

Johan Stenebo è laureato in Economia e Commercio, e negli ultimi vent'anni ha lavorato per Ikea in qualità di direttore vendite in Germania, direttore di negozio in Inghilterra, assistente personale di Ingvar Kamrad e dell'amministratore delegato Anders Moberg e managing director di Ikea GreenTech AB. Dopo aver lasciato Ikea, oggi è senior partner presso Retail Factory AB.

“Da sempre si rimane affascinati dal fatto che un uomo potente e un'azienda di successo possano anche confessare le proprie carenze e le proprie debolezze. Chi in fondo in fondo non ha un po' di scheletri nell'armadio?”

Johan Stenebo
Ikea



Johan Stenebo

Mito e realtà

Con un intervento
di Severino Salvemini

Ikea

Ikea ha veicolato nel suo sviluppo ventennale una solida cultura di eccellenza, ha proposto un modello di azienda che ha una coscienza e fa sempre ciò che è giusto, come ben esprime il motto "tutto ciò che Ikea fa deve essere a prova di indagine". Ikea è diventata per certi versi un mito indistruttibile e fortissimo nel modo dell'economia, fattore indispensabile per acquisire il primato mondiale nel settore dell'arredamento e della distribuzione dell'interior design.

La cultura aziendale è spesso costruita, soprattutto nelle aziende multinazionali, proprio come se si fabbricasse un mito – con le parole d'ordine, i valori, le leggende positive, i linguaggi, i personaggi e tutto quanto possa fare da collante – che va quotidianamente comunicato. Ma come spesso accade, l'immagine mitizzata si può rovesciare nel suo speculare opposto.

L'autore, infatti, propone una narrazione di grande efficacia informativa: aiuta a cogliere i chiaroscuri di una realtà che è sempre stata presentata in bianco e nero; a comprendere lo stile di direzione di un imprenditore che ha abilità e intuizioni straordinarie, ma che a volte scivola su atteggiamenti affaristici ed egocentrici; a illuminare una strategia composta di mosse innovative sul prodotto e sulla logistica accanto a operazioni corsare di utilizzo della creatività di altri designer e a criticabili negoziazioni di partnership con i principali fornitori.

Senza sconti per nessuno, l'eccellenza di Ikea viene raccontata insieme alle iperboli più discutibili e fallaci dell'intera organizzazione e del top management: una vera storia di un'azienda, non un'agiografia.



Euro 19,00

www.egeaonline.it



e Egea