

New Generation

*Un approccio strutturato
al passaggio generazionale*



COSA È IL PASSAGGIO GENERAZIONALE?

Il passaggio generazionale è un delicato processo di cambiamento finalizzato a dare continuità all'azienda di famiglia.

La generazione entrante può assumere, nel tempo, la responsabilità della gestione dell'azienda di famiglia e la generazione attualmente in carica, gradualmente, un ruolo meno operativo.

Responsabile del governo di questo processo è la generazione attualmente in carica.

NEW GENERATION

A chi è rivolto

New Generation è rivolto agli imprenditori che stanno affrontando o che affronteranno il passaggio generazionale all'interno della propria azienda.

Obiettivo

L'obiettivo di New Generation è semplice e pragmatico:

facilitare la realizzazione del progetto di continuità aziendale contribuendo a costruire una collaborazione efficace tra la generazione attualmente in carica e quella entrante durante il periodo di convivenza.

Le due generazioni condivideranno gli obiettivi, il metodo, il piano operativo, i contenuti ed i tempi di realizzazione per raggiungere i risultati desiderati.

Fasi e strumenti

New Generation è un approccio strutturato costituito dalle seguenti fasi:

- preparazione: analisi dell'azienda, dei componenti le due generazioni, dei manager e dei potential non della famiglia;
- definizione e condivisione, da parte delle due generazioni, dell'obiettivo finale e degli obiettivi operativi intermedi;

- costruzione di un modello collaborativo efficace tra le generazioni durante il periodo di convivenza;
- affiancamento sul campo in situazioni di lavoro reali;
- punto nave del progetto a scadenze concordate;

nello sviluppo delle fasi descritte vengono usati i seguenti strumenti:

- percorsi di business coaching per ogni componente della generazione attualmente in carica e per ogni giovane della generazione entrante, a sostegno del raggiungimento degli obiettivi operativi intermedi di ognuno;
- percorsi di team coaching che coinvolgano la generazione attualmente in carica, quella entrante e i manager non appartenenti alla famiglia che costituiscono il team di gestione operativa.

Metodo

Il metodo consiste nei tre momenti seguenti:

- Allenare le due generazioni a costruire e praticare un modello collaborativo efficace da applicare durante la fase di convivenza.
 - Allenare la generazione attualmente in carica a praticare il processo di delega e di monitoraggio nelle sue varie fasi, fino a diventare, per la generazione entrante e per l'azienda, il consigliere più prezioso.
-

- Allenare e sostenere la generazione entrante nel suo percorso di crescita, sviluppandone la professionalità e la capacità di assumersi, nel tempo, le responsabilità della gestione operativa.

Risultati

I risultati di questo approccio strutturato sono:

- la creazione di un clima costruttivo, di condivisione e di consapevolezza;
- lo sviluppo di un continuo allineamento sugli obiettivi operativi dell'azienda;
- l'imprenditore si allena ad interpretare il suo nuovo ruolo e si cala nella gestione di un processo utile per il futuro dell'azienda di famiglia;
- il giovane si forma e si allena sulle tecniche manageriali, sull'assunzione delle proprie responsabilità e sugli atteggiamenti costruttivi utili all'inserimento nel suo futuro ruolo operativo e strategico;
- si crea un ambiente stimolante basato sulla reciproca fiducia e adatto a sperimentazioni controllate;
- il clima costruttivo in azienda porta evidenti benefici a tutti gli altri che diventano più partecipativi e proattivi.

Come è strutturato l'intervento

La fase di preparazione è propedeutica alla fase di progettazione di dettaglio. Proprio in questa fase, infatti, si raccolgono i dati per preparare un progetto personalizzato.



*Giacomo De Candia
Ingegnere e Umanista
con la passione per lo
sviluppo delle persone.*

*Consulente di Direzione.
Esperto di Peak
Performance. Manager
in aziende nazionali e
multinazionali.*

Consigliere di amministrazione in aziende appartenenti a diversi settori merceologici.

Formatore specializzato nell'area della Leadership, della Comunicazione e del Comportamento Organizzativo.

Esperto nella "costruzione del futuro" di un'organizzazione, ovvero nella definizione e realizzazione di progetti di cambiamento coerenti e strutturati finalizzati a trasformare l'organizzazione dallo stato iniziale ad uno stato futuro desiderato, definito e sostenibile.

Facilitatore di gruppi di imprenditori durante tavole rotonde all'interno di convegni

Nel corso della sua vita professionale ha ideato e realizzato progetti di Sviluppo Organizzativo, Gestione del cambiamento e di Miglioramento Continuo utilizzando l'approccio innovativo "Persone, Processi e Risultati".

In particolare ha progettato e realizzato "New Generation", un approccio specifico e strutturato per facilitare il passaggio generazionale nelle aziende italiane.

Speaker in convegni sul passaggio generazionale nelle aziende familiari.

All'inizio degli anni 2000 ha ideato e realizzato una propria metodologia di Business Coaching seguendo un approccio Umanistico.

Da allora svolge regolarmente attività di Business Coaching con Imprenditori, Manager, gruppi di Manager e gruppi di progetto di aziende nazionali e multinazionali dei settori Bancario, Finanziario, Assicurativo, Automobilistico, Information Technology, Costruzioni, Macchine Utensili, Metalmeccanico, E-Business, Telecomunicazioni, Agroalimentare e Abbigliamento.

È autore del libro "Il Grillo Ascoltante": una favola sulla crescita e sullo sviluppo delle persone all'interno delle aziende.

www.metaconsulenti.it