

Tra gli obiettivi la qualità dei servizi e l'ottimizzazione dei costi

Il mercato oggi chiede sempre di più soluzioni che soddisfino totalmente le esigenze manifestate da un cliente o da un prospect, qualitativamente appropriate ed economicamente sostenibili. La crescita di un'azienda, anche di grandi dimensioni, diventa sempre più dipendente dalla sua capacità di rispondere con soluzioni, come appunto le partnership tra aziende, e non con prodotti o servizi a sé stanti, che molto spesso non rispondono totalmente all'esigenza del management societario. Rispondere con soluzioni all'evolversi della domanda porta a porsi un quesito strategico: acquisire

aziende che completano l'offerta, realizzare internamente il completamento o sviluppare una rete di alleanze con partners in possesso dei requisiti mancanti. Lo sviluppo delle partnership appare essere fra le tre la strada più rapida ed efficace, sebbene spesso ritenuta erroneamente più semplice. Non basta lavorare in squadra e prometterci reciprocamente grandi progetti: all'atto pratico, le alleanze nate su presupposti forti a parole a volte si rivelano deboli

nei fatti e quasi sempre si estinguono senza che abbiano portato alcun risultato tangibile.

Un esempio di alleanza viene dalle quattro realtà associative: i Consorzi di Tutela Taleggio, Provolone Valpadana, Quartirolo Lombardo e Salva Cremasco si sono uniti per far fronte al mercato, attraverso obiettivi comuni da condividere, tra cui il miglioramento della qualità dei servizi e l'ottimizzazione dei costi.

«I consorzi hanno diverse attività su cui poter collaborare: innanzitutto la vigilanza che il prodotto in vendita sia effettivamente quello che

il consumatore intende acquistare: questa funzione è improntata alla verifica sui punti vendita presso stagionatori e produttori. Poi i consorzi collaborano anche sulla promozione e sulla comunicazione, poiché il comune linguaggio e iniziative condivisibili consentono di ottenere risultati più efficaci», osserva Vittorio Emanuele Pisani, direttore dei quattro consorzi e responsabile del portale Alti Formaggi.



Vittorio Emanuele Pisani

