



NOTIZIE

n. 010 - MARZO 2017

LA CONOSCENZA GENERA LE IDEE PER L'INNOVAZIONE DELLE IMPRESE

Aggiornamenti legislativi, normativi, tecnologici e organizzativi per migliorare il sistema di gestione aziendale

IL CAPITALE UMANO PER INDUSTRIA 4.0

LO "SPECIALIST CONSULTANT" FORNISCE SERVIZI AD ALTO CONTENUTO DI CONOSCENZA E CREA VALORE ALL'IMPRESA



Dott. Giorgio TORRIDA

- Presidente del Gruppo 2G Management Consulting
- Responsabile divisione "WCM e CSL3" del Gruppo 2G
- Esperto di Processi produttivi e organizzazione di stabilimento
- Esperto di Processi speciali (PND, saldatura)



Sig.ra Claudia ABBATE

- Responsabile Area Formazione Finanziata del Gruppo 2G Management Consulting
- Pianificazione e coordinamento formazione tecnica e gestionale
- Monitoraggio erogazione corsi di formazione
- Coordinamento ricerca "specialist consultant"

Il profondo cambiamento dei mercati e dei sistemi d'impresa ha introdotto in questi anni valori e parametri nuovi rispetto al passato. Stanno emergendo modelli di organizzazione del lavoro che possono favorire un nuovo modo di "fabbricare" in cui conoscenza, innovazione e imprenditorialità concorrono alla ricerca e allo sviluppo di nuovi paradigmi manifatturieri guidati dalla tecnologia e dalla elaborazione dei dati.

La conoscenza è l'elemento centrale di questo sviluppo e i lavoratori della conoscenza (tra cui anche coloro che operano in una "impresa della conoscenza e di servizi innovativi") oltre a produrre conoscenza per mezzo di altre conoscenze o elaborando dati e informazioni, forniscono anche servizi a strutture interne alle organizzazioni che diventano così più flessibili, innovative e competitive.

L'intelligenza delle organizzazioni di connettersi con persone e imprese dotate di specifica conoscenza e abilità svolge un ruolo fondamentale anche per la crescita del "sapere" come "asset strategico" dell'organizzazione stessa.

Le aziende stanno cominciando a capire che la capacità di sviluppare in modo rapido ed efficiente (raggiungimento dell'obiettivo al minor costo) le competenze di cui hanno bisogno è un elemento di differenziazione competitiva importante.

Fino a ieri la soluzione per reperire le competenze necessarie ruotava intorno a tre alternative: creare, comprare o

1. INTRODUZIONE

Il capitale è uno stock di valore che viene incrementato, ridotto o trasformato attraverso le attività e gli output di una organizzazione.

Il Capitale Umano costituisce l'insieme delle risorse umane che sono strategiche per la creazione di valore dell'impresa nel breve, medio e lungo periodo e quindi **migliora con la specializzazione di tali risorse.**



NOTIZIE

n. 010 - MARZO 2017

LA CONOSCENZA GENERA LE IDEE PER L'INNOVAZIONE DELLE IMPRESE

Aggiornamenti legislativi, normativi, tecnologici e organizzativi per migliorare il sistema di gestione aziendale

prendere in prestito per cui le aziende potevano formare le proprie persone, assumere dall'esterno o utilizzare soluzioni in outsourcing per soddisfare le proprie esigenze.

Oggi si sta ripensando sia la modalità di reperimento delle competenze che le modalità di crescita della conoscenza anche alla luce delle mutazioni nel modello economico e organizzativo delle imprese manifatturiere sempre più orientate verso l'innovazione tecnologica.

2. GLI "SPECIALIST CONSULTANT"

I consulenti specialisti, intesi come lavoratori della conoscenza, sono cruciali per lo sviluppo delle imprese poiché si pongono come risolutori di problemi in condizioni di tempi e di costi che devono essere fortemente competitivi.

Il Gruppo 2G Management Consulting è una "impresa della conoscenza e di servizi innovativi" che opera anche con un gruppo di specialisti a cui ricorre quando, dove e come l'Azienda-Cliente ha bisogno delle loro competenze.

Costituiscono di fatto una rete nazionale creata sulla base delle nuove esigenze aziendali che richiedono specialisti quando necessario e per quanto necessario alla risoluzione temporanea di un problema senza pesare su una struttura che incrementerebbe i costi fissi a scapito della redditività d'impresa.

Una rete che aumenta continuamente in termini di numero e competenze per sopperire alle nuove richieste dettate dalle esigenze industriali e spesso non soddisfatte dalle competenze presenti normalmente nelle aziende.

Lo specialista è un attrattore di quesiti aziendali e nel contempo risolutore di problemi che in alcuni casi sono fondamentali per la vita stessa dell'impresa.

Per tale motivo la selezione di queste figure professionali viene condotta con l'obiettivo di potenziare la capacità di risoluzione dei problemi nel minor tempo possibile e alle condizioni economiche più favorevoli. Nell'industria ciò che conta è la soluzione del problema in modo concreto e veloce.

L'erogazione del servizio con specialisti può essere condotta sia attraverso l'attività consulenziale che attraverso la formazione. In quest'ultimo caso è possibile arrivare anche alla certificazione del processo e dei relativi addetti per attestare il processo dei requisiti di conoscenza, abilità e comportamento.

Gli specialisti sono immediatamente operativi perché hanno le competenze aggiornate e sono inoltre integrati nelle reti aziendali che hanno precedentemente percorso.

In particolare nell'ambito della consulenza e/o formazione tecnica e tecnologica il Gruppo 2G Management Consulting mette a disposizione la figura dello "specialist consultant" per offrire alle Aziende-Clienti una "condivisione di competenze" (knowledge sharing) necessarie alla risoluzione di problematiche che altrimenti non potrebbero avere risposta o comunque non in modo completamente risolutivo.

In questi 29 anni di attività il Gruppo 2G Management Consulting ha individuato, selezionato e organizzato competenze professionali con profili specialistici per coprire la richiesta di personale tecnico da parte dei Clienti sia per aspetti consulenziali che formativi.

Il punto di forza è la capacità di integrare lo "specialist consultant" in un progetto consulenziale e/o formativo nell'ambito di un team che richiede anche esperti e/o sistemisti per la soluzione del problema. Questo è l'approccio corretto perché in 29 anni sono state maturate le conoscenze, l'esperienza ed i metodi adeguati che hanno garantito ai Clienti il raggiungimento degli obiettivi concordati.





NOTIZIE

n. 010 - MARZO 2017

LA CONOSCENZA GENERA LE IDEE PER L'INNOVAZIONE DELLE IMPRESE

Aggiornamenti legislativi, normativi, tecnologici e organizzativi per migliorare il sistema di gestione aziendale

3. AREA E ARGOMENTI DEGLI "SPECIALIST CONSULTANT"

Le aree di intervento sono quelle indicate in tabella:

ATTUALI SPECIALISTI	
AREA	ARGOMENTI
1. PROCESSI SPECIALI	1.1.1. PROVE NON DISTRUTTIVE 1.1.2. TRATTAMENTI TERMICI E SUPERFICIALI 1.1.3. SALDATURA 1.1.4. COORDINATORE DI SALDATURA
2. METALLURGIA, PROCESSI DI FABBRICAZIONE E PROVE MECCANICHE	2.1.1. ACCIAI 2.1.2. GHISE 2.1.3. LEGHE LEGGERE 2.1.4. FONDERIA 2.1.5. STAMPAGGIO 2.1.6. LAVORAZIONI PER ASPORTAZIONE DI TRUCIOLO
3. MATERIALI POLIMERICI E PROCESSI DI FABBRICAZIONE	3.1.1. TERMOPLASTICI 3.1.2. TERMOINDURENTI 3.1.3. GOMME 3.1.4. TECNOLOGIA DI FABBRICAZIONE DI PRODOTTI IN COMPOSITO FIBROSO A MATRICE POLIMERICA
4. METROLOGIA	4.1.1. GRANDEZZE FISICHE, CHIMICHE, MECCANICHE ED ELETTRICHE
5. PRODUZIONE	5.1.1. PRODUZIONE A FLUSSO E TECNOLOGIE 5.1.2. PRODUZIONE A COMMESSA 5.1.3. TEMPI E METODI 5.1.4. LOGISTICA
6. SICUREZZA SUL LAVORO	6.1.1. PRIMO SOCCORSO 6.1.2. ANTINCENDIO 6.1.3. PES PAV PER LAVORI SOTTO TENSIONE 6.1.4. CONDUTTORI DI MACCHINE OPERATRICI E APPARECCHI DI SOLLEVAMENTO 6.1.5. LAVORI IN QUOTA 6.1.6. LAVORI IN SPAZI CONFINATI 6.1.7. VALUTAZIONE RISCHIO ELETTRICO 6.1.8. ANTINCENDIO IN ATTIVITÀ A RISCHIO ELEVATO 6.1.9. PROTEZIONI CONTRO I RISCHI DALLE RADIAZIONI IONIZZANTI 6.1.10. ADR (Accord Dangereuses Route) 6.1.11. ATTREZZATURE DI LAVORO
7. GESTIONALE	7.1.1. TECNICHE DI ACQUISTO E DI VENDITA 7.1.2. PROJECT MANAGEMENT 7.1.3. NEGOZIAZIONE E VENDITE 7.1.4. COMUNICAZIONE E MARKETING 7.1.5. FORMAZIONE DEI FORMATORI DELLA SICUREZZA 7.1.6. CONTRATTUALISTICA 7.1.7. GESTIONE DEI FORNITORI 7.1.8. COMUNICAZIONE EFFICACE 7.1.9. BUSINESS PLAN 7.1.10. PROBLEM SOLVING 7.1.11. STRATEGIE MANAGERIALI
8. TECNOLOGICA	8.1.1. INNOVAZIONE TECNOLOGICA 8.1.2. SISTEMI CYBER-FISICI 8.1.3. DIGITALIZZAZIONE 8.1.4. ELABORAZIONE BIG DATA 8.1.5. INTERCONNESSIONE DI MACCHINE

4. GESTIONE DI "SPECIALIST CONSULTANTS"

Il Gruppo 2G Management Consulting monitora continuamente le esigenze delle aziende per individuare nuovi "specialist consultant" e quindi mettere a loro disposizione quelle competenze che sempre più difficilmente si riescono a reperire. Pertanto questo elenco di specialisti tende ad aumentare sulla base della gestione del capitale umano per il miglioramento della competitività del mercato.



La gestione di "specialist consultant" nelle attività di impresa assume sempre di più un ruolo strategico nell'ambito di progetti mirati alla soluzione di problemi e/o per avviare l'innovazione dei processi aziendali.

Per questo motivo è necessario definire preliminarmente non solamente il tipo di specialista da impiegare ma anche le condizioni che possono migliorare ulteriormente il suo utilizzo (sia in termini temporali che economici).

Il Gruppo 2G offre GRATUITAMENTE una valutazione delle esigenze di specialisti nell'ambito di progetti consulenziali o formativi rivolti all'innovazione tecnica e tecnologica e al termine redigerà una relazione per illustrare all'imprenditore e/o ai dirigenti aziendali le problematiche rilevate.



Per la valutazione preliminare delle esigenze di specialisti per la Vs. Azienda potete fissare un appuntamento con uno dei ns. esperti attraverso il ns. Ufficio Marketing: Sig.ra Cristina Gagliardo
Tel. 011 505062 - Fax 011 504660
c.gagliardo@gruppo2g.com