione integrata delle informazioni deve essere lo strumento che l'imprenditore utilizza nel suo lavoro quotidiano per fare le scelte giuste in modo tempestivo.

- Il **MANAGEMENT**, crediamo sia facile identificarlo come lo **STERZO** che, assieme all'acceleratore e al sistema frenante, sono i sistemi principali per il governo della nostra autovettura.

LA LIQUIDITÀ DA SOLA BASTA?

Dare l'indirizzo, trasferire la visione e la missione ai propri collaboratori, scegliere da che parte andare e a che velocità andarci, sono azioni indispensabili che devono essere fatte con il coinvolgimento dei propri collaboratori.

- Le **RISORSE UMANE**, crediamo si possano identificare con l'**ABITACOLO** che accoglie i passeggeri che quotidianamente vengono trasportati dalla nostra autovettura. I sedili, i braccioli, le finiture, devono allo stesso tempo essere funzionali e comodi per rendere il viaggio il più confortevole possibile.

Le persone che lavorano in azienda devono trovare un ambiente accogliente, questo è il prerequisito perché esse possano tendere all'eccellenza. Solo se una persona si diverte nel fare il proprio lavoro potrà dare il meglio di sé.

Mi sembra che la risposta alla domanda sia ormai chiara. Possiamo avere tanta benzina a disposizione ma **se non manteniamo l'automobile in efficienza in tutte le sue componenti, non andiamo comunque molto lontano**. Il **DENARO** è certamente un elemento importante per far ripartire il nostro sistema economico, ma **da solo non basta**.

È necessario che gli imprenditori si rendano conto del **livello di efficienza** delle loro organizzazioni e lavorino per migliorarlo, e questo si può fare con l'**analisi organizzativa**.

Devono acquisire gli **strumenti** per migliorare la gestione della loro organizzazione, e questo obiettivo lo si può raggiungere con una buona **consulenza direzionale**, partendo dalle aree più in difficoltà.

Serve soprattutto un nuovo modo di **intendere il lavoro in Italia**, dove imprenditori e lavoratori **collaborino per raggiungere l'obiettivo comune**, quello di produrre ricchezza per loro, per le loro famiglie e per il nostro paese.

Le cose da fare sono tante e il tempo a disposizione è poco, ma siamo certi che se **TUTTI FARANNO LA LORO PARTE** il successo sarà assicurato e in un paio d'anni ritorneremo ad essere più forti di prima.

Bologna, 20 aprile 2020

Pier Alberto Guidotti

Alberto Mari

Gianluca Sardelli

Il Club UMIQ Plus, in Bologna, è composto da Imprenditori e Consulenti direzionali di comprovata esperienza, che da tempo opera gratuitamente, solo al fine di costruire modelli organizzativi aziendali, rivolti alle PMI, per la loro organizzazione/innovazione/sviluppo, già dal 2012 con il modello UMIQ. Negli anni il Club ha sempre operato a supporto delle imprese per il loro sviluppo, organizzando momenti formativi, diagnosi organizzative, convegni, master e workshop.

LA LIQUIDITÀ DA SOLA BASTA?

Dopo il primo libro presentato nel 2012, il Club ha recentemente concentrato la sua attenzione su innovativi modelli di crescita e sviluppo industriale delle PMI, in un nuovo libro e modello presentato nel settembre 2019, UMIQplus. La grande esperienza professionale e la passione per il nostro Paese, ci ha spinto da sempre ad operare per il suo bene, in questo momento in particolare. Siamo pronti a mettere a disposizione delle Istituzioni il nostro bagaglio di esperienza, al fine di rilanciare il Paese partendo dallo sviluppo post crisi delle PMI, quindi del 98% delle aziende Italiane.

Ulteriori informazioni su: <https://www.clubumiqplus.it>