



ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

L'attività di Organizzazione Aziendale si propone di individuare i punti di forza e debolezza di un'azienda (prima fase), determinando successivamente una fase di sviluppo pianificata sul medio lungo termine (seconda fase).

Nella prima fase si misurano tutti i processi aziendali, i loro punti di forza e di debolezza caratterizzanti il risultato d'impresa e si individuano le azioni di miglioramento. Questa attività generalmente si svolge attraverso interviste, svolte per aree e sulla base di un programma di lavoro già strutturato, e verifiche reali sul campo.

Alcuni Esempi

Per l'area **operations**:

- Analizzare le dinamiche di formulazione del piano principale di produzione, l'analisi della domanda, le modalità di pianificazione ed organizzazione della produzione nei reparti e la gestione del portafoglio globale di produzione e vendita;
- Valutare le dinamiche di gestione dei magazzini, le caratteristiche tecniche informatiche utilizzate: piattaforma, eventuale interfaccia tra sistemi di gestione, strumenti di identificazione e mappatura, strumenti d'interrogazione e reporting, efficienza degli strumenti di automazione disponibili, modalità di gestione degli inventari, correttezza dei dati.

Per l'area **commerciale**:

- Valutare come sono monitorati il grado di soddisfazione dei clienti e se l'azienda ha il controllo del livello di servizio: tempi di consegna, qualità dei prodotti, efficienza nelle fasi d'installazione e assistenza post vendita;
- valutare la struttura commerciale dell'azienda in termini di marketing mix, analizzando il lavoro dei funzionari/responsabili interni, la rete commerciale esistente presente sul territorio, il territorio coperto, i canali di vendita utilizzati, le modalità di distribuzione, le tecniche utilizzate di promozione del prodotto e marchio.

Per l'area **industrializzazione ricerca e sviluppo**:

- Verificare l'adeguatezza degli strumenti software in uso in azienda, la loro adeguatezza e il grado di utilizzo/sfruttamenti degli stessi;
- Verificare le tecniche e il modello organizzativo in atto per organizzare, pianificare monitorare lo stato d'avanzamento dei progetti o delle altre attività inerenti la funzione. Verificare le interfacce in atto tra la funzione e i propri clienti fornitori interni: produzione acquisti e commerciale.

Per l'area **economico finanziaria**:

- Effettuare l'analisi dei bilanci aziendali, riclassificandoli per tipologie di costi, valutare le incidenze dei costi variabili, dei costi fissi, valutare eventuali incongruenze (indebitamento, costi finanziari, giorni medi del circolante; incassi; magazzino; pagamenti, EBITDA utile, altri dati statistici: ROI, ROE ecc.).

Al termine della prima fase viene fornito all'azienda un documento riepilogativo (swot analysis) contenente i risultati dell'analisi svolta, le considerazioni e le proposte per un percorso di miglioramento. Le aziende disporranno dunque di uno strumento efficace di riesame interno, che porrà molta attenzione alle criticità reali dell'organizzazione e che offrirà alla Direzione un'occasione importante di riflessione e stimolo alle decisioni volte al processo di miglioramento continuo.

Durante la seconda fase si definirà un progetto di sviluppo aziendale sulla base dei risultati ottenuti nella prima fase, verranno definiti degli indicatori di riferimento, posti alla base della valutazione del miglioramento previsto.



ORGANIZZAZIONE AZIENDALE

La rilevazione delle performance ottenute e il confronto con quelle poste ad obiettivo, permette di misurare il livello di miglioramento ottenuto e il valore aggiunto (efficacia) dell'attività di Organizzazione Aziendale intrapresa.

Alcuni dei risultati attesi possono essere quelli di riorganizzare la produzione affinché garantisca redditività positiva delle commesse, misurare i risultati della produzione in confronto ai ricavi etc.

Alcuni Strumenti Applicativi per migliorare l'Organizzazione Aziendale

- Quality Function Deployment (Q.F.D.);
- Timed Based (progettazione delle scorte);
- Lean Production;
- Logica a flusso "Kanban";
- Just in Time;
- Make or Buy;
- Supply Chain.