

**UNIVERSITÀ DI BOLOGNA - FACOLTÀ DI ECONOMIA  
CORSO DI LAUREA IN DIREZIONE AZIENDALE (CLASDA)  
ANNO ACCADEMICO 2004 – 05**

<b>CORSO</b>	<b>Strategia delle Alleanze</b>
<b>ANNO</b>	Primo CLASDA
<b>DOCENTI</b>	<b>Alberto Forchielli</b>
<b>ASSISTENTE</b>	<b>Stefano Carpigiani</b>
<b>DIPARTIMENTO</b>	Discipline Economico -Aziendali
<b>ORARIO</b>	Quarto ciclo (Maggio 2005) Lunedì 16 -19 Giovedì 16 - 19 Venerdì 16 - 19
<b>PRIMA LEZIONE</b>	Lunedì 9 Maggio
<b>ULTIMA LEZIONE</b>	Lunedì 30 maggio
<b>LUOGHI D'INCONTRO</b>	Piazza Scaravilli, 1, aula 3 o 11
<b>RICEVIMENTO</b>	Alberto Forchielli: venerdì dalle 19 alle 20 Il ricevimento ha luogo presso il Dipartimento di Discipline Economico – Aziendali (Piazza Scaravilli, 1)
<b>E – MAIL</b>	<u><a href="mailto:aforchielli@attglobal.net">aforchielli@attglobal.net</a></u>

## **Materiale didattico**

Il testo di riferimento è:

- 1) *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*  
16 Maggio 1995, HBS Press Book, Michael Y. Yoshino, U. Srinivasa Rangan (160 pagine)
- 2) *Harvard Business Review on Strategic Alliances (Paperback)*  
6, Gennaio 2003, HBS Press Book (170 pagine), Autori vari
- 3) “Six Habits of Merely Effective Negotiators”, by James K. Sebenius – *HBR, april 2001 (9 pagine)*
- 4) “Negotiating the Spirit of the Deal”, by Ron S. Fortgang, David A. Lax, James K. Sebenius – *HBR, february 2003 (9 pagine)*
- 5) “3-D Negotiation”, by David A. Lax, James K. Sebenius – *HBR, November 2003 (9 pagine)*

Gli articoli di cui ai punti 3,4,5 saranno disponibili in copia presso la segreteria del Dipartimento di Discipline Economico Aziendali.

Il materiale è discorsivo e con molti esempi e quindi la quantità risulta adeguata.

Altri testi consigliati sono:

*Accordi, Reti e Vantaggio Competitivo a cura di Gianni Lorenzoni, Etaslibri*

*Alliance Advantage di YvesL. Doz e Gary Hamel, Harvard Business School Press;*

Altre letture depositate presso la segreteria del Dipartimento di Discipline Economico Aziendali.

## **Frequenza**

Non esistono distinzioni tra “frequentanti” e “non frequentanti” in relazione al materiale didattico che è necessario studiare per sostenere con successo l’esame finale.

## **Valutazione**

Gli studenti frequentanti saranno valutati attraverso una prova scritta, la partecipazione alle discussioni e l’eventuale presentazione di lavori di gruppo.

I non frequentanti dovranno sostenere una prova scritta.

## **Esame**

L'esame sarà unico e formato da:

- |  |          |
|--|----------|
| 1) Domanda di teoria su tutto il programma   | 10 punti |
| 2) Caso Aziendale in inglese (5-8 pagine)  |          |
| a. Domanda di comprensione del caso aziendale  | 8 punti  |
| b. Domanda di elaborazione del caso aziendale  | 10 punti |
| 3) 4 Multiple choices di teoria sul programma<br>(possibile anche sulle testimonianze) | 4 punti  |

## **SESSIONE ESTIVA**

Le date di esame fissate sono:

06 Giugno ore 17-20

27 Giugno ore 17-20

11 Luglio ore 17-20

Il salto di appello sarà osservato in base al regolamento di Ateneo.

## **SESSIONE AUTUNNALE**

La data di esame fissata è:

19 Settembre ore 17-20

Le date di verbalizzazione saranno rese note tramite il sito della facoltà.

## **Orario delle lezioni**

Il corso si articola in 10 incontri settimanali di 3 ore durante il periodo 9 -30 Maggio. Gli incontri sono programmati nei giorni Lunedì, Giovedì e Venerdì (dalle 16 alle 19) nell'aula3 o 11 in Piazza Scaravilli.

## **Ulteriori informazioni**

I partecipanti che volessero disporre di ulteriori informazioni sul corso sono invitati a contattare tramite e-mail il docente. Ulteriori informazioni possono essere ottenute tramite la segreteria studenti del Dipartimento di Discipline Economico-Aziendali.

## CALENDARIO DELLE LEZIONI E ARGOMENTI TRATTATI

<b>Data</b>	9 Maggio (primo incontro)
<b>Argomento</b>	<b>Alleanze: prospettiva storica e introduzione</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Maurizio Roman</b> Amministratore Delegato Technogym spa <i>Un caso di successo di alleanza strategica: storia ed insegnamenti</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 1: The World Of Alliances</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization</i> 2) <u>Negotiating the Spirit of the Deal</u> by Ron S. Fortgang, David A. Lax, James K. Sebenius – HBR, february 2003
<b>Data</b>	12 Maggio (secondo incontro)
<b>Argomento</b>	<b>La Gestione delle Alleanze</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Roberto Saviane</b> Presidente Wiseventure Sgr <i>Alleanza italo-giapponese nel mondo dei servizi professionali</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 3: Strategic Logic of Alliances: Entrepreneurial Globalization</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization</i> 2) <u>The way to win in cross-border alliances</u> <i>Harvard Business Review on Strategic Alliances</i>
<b>Data</b>	13 Maggio (terzo incontro)
<b>Argomento</b>	<b>La Strategia Globale</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Mauro Del Rio</b> Presidente e fondatore di Buongiorno Vitaminic Spa <i>Alleanze per globalizzare</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 4: Forging Strategic Alliances: A Road Map</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization (Da pag. 71 a pag. 89)</i> 2) <u>Collaborative Advantage</u> <i>Harvard Business Review on Strategic Alliances</i>

<b>Data</b>	16 Maggio (quarto incontro)
<b>Argomento</b>	<b>La Logica delle Alleanze</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Gianfilippo Cuneo</b> Fondatore della Bain Cuneo e Associati e di Investitori Associati <i>Evoluzione della consulenza e dei modelli di pensiero e di gestione strategica delle imprese</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 5: Managing Alliances: Challenges and Tasks</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization</i> (Da pag. 109 a pag. 122) 2) <u>Group Versus Group</u> <i>Harvard Business Review on Strategic Alliances</i> 3) <u>Six Habits of Merely Effective Negotiators</u> by James K. Sebenius – <i>HBR, april 2001</i>
<b>Data</b>	19 Maggio (quinto incontro)
<b>Argomento</b>	<b>Le Joint Ventures</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Avv. Pasquale Vulcano</b> Partner Hammonds Rossotto <i>Processi di integrazione inter-aziendali</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Use the Joint Venture to ease the pain of restructuring</u> <i>Harvard Business Review on Strategic Alliances</i> CASI DI STUDIO (non saranno materia d'esame) <ul style="list-style-type: none"> <li>- The Renault-Nissan Alliance</li> <li>- Saving the Business Without Losing the Company</li> </ul>
<b>Data</b>	20 Maggio (sesto incontro)
<b>Argomento</b>	<b>I Networks</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Giovanni Benedetto</b> Partner Accenture <i>Alleanze e fusione nel sistema bancario</i>
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 9: The Next Frontier: Managing the Global Network Corporation</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization</i> CASI DI STUDIO (non saranno materia d'esame) <ul style="list-style-type: none"> <li>- General Motors' Asian Alliances</li> </ul>

**Data** 23 Maggio (settimo incontro)  
**Argomento** **L'Arte di Negoziare**

**Testimonianza** **Ottavio Rigodanza**  
Reponsabile Divisione Operativa Banco Popolare di Verona e Novara  
*La Fusione tra Banca Popolare di Verona e Banca Popolare di Novara*

**Materiale didattico**

- 1) Chapter 6: The Job of the Alliance Manager  
*Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*
- 2) Collaborate with your competitor and Win  
*Harvard Business Review on Strategic Alliances*

**Data** 26 Maggio (ottavo incontro)  
**Argomento** **Le Alleanze Strategiche in nuovi mercati**

**Testimonianza** **Leopoldo Montanari**  
Amministratore Delegato, T Bridge Management Consulting  
*Genesi di un mercato ed alleanze strategiche: il caso del trasporto collettivo*

**Materiale didattico**

- 1) Chapter 7: The Role of Top Management  
*Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*
- 2) 3-D Negotiation  
*by David A. Lax, James K. Sebenius – HBR, November 2003*

CASI DI STUDIO (non saranno materia d'esame)

- Honda-Rover A: Crafting an Alliance
- Honda-Rover B: Honda Draws the Line
- Honda-Rover C: "The Sting"

**Data** 30 Maggio (nono incontro)  
**Argomento** **Alleanze e Innovazione**

**Testimonianza** **Roberto Tunioi**  
Vice Presidente & Amministratore Delegato di Datalogic SpA  
*L'attività di M&A a servizio della crescita strutturale della Società - Il caso Datalogic*

**Materiale didattico**

- 1) When is Virtual Virtuous ?  
*Harvard Business Review on Strategic Alliances*

CASI DI STUDIO (non saranno materia d'esame)

- Honda-Rover D: The Changing Tide of the BMW-Rover Alliance

<b>Data</b>	1 Giugno (decimo incontro)
<b>Argomento</b>	<b>Gestire le alleanze nelle imprese Multibusiness</b>
<b>Testimonianza</b>	<b>Alessandro Merli</b> Il Sole 24 Ore
<b>Materiale didattico</b>	1) <u>Chapter 8: Managing Alliances: The multibusiness Firm</u> <i>Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization</i> 2) <u>Is Your Strategic Alliance Really a Sale?</u> <i>Harvard Business Review on Strategic Alliances</i>

Copia delle letture è disponibile presso la segreteria/biblioteca studenti del Dipartimento di discipline economico aziendali