

**UNIVERSITÀ DI BOLOGNA - FACOLTÀ DI ECONOMIA  
CORSO DI LAUREA IN DIREZIONE AZIENDALE (CLASDA)  
ANNO ACCADEMICO 2005 – 06**

<b>CORSO</b>	<b>Strategia delle Alleanze</b>
<b>ANNO</b>	Primo CLASDA
<b>DOCENTI</b>	<b>Alberto Forchielli</b>
<b>ASSISTENTE/TUTOR</b>	<b>Stefano Carpigiani</b>
<b>DIPARTIMENTO</b>	Scienze Aziendali
<b>ORARIO</b>	16-19
<b>PRIMA LEZIONE</b>	Venerdì 21 Aprile
<b>ULTIMA LEZIONE</b>	Lunedì 29 Maggio
<b>LUOGHI D'INCONTRO</b>	AULA 31 E AULA 3
<b>RICEVIMENTO</b>	Alberto Forchielli: venerdì dalle 19 alle 20
<b>E – MAIL</b>	<u><a href="mailto:aforchielli@attglobal.net">aforchielli@attglobal.net</a></u> <u><a href="mailto:stefano@carpigiani.biz">stefano@carpigiani.biz</a></u>

**SITO INTERNET DI RIFERIMENTO**

[https://www.universibo.unibo.it/index.php?do=ShowInsegnamento&id\\_canale=3264](https://www.universibo.unibo.it/index.php?do=ShowInsegnamento&id_canale=3264)

<http://www.economia.unibo.it>

## **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 . Capitoli 1,3,4,5,6

2) *The Innovator's Dilemmas*

Harper Business Essentials, Clayton M. Christensen . Capitoli 1,5,6,7,8,9,11

3) *The Innovator's Solution: creating and sustaining successful growth*

Harvard Business School Press, Clayton M. Christensen, Michael E. Raynor . Capitoli 2,6,8, Epilogue

4) Altro materiale distribuito a lezione o tramite il sito internet

## **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 in lingua italiana anche se domande e caso e materiale didattico potranno essere in lingua inglese.

L’esame potrà avere due modalità

1 Domanda di teoria/testimonianza (10 punti)

1 Domanda di comprensione del caso (8 punti)

1 Domanda di rielaborazione del caso (10 punti)

4 Multiple choices (4 punti)

O in alternativa

1 Domanda di teoria (7 punti)

1 Domanda su una testimonianza (7 punti)

1 Domanda di comprensione del caso (8 punti)

1 Domanda di rielaborazione del caso (10 punti)

Non prescindere comunque dalla comprensione di un caso aziendale in lingua inglese.

Le date di esame richieste sono:

Sessione Estiva

08/06/06 ore: 16-18

23/06/06 ore: 16-18

14/07/06 ore: 16-18

Sessione Invernale

08/09/06 ore: 16-18

Le date di verbalizzazione richieste sono:

23/06/06 ore: 16-18

14/07/06 ore: 16-18

08/09/06 ore: 16-18

22/09/06 ore: 16-18

### **Orario delle lezioni**

Lunedì 16-19 Aula 3

Venerdì 16-19 Aula 31

## CALENDARIO DELLE LEZIONI E ARGOMENTI TRATTATI

<b>Data</b>	Venerdì 21 Aprile
<b>Argomento</b>	The World Of Alliances
<b>Testimonianza</b>	<b>Dr. M. Riciputi</b> <i>Presidente SFIR S.p.A.</i>
<b>Materiale didattico</b>	Strategic Alliances Cap. 1
<b>Data</b>	Venerdì 28 Aprile
<b>Argomento</b>	Strategic Logic Of Alliances
<b>Testimonianza</b>	<b>Dr. GG Aprile</b> <i>Amministratore Delegato SSG Sourcing Solutions Ltd.</i> <i>Comitato Scientifico di Osservatorio Asia</i>
<b>Materiale didattico</b>	Strategic Alliances Cap. 3
<b>Altro</b>	Caso: Honda-Rover (A) (B)
<b>Data</b>	Venerdì 5 Maggio
<b>Argomento</b>	Forging & Managing Alliances
<b>Testimonianza</b>	<b>Dr. M. Del Rio</b> <i>Amministratore Delegato Buongiorno Vitaminic</i>
<b>Materiale didattico</b>	Strategic Alliances Cap. 4 , 5
<b>Altro</b>	Caso: Honda-Rover (C) (D) Articolo (grp): collaborate with your competitor and win
<b>Data</b>	Lunedì 8 Maggio
<b>Argomento</b>	Alliance Manager
<b>Testimonianza</b>	<b>Dr. F. Villardi</b> <i>Direttore HR gruppo NCH</i>
<b>Materiale didattico</b>	Strategic Alliances Cap. 6
<b>Altro</b>	Articolo (grp): Negotiating the spirit of the deal
<b>Data</b>	Venerdì 12 Maggio
<b>Argomento</b>	Disruptive Innovations: Why Companies Can Fail
<b>Testimonianza</b>	<b>Dr. F. Mengozzi</b> <i>Direttore Generale Poste Italiane</i>
<b>Materiale didattico</b>	The innovator's Dilemma Cap. 1,5,6

**Data** Lunedì 15 Maggio  
**Argomento** Managing Disruptive Technological Change  
**Testimonianza** **Ing. V. Vadacca**  
*Amministratore Delegato Trafigura S.p.A.*  
**Materiale didattico** The innovator's Dilemma Cap. 7,8,9,11  
**Altro** Articolo (grp): Six habits of merely effective negotiators

**Data** Venerdì 19 Maggio  
**Argomento** How to beat our Competitor and How to Avoid Commoditization  
**Testimonianza** **Dr. Marco Franceschini**  
*Responsabile Pianificazione Strategica banca BPV*  
**Materiale didattico** The Innovator's Solution Cap. 2,6  
**Altro** Caso: HP - Cisco

**Data** Lunedì 22 Maggio  
**Argomento** Managing the Strategy Development Process  
**Testimonianza** **Rag. R. Tunioli**  
*Amministratore Delegato Datalogic S.p.A.*  
**Materiale didattico** The Innovator's Solution Cap. 8, Epilogue

**Data** Venerdì 26 Maggio  
**Argomento** Outsourcing: goods  
**Testimonianza** **Ing. P. Giuliani**  
*Amministratore Delegato Azimut S.p.A.*  
**Materiale didattico** Slides  
**Altro** Caso: Nathan Lion Beer

**Data** Lunedì 29 Maggio  
**Argomento** Outsourcing: services  
**Testimonianza** **Dr. G. La Commare**  
*Direttore Generale Gruppo NCH*  
**Materiale didattico** Slides