

---

## Cinque approcci alla giusta strategia aziendale

---

di [Assunta Incarnato](#)

**Publicato il 3 Luglio 2018**

In un contesto economico che cambia sempre più rapidamente e che diventa ogni giorno più incerto e complesso, non è mai stato più importante scegliere la giusta strategia. Perché? Perché gli ambienti competitivi sono estremamente variegati, in continua evoluzione, e spesso una soluzione, che potrebbe essere opportuna in un caso, potrebbe rivelarsi controproducente in altro. Cerchiamo di capirne di più in questo approfondimento

In un contesto economico che cambia sempre più rapidamente e che diventa ogni giorno più incerto e complesso, non è mai stato più importante scegliere la giusta [strategia](#) aziendale.

Ogni imprenditore viene bombardato quotidianamente da idee, best practice e modelli economici e matematici che promettono uno sviluppo sostenibile e duraturo dell'azienda, ma... spesso molte di queste idee e pratiche sembrano in contraddizione l'uno con l'altro.

Perché?

Perché gli ambienti competitivi sono estremamente variegati, in continua evoluzione, e spesso una soluzione, che potrebbe essere opportuna in un caso, potrebbe rivelarsi controproducente in altro.

Per cercare di capirne di più, nella mia ricerca ho trovato molto interessante lo studio della Boston Consulting Group Strategy Institute, che ha condotto nel 2012 un'indagine tra 150 aziende operanti in diversi settori tra cui quello bancario, farmaceutico, high-tech e agroalimentare.

Quello che ne è emerso è un metodo che identifica cinque diversi approcci possibili alla strategia, analiticamente descritti nel testo "Your Strategy Needs a Strategy: How to Choose and Execute the Right Approach" di M. Reeves, K. Haanaes e J. Sinha, a cui faccio riferimento per il presente articolo.

Ma cos'è concretamente la strategia (aziendale)?

La strategia è uno strumento per raggiungere un fine, altrimenti è un puro esercizio di stile fine a sé stesso. È necessario analizzare la situazione nella quale ci si trova, fissare un obiettivo e tracciare un

percorso dettagliato per arrivarci, e finalmente un passo dopo l'altro conseguire performance promettenti e sostenibili.

Qual è l'approccio più efficace nelle diverse situazioni?

La teoria economica è piena di strumenti più o meno efficaci per definire una strategia; quello che manca, semmai, è un metodo solido con cui identificare gli approcci più adatti ai diversi contesti.

Il lavoro della BCG ha quindi identificato tre caratteristiche riferite ai contesti economici (la prevedibilità, la malleabilità, l'ostilità), che diversamente combinate tra loro, corrispondono a cinque diversi contesti competitivi e ad altrettanti differenti approcci strategici:

- Approccio classico: posso prevederlo ma non posso cambiarlo;
- Approccio adattivo: non posso né prevederlo né cambiarlo;
- Approccio visionario: posso sia prevederlo sia cambiarlo;
- Approccio creativo; non posso prevederlo ma posso cambiarlo;
- Approccio rinnovatore: ho a disposizione risorse fortemente limitate.

Approfondiamoli.

## **Approccio classico (essere grandi)**

L'approccio classico alla strategia risulta essere molto familiare alla maggior parte degli imprenditori, che credono di avere di fronte a loro un settore relativamente stabile e prevedibile. Pertanto anche la base della concorrenza è stabile e il vantaggio competitivo, una volta ottenuto, è sostenibile.

Per diventare leader di mercato in settori con queste caratteristiche, è sufficiente avvantaggiarsi di una scala più ampia o maggiori competenze; quanto più un'impresa è grande, tanto inferiori sono i costi che sostiene in rapporto ai concorrenti. A mano a mano che le aziende accumulano vantaggi di economia di scala ed esperienza, il calo dei costi può permettere loro di operare tagli dei prezzi, che a sua volta genera un incremento dei volumi.

Ai leader di settore che operano in un contesto classico, quindi, le dimensioni offrono una forma di protezione: poiché il settore è stabile, queste aziende possono continuare a crescere gradualmente facendo leva sul vantaggio

## Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

**A partire da 15€ al mese**

**Scegli il tuo abbonamento**