

In occasione della Franchising Business Academy lo scorso 17 e 18 marzo a Cagliari, Driver ha presentato a un centinaio di imprenditori della rete con il grado di affiliazione più alto il nuovo servizio di consulenza strategica avanzata, finalizzato a migliorare le performance aziendali.

*“Abbiamo ripreso un percorso iniziato qualche anno fa con la Franchising Business Academy, dedicando ai rivenditori franchising un innovativo modello di gestione retail”, ha dichiarato **Alberto Zanolì**, CEO di Driver Italia e Direttore di Driver Europa. “In occasione di questa edizione, organizzata utilizzando l’ospitalità della base del team Luna Rossa Prada Pirelli, abbiamo infatti presentato un progetto, realizzato con Standard & Testing, spinoff del Politecnico di Torino, che può traghettare imprenditori e aziende verso un futuro fatto di controllo e di gestione”.*



L’intervento di Gilberto Nobili, Operations Manager Luna Rossa, nella base Luna Rossa Prada Pirelli

La consulenza strategica avanzata fa dunque parte di un percorso di crescita dei centri Driver, a cui vengono dati strumenti e formazione. L’introduzione di questo progetto risale all’anno scorso, ma quest’anno è stato proposto alla rete con due giorni di presentazione ufficiale e con la testimonianza del centro Driver Pneusmarca che ha fatto da apripista ai colleghi.

A coordinare e presentare il progetto è stato Standard & Testing, uno spin-off del Politecnico di Torino, rappresentato da Silvano Guelfi, professore ordinario di programmazione e controllo. S&T ha costruito e gestisce un osservatorio sul mondo automotive, focalizzato sui ricambi e le carrozzerie. Lo strumento con cui S&T riesce a raccogliere e analizzare i dati è il cosiddetto “Modello di asseverazione”, che S&T ha già sperimentato su altri business simili. Il Modello misura infatti la qualità organizzativa, economica e finanziaria delle aziende, restituendo un risultato di sintesi sulla performance dell'azienda.

*“Abbiamo trovato molto interessante il Modello S&T, ma lo abbiamo trasformato, lavorandoci per oltre un anno, in modo da adattarlo alle specificità ed esigenze della rete Driver”, spiega **Anna Galet**, direttore operativo di Driver Italia. “Il modello, che oggi è una nostra esclusiva, è stato arricchito del know how relativo al mondo dei pneumatici e impostato in termini di consulenza. L'analisi di bilanci, scritture contabili e molti altri dati restituisce 120 indicatori di performance, che, una volta analizzati, diventano un piano di azione nelle aree di miglioramento. Un altro elemento importante che abbiamo apportato al Modello, in aggiunta alle misurazioni, è un livello di equilibrio, ossia un benchmark tra realtà simili, che si possa tradurre in una consulenza concreta all'imprenditore, per sostenerlo nella pianificazione del business, con chiara evidenza e valorizzazione dei possibili impatti sul business.”*



Da sinistra Anna Galet, Alberto Pontiggia (CFO Pirelli Italia), Prof. Silvano Guelfi, Alberto Zanolì, Roberto Rizzato (Direttore Commerciale Pirelli Italia), Matteo Santaniello (collaboratore del Prof. Guelfi)

La consulenza strategica avanzata è dunque una vera novità per la rete Driver, che ha a disposizione un modello per raccogliere dati di qualità, misurarli e analizzarli, tradurli in azioni e definirne le priorità, e consente di arrivare fino alla costruzione di un sistema di incentivazione, che condivide e declina gli obiettivi con i collaboratori. Il tutto per aumentare la competitività e l'efficienza delle imprese.

“Il controllo di gestione - aggiunge Zanolì - è qualcosa che già appartiene al nostro modello retail, che ha catene di proprietà in Svizzera, Germania e Svezia, dove i KPI (Key Performance Indicators) finanziari, operativi e di efficienza vengono costantemente monitorati ed elaborati. Abbiamo voluto condividere questo processo di monitoraggio e gestione con i nostri franchising, perché ogni imprenditore, che guardi alla propria realtà come ad un'azienda strutturata e non un semplice gommista, necessita assolutamente di un modello di gestione applicato”.

L'evento di Cagliari ha avuto molto successo di partecipazione e di interesse, per la capacità dei relatori - nell'affascinante contesto dell'eccellenza italiana Luna Rossa Prada Pirelli - di coinvolgere i presenti, passo, passo, per capire come misurare le prestazioni e come

misurarsi su un modello di riferimento. Rispetto agli importantissimi temi trattati nella recente convention del network, come l'immagine, la formazione o la reputazione online, questo momento formativo ha evidenziato l'importanza di guardare con attenzione i processi, perché un imprenditore che voglia costruire un'azienda solida nel futuro, con una visione di medio-lungo raggio, ha bisogno di uno strumento che lo aiuti a misurare, pianificare e verificare.

“La consulenza strategica avanzata è il contenuto più innovativo di Driver, quello su cui veramente basiamo il futuro della rete”, conclude Galet. “In un mercato complesso, la conoscenza e consapevolezza dei numeri determina non solo il risultato di oggi, ma anche quello del futuro e ogni imprenditore desidera avere un'azienda che sia sostenibile nel tempo, soprattutto in questi anni di cambio generazionale.”







© riproduzione riservata pubblicato il 27 / 04 / 2023