

În 50% din cazuri, strategia de business înseamnă să faci ce fac competitorii, dar cu costuri mai reduse

ADELINA MIHAI

STRATEGIA de business reprezintă adesea o modalitate prin care managerii pot obține o eficiență a costurilor mai bună decât jăcitorii de pe aceeași piață, este de părere Luis Huete, profesor la școala spaniolă IESE Business School, una dintre cele importante școli de afaceri din Europa.

„În 50% din cazuri, o parte semnificativă a strategiei de business înseamnă cum să faci lucrurile exact cum le fac competitorii tăi, dar cu o eficiență a costurilor mai bună. Abia apoi vine vorba despre cum poți să faci lucruri prin care clienții să fie mai mulțumiți de produsele și serviciile companiei. Important este, pentru reușită, să le îmbini pe ambele într-o strategie coerentă pe care să o folosești într-un model de business sustenabil”, a spus Huete, prezent săptămâna trecută la un eveniment organizat de firma de training Exec-Edu și Learning Network pe tema leadershipului strategic.

Unul dintre pericolele cu care se confruntă marile companii din toată lumea este însă acela

că nu acordă o foarte mare importanță folosirii unui model de leadership prin exemplu, adică al unui lider care să conducă compania după propriul model de urmat. Huete spune că un comportament al șefilor care nu este considerat exemplar poate dăuna businessului, mai ales în cazul companiilor în care cea mai mare pondere a angajaților este formată din personal calificat.

„Un lider bun trebuie să conducă prin propriul exemplu, să aibă o viziune clară, să știe cum să abordeze oamenii din execuție, să construiască lanțe între departamente, să fortifice oamenii să colaboreze și să creeze o credință puternică în companie potrivit căreia numai lucrând împreună se poate ajunge la rezultatele dorite”, a mai spus Huete.

Întrebat despre cum a schimbat criza modelul de leadership folosit în companiile din Spania, Huete a spus că perioada economică dificilă i-a forțat pe managerii spanioli să gândească mai mult ca niciodată în termeni „internaționali”. El a spus că managerii din Spania, afectați de criză, au fost nevoiți să ia decizii grele, au fost mult mai implicați în business, au încercat să facă noi planuri pentru dezvoltarea din anii următori și să elaboreze strategii pentru găsirea unor noi surse de venit.

„A fost o surpriză majoră pentru noi să vedem că, după ce piața internă s-a dus în jos, strategia a fost ca toată lumea să se uite către piețe noi de export, pentru a-și extinde vânzările. Acest lucru a fost benefic pentru economie, iar exporturile Spaniei au crescut peste medie”, a mai spus Huete.

El a menționat teoria comunicată de analiștii băncii americane de investiții Morgan Stanley, care au spus că Spania ar putea deveni un centru de putere economică la fel de important precum Germania în Europa, cu ajutorul forței de muncă ieftine și al reformelor structurale, care vor îmbunătăți competitivitatea exporturilor. De altfel, pe fondul creșterii exporturilor, Spania a ieșit anul acesta din recesiune.

adelina.mihai@zf.ro

LUIS HUETE, profesor în cadrul IESE Business School, consultant pentru manageri de top, speaker, autor de cărți și articole și executive coach, a fost săptămâna trecută la București



FOTO: Dragos Corbăne

„Un
dist

O VIZIUN
eficiență int
elementele f
performa,
nationalitate
Robert Pop
liderul pietei

„În un
având inten
merge conf
mai mult în
observat a
verificări
angajaților
Popescu, că
relația di
actionariat
pe tema l
săptămâna
CEO-ului c
un grup c
deținut de
origine libe
95% din s
execuție, i
„trage” cor

Nu de
Cavaleru, r
de consulta
a afirmat c
nu mai are

„Cele c
trebuie să
important
angajați. A
liderii cere
veneau. În
jucaseră o

Una
traversate
locale este
gestiona o
trece print

„Este c
achiziție, s
seama că, c
Arctic de
funcționar
Uitându-m
complicat
vedere al r