



## Ayudar a una gran empresa de servicios profesionales a desarrollar una cultura de crecimiento constante



### ORGANIZACIÓN

Wipfli CPAs and Consultants



### SECTOR

Consultoría y Contabilidad



### ACERCA DE

Wipfli, una de las 20 principales firmas de consultoría contable y comercial, goza de una sólida reputación como experto en su sector y es el asesor de negocios de confianza de más de 44.000 clientes de múltiples sectores y áreas de actividad.

### EL RETO

Wipfli se encuentra entre las 20 firmas de consultoría contable y de negocios más importantes de EE.UU. Goza de una sólida reputación como experto en su sector y es el asesor comercial de confianza de más de 44.000 clientes de múltiples sectores. Sin embargo, debido a que el negocio contable de Wipfli se estaba convirtiendo en un *commodity*, la empresa puso en marcha una iniciativa estratégica clave para implementar un modelo de negocio integrado que combinara los servicios de contabilidad tradicionales y la consultoría de alto valor añadido y otros servicios.

Para lograr esta visión la empresa debía cambiar su mentalidad: debían pasar de la complacencia en la prestación de servicios al foco en el crecimiento y la venta inter-departamental. Wipfli contrató a Arbinger para ayudar a posibilitar este cambio de mentalidad tanto de los socios como en toda la empresa: un cambio hacia lo que llaman una “cultura de crecimiento constante”. Además de un cambio de mentalidad en la empresa, era necesario hacer una reestructuración que impulsara el crecimiento que los líderes habían imaginado.

**“Arbinger nos ha ayudado a inculcar en la empresa una forma de trabajar con la mentalidad fuera de la caja. Estoy convencido de que éste será nuestro punto diferenciador en el mercado durante los próximos años”.**

**RICK DREHER**

Managing Partner | Wipfli

### LA SOLUCIÓN

Para cambiar por completo la mentalidad y la cultura de cualquier empresa de servicios profesionales, es necesaria la aceptación y el compromiso de los líderes clave. Así que Arbinger comenzó a trabajar con los treinta líderes principales de Wipfli en un proceso de formación y consultoría que duró tres días. Tras este intenso trabajo, el liderazgo de la empresa estaba completamente comprometido con inculcar una cultura de crecimiento constante utilizando las ideas y metodología de Arbinger.

En colaboración con los líderes de Wipfli, Arbinger desarrolló un programa de formación personalizado titulado “Liderar y trabajar al estilo Wipfli”. Se formó a los socios de la empresa para que aprendieran a facilitar este material. En poco

tiempo y a un nivel sin precedentes, esta formación generó una notable colaboración inter-departamental y regional, fundamental en esta etapa de crecimiento de la empresa.

## RESULTADOS

En el transcurso de esta formación inicial, un contingente de líderes de la compañía identificó \$ 85 millones en oportunidades de ingresos de clientes para el año siguiente. Los siguientes dos niveles de la organización identificaron una oportunidad adicional de \$ 44 millones. La respuesta al programa y al proceso fue tan positiva que, como una iniciativa estratégica clave, Wipfli hizo que veinte de sus

líderes clave realizaran la formación de formadores de Arbinger y desplegaran el programa a nivel de toda la empresa. A medida que los equipos han ido adoptando con éxito esta nueva forma de trabajar, Arbinger ha plasmado algunas historias en videos cortos que se han distribuido a los trabajadores como refuerzo para seguir manteniendo el espíritu del estilo Wipfli en toda la organización. Además, Wipfli utilizó la metodología de Arbinger para reorganizar con éxito la estructura de liderazgo de la empresa y redefinir cada una de las funciones de liderazgo. Wipfli considera que estos cambios constituyen un punto diferenciador estratégico clave en el mercado.

Arbinger es el líder mundial en cambio de mentalidad. Mediante herramientas de formación, consultoría, coaching e implementación, ayudamos a que las personas, los equipos y las organizaciones pasen de una mentalidad *dentro de la caja* a una mentalidad *fuera de la caja* y apliquen estrategias clave y patrones de comportamiento que refuercen este cambio. El resultado es una mejora espectacular y sostenida en los indicadores clave de éxito de nuestros clientes: tanto en el nivel de colaboración, como en el compromiso de los empleados, *accountability*, incremento de los ingresos, cuota de mercado y rentabilidad del negocio.