

## CASE HISTORY - PROGETTO N° 16

# CREAZIONE DI UN SISTEMA DI INCENTIVAZIONE ECONOMICO AZIENDALE

### ▀ CONTESTO E MOTIVAZIONI DELL'INTERVENTO

L'azienda oggetto del progetto opera nel settore della Moda e distribuisce alcuni dei più conosciuti Brand nazionali per la clientela femminile (Bluemarine, Dimensione Danza, ecc.). L'esigenza avvertita da qualche anno era quella di poter disporre di un "Sistema" in grado di guidare e stimolare l'azione dei principali responsabili aziendali verso il raggiungimento degli obiettivi fissati dalla Direzione Aziendale. Per questa ragione, l'implementazione di un sistema premiante era ritenuto un passo necessario per una conduzione sempre più manageriale dell'impresa.

### ▀ SCHEMA DELL'INTERVENTO

La metodologia di intervento ha seguito un percorso così strutturato:

- Rilevazione degli obiettivi da raggiungere a medio termine (da Piano Strategico Aziendale);
- Verifica della condivisione degli obiettivi con i membri del proprio staff affinché vi sia allineamento a livello di Board sulle scelte strategiche aziendali e sulle linee guida per raggiungere gli obiettivi;
- Declinazione degli obiettivi aziendali a medio periodo in obiettivi di breve periodo (budget e piani operativi annuali);
- Avvio di un processo di comunicazione aziendale organizzato, chiaro ed efficace tra il vertice aziendale ed i collaboratori coinvolti nel sistema MBO (*Management by Objectives*);
- Creazione di un sistema MBO strutturato e formalizzato, con meccanismi semplici e facilmente comprensibili a tutti gli interlocutori il cui output era rappresentato da una Scheda Obiettivi Individuale contraddistinta da un mix di:
  - Obiettivi Aziendali;
  - Obiettivi Funzionali;
  - Obiettivi Individuali.

### ▀ CONSIDERAZIONE CONCLUSIVE E RISULTATI

La realizzazione del progetto ha permesso all'organizzazione di:

- Aumentare l'attenzione dell'azienda sul sistema di gestione per risultati, dando enfasi agli obiettivi aziendali e al loro raggiungimento;
- Aumentare la motivazione dei collaboratori al raggiungimento dei risultati attesi prioritari qualitativi e quantitativi di breve e medio/lungo termine e al mantenimento/consolidamento dei risultati già raggiunti in passato;
- Fare sì che i collaboratori si sentano valutati, riconosciuti e premiati;
- Fare sì che i collaboratori più validi restino in azienda;
- Migliorare la collaborazione, il gioco di squadra e la trasparenza;
- Rendere variabile una parte del costo del lavoro.



**Tipo di intervento:**  
Implementazione di un  
Sistema di Incentivazione  
Economico

**Tipo di impresa:**  
Media

**Settore di appartenenza:**  
Distribuzione  
Abbigliamento

### ▀ CONTATTI

Per ricevere maggiori informazioni inviare una mail con indicato l'oggetto della richiesta all'indirizzo [info@lewitt.it](mailto:info@lewitt.it) e un nostro consulente vi contatterà immediatamente.