

Εταιρικές στρατηγικές για διασφάλιση της επιτυχίας

Η Strategy& της PwC παρουσιάζει το βιβλίο “Strategy That Works”: Μια ματιά στους λόγους για τους οποίους κάποιες εταιρείες σημειώνουν επιτυχία ενώ άλλες όχι

Σήμερα υπάρχουν δύο ειδών εταιρείες: αυτές που αντιμετωπίζουν σημαντικές στρατηγικές προκλήσεις και αυτές που θα τις αντιμετωπίσουν στο μέλλον. Όντως, στο σύνολό τους σχεδόν, οι ηγέτες των επιχειρήσεων δυσκολεύονται να καταρτίσουν μια αποτελεσματική στρατηγική. **Το 50% των επιχειρηματικών ηγετών δεν πιστεύει ότι διαθέτει μια στρατηγική που να διασφαλίζει την επιτυχία**, ενώ όλοι σχεδόν αναφέρουν ότι χάνουν σημαντικές ευκαιρίες στην αγορά. Αυτό οφείλεται στο ότι οι στόχοι της εταιρείας τους δεν ευθυγραμμίζονται με όσα μπορεί όντως να επιτύχει.

Το βιβλίο “*Strategy That Works*”, μια πρόσφατη έκδοση του Harvard Business Review Press, γραμμένο από τους Paul Leinwand, Διευθυντή της Strategy& της PwC και Cesare Mainardi, πρώην Διευθύνοντα Σύμβουλο της Strategy&, δίνει απαντήσεις στο αιώνιο ερώτημα «γιατί ορισμένες εταιρείες είναι τόσο επιτυχημένες;». Το βιβλίο καθοδηγεί τους ηγέτες των επιχειρήσεων μέσα από πραγματικά παραδείγματα, αναδεικνύοντας πώς επιτυχημένες εταιρείες σε όλο τον κόσμο έχουν γεφυρώσει το χάσμα μεταξύ χάραξης στρατηγικής και υλοποίησής της, κατακτώντας την κορυφή στον τομέα τους.

«Σε όλο τον κόσμο βλέπουμε εταιρείες να αντιμετωπίζουν σοβαρές δυσκολίες στην ανάπτυξη στρατηγικών που τους επιτρέπουν να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους σε μια ολοένα και πιο περίπλοκη, παγκόσμια αγορά», δήλωσε ο Dennis Nally, Πρόεδρος της PricewaterhouseCoopers International. «Πολύ συχνά, οι εταιρείες δεν σκέφτονται παράλληλα με τη στρατηγική και τους τρόπους υλοποίησής της. Το “*Strategy That Works*” αποτελεί έναν εξαιρετικό οδηγό που παραθέτει όλα όσα πρέπει να κάνει μια εταιρεία για να γεφυρώσει το χάσμα και να εξασφαλίσει επιτυχία με διάρκεια στον χρόνο», πρόσθεσε.

Πώς μπορούν λοιπόν οι εταιρείες να σμικρύνουν το χάσμα μεταξύ στρατηγικής και υλοποίησής της;

Το βιβλίο “*Strategy That Works: How Winning Companies Close the Strategy-To-Execution Gap*” είναι αποτέλεσμα εκτενούς και ανεξάρτητης έρευνας που καλύπτει 14 διαφορετικές παγκόσμιες εταιρείες, οι οποίες, σύμφωνα με τις συστάσεις των ειδικών του κλάδου που εκπροσωπούν, έχουν διακριθεί μέσα από μια συνεπή πορεία επιτυχίας. Το βιβλίο αποδεικνύει πώς η αποτελεσματική υλοποίηση μιας εξαιρετικής στρατηγικής είναι αυτό που κάνει τις ιδιαίτερα επιτυχημένες εταιρείες να ξεχωρίζουν. Εταιρείες όπως οι Apple, Starbucks, Danaher, Natura και Zara, από τον κλάδο του λιανικού εμπορίου, οι οποίες έχουν διατηρήσει την εκπληκτική επιτυχία τους σε μια δύσκολη λιανική αγορά χάρη στον συνδυασμό των ικανοτήτων που τις διαφοροποιούν, αποτελούν το αντικείμενο περιπτώσεων μελετών που αναλύονται στην έκδοση, διευκολύνοντας έτσι την κατανόηση των πέντε Δράσεων Αντισυμβατικής Ηγεσίας που εξασφαλίζουν την επιτυχία.

Οι πέντε Δράσεις Αντισυμβατικής Ηγεσίας είναι:

1. **Δέσμευση στην ταυτότητα:** Αντί να κυνηγάτε την ανάπτυξη όπου κι αν βρίσκεται, επικεντρωθείτε στα χαρακτηριστικά που σας διαφοροποιούν και βασίστε την ανάπτυξή σας σε μια συνεπή και σαφή κατανόηση του αντικειμένου στο οποίο είστε καλύτεροι.
2. **Μετουσιώστε τη στρατηγική στην καθημερινότητά σας:** Δημιουργήστε και συνδέστε μεταξύ τους όλες τις δεξιότητες που εκπληρώνουν τον στρατηγικό σας στόχο... αντί να αντιγράφετε τους άλλους.

3. **Αξιοποιήστε τη δική σας κουλτούρα:** Αντί της οργάνωσης και αναδιοργάνωσης, αναδείξτε και αξιοποιήστε τα πλεονεκτήματα της εταιρείας σας και τα δυνατά σημεία της κουλτούρας σας.
4. **Μειώστε το κόστος για να ισχυροποιήσετε τη θέση σας:** Αντί να κάνετε περικοπές παντού, εστιάστε και μειώστε το κόστος όσων δεν έχουν σημασία, ώστε να επενδύσετε περισσότερο στα σημαντικά.
5. **Διαμορφώστε το μέλλον:** Μελετήστε εκ νέου τις δυνατότητες σας, δημιουργήστε ζήτηση και επανατοποθετηθείτε στην αγορά με τους δικούς σας όρους... αντί να αντιδράτε στις αλλαγές των υπολοίπων.

Ο συγγραφέας του βιβλίου Paul Leinwand δηλώνει: «Οι εταιρείες που έχουμε μελετήσει διαθέτουν φιλόδοξους στόχους κι έχουν αναπτύξει τις απαραίτητες ικανότητες για να τους πετύχουν. Πρόκειται για έναν συνδυασμό που προσφέρει τη μόνη μορφή διαρκούς επιτυχίας που έχουμε εντοπίσει» .

Μέσα από την υιοθέτηση των πέντε αυτών δράσεων, οι εταιρείες που αποτελούν το αντικείμενο ανάλυσης του βιβλίου αναδεικνύουν έναν βασικό παράγοντα που τις διαφοροποιεί: κατανοούν πώς να γεφυρώσουν το χάσμα μεταξύ χάραξης στρατηγικής και υλοποίησής της.

Για να μάθετε περισσότερα για το βιβλίο επισκεφθείτε τον ιστότοπο www.strategythatworks.com

Για να μάθετε περισσότερα για τη Strategy& της PwC, επισκεφθείτε τον ιστότοπο www.strategyand.pwc.com

Σημειώσεις:

ADVANCED PRAISE FOR STRATEGY THAT WORKS

“Leinwand and Mainardi show you how to transform your value proposition into real results.”

—**Marshall Goldsmith**, author, *New York Times* #1 bestselling *Triggers* and global bestsellers *MOJO* and *What Got You Here Won't Get You There*

“*Strategy That Works* provides a behind-the-scenes look at the characteristics of unconventional leadership and the importance of culture and identity as foundational components of a strong corporate strategy.”

—**Mark T. Bertolini**, Chairman and CEO, Aetna

“This book will help you think about whether your organization is really aligned with your strategy: from the company’s value proposition to its distinctive capabilities to the products and services it provides.”

—**Alessandro Carlucci**, former CEO, Natura

“*Strategy That Works* demonstrates how capabilities shape successful markets, enable winning companies, and sustain on-target execution. The case for capabilities-driven strategy strengthens with every turn of the page.”

—**Karim Michel Sabbagh**, President and CEO, SES

ABOUT THE AUTHORS

Paul Leinwand and **Cesare Mainardi** are the principal architects of capabilities-driven strategy. They’ve used this intuitive and highly effective approach to business strategy to help transform the fortunes of some of the world’s leading companies. This is their third book on the subject for Harvard



strategy&

Business Review Press, after *Cut Costs and Grow Stronger* (with Shumeet Banerji, 2009) and *The Essential Advantage* (2011). They are both adjunct professors of strategy at the Kellogg School of Management. Leinwand is a US firm principal with PwC Strategy& and global head of capabilities-driven strategy for the firm. Mainardi serves on the Kellogg School's Global Advisory Board. He is the former CEO of Booz & Company and PwC's Strategy&. **Art Kleiner** is the editor-in-chief of *strategy+business*, the management magazine published by PwC.

About Strategy&

Strategy& is a global team of practical strategists committed to helping you seize essential advantage. We do that by working alongside you to solve your toughest problems and helping you capture your greatest opportunities. We bring 100 years of strategy consulting experience and the unrivalled industry and functional capabilities of the PwC network to the task. We are part of the PwC network of firms in 157 countries with more than 208,000 people committed to delivering quality in assurance, tax, and advisory services.

© [2016] PwC. All rights reserved. PwC refers to the PwC network and/or one or more of its member firms, each of which is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

Για περισσότερες πληροφορίες μπορείτε να επικοινωνείτε με την κ. Κωνσταντίνα Λογοθέτη (+357-22555108) email: konstantina.logotheti@cy.pwc.com και την κ. Μύρια Πίττα (+357-22555103) email: myria.pitta@cy.pwc.com, Μάρκετινγκ & Επικοινωνίες, PwC Κύπρου.

Follow us:

