



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 26 e 27 gennaio 2012
- 23 e 24 febbraio 2012

2.

AFORISMA DEL MESE

“La fortuna è l’attenzione ai dettagli”.

Winston Churchill



GESTIONE D'IMPRESA

Roberto Gorini, Amministratore OSM, ha esposto un argomento che ha catturato l’attenzione di tutti i partecipanti alla classe MBS di Milano. Il 2012 si presenta non facile per le Piccole Medie e Imprese e serve, quindi, una maggiore attenzione a cosa potrebbe migliorare la salute finanziaria delle aziende.

Roberto Gorini si concentra sul concetto chiave del nostro sistema Economico, il **CASH FLOW**.

L’imprenditore deve adeguarsi e tenere in considerazione le **regole** che governano il nostro sistema.

DEVI AVERE CASH FLOW!

Controlli il Fatturato?

Controlli l’Utile?

Controlli la Liquidità?

Se hai un **Cash Flow positivo** generi liquidità. Se hai un **Cash Flow negativo** perdi liquidità e risulta essere una situazione devastante: **più fatturi e più soldi perdi!**

Se produci **UTILI**, ma non hai liquidità, **stai producendo ricchezza per qualcun altro**.

Oggi chi ha i debiti ha una zavorra come la palla di piombo dei carcerati. Oggi è difficile ricontrattare i debiti o estenderli, e ti ritrovi ad avere sempre meno potere decisionale e libertà per la gestione della tua azienda.

Se si possiede un Cash Flow negativo si deve avere una **marginalità** tale da avere **Utili**, pagare gli **Interessi** dei debiti e aumentare il **Patrimonio** dell’impresa.

Segui questi suggerimenti di Roberto:

1. Informati, leggi, impara. **Conosci le regole del sistema.**
2. Analizza i tuoi risultati, le tue statistiche. **Conosci i numeri.**
3. Presta attenzione all’aspetto del **Flusso di Cassa** (Cash Flow).
4. Applica il **Downsizing**: riduci! Il meno non è detto che sia anche il peggio. Spendi di meno, diminuisce le infrastrutture.
5. **Occupati del benessere**: passa più tempo con persone positive, coltiva le tue relazioni e il tuo network. Questo avrà un effetto benefico anche sui tuoi prodotti.

Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemanagement.it



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 26 e 27 gennaio 2012
- 23 e 24 febbraio 2012

2.

AFORISMA DEL MESE

“La fortuna è l’attenzione ai dettagli”.

Winston Churchill



ALLA BASE DELLA CRESCITA LA “CONSAPEVOLEZZA”!

In occasione della classe MBS di Milano di dicembre, Anna Borga, imprenditore di successo con il fratello Stefano a capo di Borga Design (azienda che opera nel mercato della lavorazione dei marmi), ha voluto condividere con i presenti quelle azioni vincenti che hanno determinato il successo della sua attività.

Anna inizia l’intervento raccontando di come, come molti altri, si era trovata a dare **un seguito a qualcosa che non aveva creato lei**. Le circostanze l’avevano fatta passare da una **posizione di operatività** ad una con maggiore responsabilità.

Il periodo che segue è caratterizzato da **incertezze, da incomprensioni e difficoltà**. Ma è l’incontro casuale con **Paolo Ruggeri** che riesce a dare una svolta positiva all’andamento faticoso di Borga Design. È durante un intervento di Paolo, infatti, che Anna trova quella scintilla che le fa guardare il tutto da un’altra prospettiva. La frase che ha contribuito a questa svolta è stata: **“La crisi non esiste! Esiste solo per chi non trova la soluzione.”**

Da quel momento sono state molte le cose e gli approcci che sono cambiati:

1. I **collaboratori** sono i primi clienti e devono essere trattati come tali.
2. L’**entusiasmo crescente** è stato coinvolgente anche per il fratello.
3. Realizzare lo **showroom per i marmi** ha rappresentato una svolta importante per l’attività.
4. Si è appresa l’importanza delle **“figure chiave”** che sono presenti in azienda e che realmente apportano un contributo positivo.
5. È stato appreso che avere il coraggio per **dare via il vecchio** porta solo innovazione positiva.
6. Si è deciso di **inserire persone nuove** che hanno trovato il loro giusto posto all’interno dell’azienda apportando il proprio contributo.
7. Con l’effetto **Centrifuga gli scollaboratori** hanno preferito andarsene rispetto al rimanere. Persone che erano in azienda da circa 30 anni.
8. Nuove persone, nuovi collaboratori, nuovi ruoli e **nuovi mansionari**.
9. **Nuovi progetti** da seguire, nuovo stimolo.
10. Le statistiche da analizzare per tenere sotto controllo l’andamento di Borga Design.
11. **Il gusto per la perfezione!** Attenzione ai dettagli e grande attenzione su quello che viene offerto al mercato.

“Vogliamo che Borga Design sia un vanto per noi e per le persone che ci lavorano. Il nostro intento è quello di azzerare la qualità bassa e l’insoddisfazione dei clienti. Questo porterà al successo!”

Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemanagement.it



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 26 e 27 gennaio 2012
- 23 e 24 febbraio 2012

2.

AFORISMA DEL MESE

“La fortuna è l’attenzione ai dettagli”.

Winston Churchill



ORDINE E PULIZIA

Dino Ubiali, che con la preziosa collaborazione del fratello Federico e la sorella Anna, sta dando continuità, con enorme successo, a ciò che gli è stato tramandato dal padre, coglie l’occasione della classe MBS di Milano per raccontare la propria azienda OVID e ciò che ha permesso di ottenere così tanti risultati.

Dino presenta l’azienda OVID, specializzata in riparazione e assistenza di mezzi aziendali e gru. Racconta di come, già da bambino, seguiva i consigli del padre per dare una mano nella quotidianità dell’impresa.

Faceva i più piccoli lavoretti per dare il proprio contributo e spesso si trovava ad imparare dai propri errori. Suo padre gli ricordava sempre: **“Qualsiasi cosa fai, se non ci pensi, ci metterai sempre il doppio del tempo.”**

Così, col passare del tempo, Dino, il fratello Federico e la sorella Anna subentrano nella gestione dell’azienda. Eseguono i compiti, seguono i progetti. **Tutto va bene e i risultati non tardano ad arrivare.**

Dino tiene a sottolineare, con una storia che riguarda un luccio, come il rimanere legati e saldi alle proprie azioni abituali non fa evolvere e porta al proprio declino.

“... Si può morire di abitudine. I tempi cambiano. Il mercato cambia. I clienti cambiano. Se non cambi, muori!”

Da quel momento sono state molte le cose e gli approcci che sono cambiati.

Cambiate le abitudini, le azioni che venivano sempre fatte e messe da parte le vecchie idee. Fare i modo che le credenze siano generate dai risultati e dalle azioni fatte.



(Processo con cui si generano le credenze e vengono ottenuti i risultati.)

Un altro suggerimento molto importante: **“Se non hai un amico che ti indica i tuoi errori da migliorare, assolda un nemico che lo faccia!”**

Scarica le slide dell’intervento da: www.opensourcemanagement.it



MANAGEMENT NEWS FROM MILANO



LE PILLOLE MBS

1.

CLASSE MBS MILANO

- 26 e 27 gennaio 2012
- 23 e 24 febbraio 2012

2.

AFORISMA DEL MESE

“La fortuna è l’attenzione ai dettagli”.

Winston Churchill

LO STAFF MBS MILANO A VOSTRA DISPOSIZIONE

SILVIA BASSI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.bassi@osmanagement.it

STEFANIA SACCHINI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
s.sacchini@osmanagement.it

ALESSANDRA MASSARENTI

Responsabile Organizzativo Classe MBS
a.massarenti@osmanagement.it

FLAVIO CABRINI

Direttore Tecnico OSM Area Nord-Ovest
f.cabrini@osmanagement.it

DAVIDE BALDI

Direttore Vendite Italia OSM
d.baldi@osmanagement.it

GIANNI VACCA

Responsabile Marketing OSM Italia
g.vacca@osmanagement.it

FABRIZIO PEDRAZZINI

Responsabile Marketing OSM Area Nord-Ovest
f.pedrazzini@osmanagement.it