

**UN INGEGNERE CONSULENTE
COME
ASSISTENTE OPERATIVO
ALLA DIREZIONE
DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
PER LA CRESCITA DEL VALORE**



Come attivare e rendere efficaci le risorse intangibili aziendali (capitale organizzativo, capitale umano, capitale relazionale) integrate con i beni tangibili (risorse tecnologiche finanziarie e infrastrutturali) per generare con continuità profitto e crescita economica.

1. INTRODUZIONE

L'impresa italiana si trova oggi ad affrontare una fase decisiva passando attraverso crisi (cambiamenti) generati da situazioni sociali, economiche e tecnologiche sviluppatasi a livello mondiale.

Spesso si legge che, unitamente ad altri fattori (come ad esempio un sistema economico rigido), una struttura industriale troppo sbilanciata sulle piccole e medie imprese (PMI) è un limite alla competitività del nostro Paese.

E' però un dato di fatto che **le PMI costituiscono il 95% della realtà imprenditoriale e che sono serbatoio di occupazione e centro di esportazione.**

In particolare le medie imprese crescono di numero più delle grandi, investono di più e creano più lavoro, sono patrimonialmente solide, economicamente competitive e presentano una buona redditività (indagine Mediobanca-Unioncamere). Questo è stato determinato da una **scelta della dimensione ottimale per produrre quei beni sui quali è possibile spuntare un vantaggio competitivo** sui mercati internazionali, **considerando che diventare più grandi costa perché comporta un minor rendimento del capitale.**

Analogamente **le micro e piccole imprese (sotto i 50 dipendenti) devono trovare una struttura ed un equilibrio economico attraverso una evoluzione non solo dimensionale ma anche e soprattutto organizzativa.**

E' possibile ad esempio ottenere **vantaggi economici nel tempo introducendo le economie di rete** dove i benefici derivano principalmente dalle relazioni con fornitori, Clienti e qualche volta anche con i concorrenti.

Unitamente allo sviluppo organizzativo **è indispensabile operare massicciamente sul capitale umano dell'azienda affinché diventi un centro di produzione di idee e quindi centro di produzione di valore.**

Si tratta in pratica di **evolvere il vecchio concetto di impresa** (che ormai non produce più ricchezza) **verso modelli che non necessariamente hanno nella dimensione il loro centro di attrazione. Anzi i dati dimostrano il contrario.**

La dimensione aziendale è normalmente una leva gestionale, come la finanza ed il marketing. Ciò non toglie che le micro e le piccole imprese debbano crescere verso uno stato di equilibrio dinamico funzionale al prodotto e al mercato di riferimento. Infatti **il sistema produttivo italiano è spostato su un taglio dimensionale con il 55% delle risorse umane impiegate in imprese sotto i 50 dipendenti** (nel resto d'Europa il 30%). **Se da un lato questa dimensione consente alle imprese di rispondere ai cambiamenti di scenario più prontamente di altri Paesi, dall'altro richiede nuovi modelli organizzativi e gestionali attraverso l'ingresso di nuove figure professionali.**

Tanto più da quando si è verificato un mutamento profondo che ha visto la **volontà e l'intuizione dell'imprenditore non più sufficienti per rispondere ai livelli di conoscenza normativa, tecnologica, organizzativa richiesti dal mercato.**

In questo contesto si inserisce anche una **innovazione nell'offerta dei servizi consulenziali alle imprese** da parte delle Società di Consulenza di Direzione.

2. RUOLO DELLA SOCIETA' DI CONSULENZA

Il Gruppo 2G Management Consulting fornisce un servizio di consulenza di direzione finalizzato allo sviluppo del Sistema di Gestione Aziendale che ha come obiettivi principali il miglioramento dell'organizzazione, il controllo dei processi ed il contenimento dei costi per la crescita del valore dell'impresa.

La Società di consulenza interviene per valutare e risolvere le problematiche tecniche e gestionali che premono sull'azienda stessa controllando la complessità normativa che emerge per effetto dell'evoluzione dei mercati europei e mondiali.

Inoltre fornisce all'Impresa quelle competenze che non può avere al suo interno perché non possono essere inquadrate in una struttura permanente o perché il loro mantenimento/aggiornamento comporta un costo eccessivo. È ormai prassi comune per le imprese delegare le attività non "core business", cioè quelle ausiliarie, all'esterno, come il servizio legale, il servizio amministrativo, la pubblicità, ecc.

Ci sono tutta una serie di attività di funzionamento che possono essere affidate all'esterno con assoluta sicurezza. Il risultato di questa scelta è un'impresa più agile, più flessibile, più pronta e forte per affrontare le sfide del mercato, ma soprattutto, in grado di dedicare le risorse totalmente al proprio business e di potenziarlo con particolare riferimento alla creazione di valore. Tutto questo potendo contare su un partner consulenziale che possiede un consolidato patrimonio di know how, di esperienza e di managerialità e che fornisce le più ampie garanzie sulla riservatezza delle informazioni.

Il Gruppo 2G Management Consulting mette quindi a disposizione delle PMI non solo la preparazione del singolo consulente (ingegnere-assistente), ma anche la sua struttura di professionisti per progettare soluzioni adeguate alle esigenze delle singole Imprese. Non più uno specialista da chiamare solo quando c'è un qualcosa che non va ma una struttura di fiducia che, fornendo in funzione delle necessità "lo specialista giusto al momento giusto", affianca la Direzione e suggerisce come muoversi per mantenere e migliorare la gestione dell'organizzazione.

3. CONDUZIONE DELL'ATTIVITA' DI ASSISTENZA OPERATIVA

L'attività di assistenza sarà condotta da un **Ingegnere-Assistente** che sarà affiancato dalla struttura del Gruppo 2G Management Consulting attraverso il Direttore Tecnico e/o il Business Manager. Questo collegamento garantisce l'efficacia delle attività che saranno svolte in Azienda ed inoltre un aggiornamento in tempo reale degli aspetti cogenti relativi all'organizzazione, al prodotto e ai processi che si svolgono all'interno.

L'**Ingegnere-Assistente opererà esclusivamente presso l'Azienda** in stretto collegamento con la Direzione della stessa. Tutta l'attività sarà opportunamente documentata per permettere una analisi critica e valutare i risultati raggiunti.

In questo modo si potrà monitorare lo sviluppo del processo consulenziale e quindi garantire l'efficacia dell'intervento.

Gli interventi saranno programmati dal punto di vista temporale e saranno condotti affrontando gli argomenti che emergeranno nella riunione di progettazione esecutiva dopo una **diagnosi dello stato aziendale documentata nella relazione iniziale**.

Periodicamente (ogni due o tre mesi) verrà presentata alla Direzione una **relazione sullo stato di avanzamento delle attività**, sui risultati conseguiti nonché sulle necessità individuate per lo sviluppo dell'impresa e la creazione di valore.

In questa fase verrà monitorato dal Gruppo 2G Management Consulting il grado di soddisfazione del Cliente (la Direzione dell'Azienda).

Tutta l'attività sarà illustrata da una opportuna documentazione per rendere visibile l'intervento consulenziale, per permetterne una sua valorizzazione da parte dell'imprenditore e per individuare le problematiche aziendali al fine di una successiva programmazione.

4. VANTAGGI DELL'ASSISTENZA OPERATIVA

L'Impresa, per svolgere attività non "core business" potrebbe scegliere di assumere una risorsa con contratto a tempo attraverso le agenzie interinali ma i **vantaggi della messa a disposizione di una nostra risorsa**, già preparata per il ruolo richiesto, sono molteplici come ad esempio: **nulli i tempi e i costi di formazione** per l'inserimento nel ruolo, **nulli i costi di gestione del personale** preso in carico, **assenza di problemi di incentivazione**, **possibilità di usufruire di risorse con caratteristiche differenti** in relazione alla tipologia del progetto da sviluppare, **garanzia di supporto tecnico specialistico da parte dell'intera struttura del Gruppo 2G Management Consulting**.

In sintesi, i vantaggi sono rappresentati da:

Risoluzione di problemi: un ingegnere-assistente presso l'Azienda in giorni prefissati per analizzare situazioni, processi o verificare attività, per ricevere proposte di soluzioni da una fonte indipendente e preparata inserita in un team, non coinvolto o condizionato, anche involontariamente, dall'ambiente dell'Impresa.

Disponibilità: una risorsa umana disponibile per affrontare le problematiche gestionali/tecniche/normative che derivano dall'attività aziendale, per coordinare processi di miglioramento, per realizzare progetti in tempi ridotti.

Garanzia di aggiornamento: possibilità di ricevere aggiornamenti normativi e legislativi da un ingegnere-assistente inserito in una struttura consulenziale. Il Gruppo 2G Management Consulting ha una banca dati continuamente aggiornata da cui l'ingegnere-assistente può attingere dati e informazioni per il servizio all'Impresa. Inoltre ha un continuo confronto con altri consulenti esperti in diversi settori (dal marketing alla produzione) che gli permette di produrre conoscenza adeguata alle necessità dell'Impresa Cliente.

Continuità del servizio: indipendentemente dalla persona fisica il Gruppo 2G Management Consulting garantisce la continuità del servizio, sostituendo eventualmente l'ingegnere-assistente con una risorsa di competenza equivalente: non c'è quindi il rischio per l'Impresa di restare scoperta in caso di indisponibilità dello stesso.

Possibilità d'interventi specialistici: interventi di consulenti con competenze specifiche per affrontare problematiche di particolare complessità indirizzati dall'ingegnere-assistente che, come referente del Cliente, conosce la realtà dell'Impresa ed individua la giusta specializzazione all'interno del Gruppo 2G Management Consulting per risolvere il problema (migliore soluzione al minor costo).

Costi contenuti: costi limitati al solo utilizzo delle giornate mensili fissate nel contratto, con possibilità a fine anno di disdire lo stesso, senza costi fissi onerosi dovuti a dipendenti con alta specializzazione, difficilmente reperibili e saturabili nell'attività aziendale di tutti i giorni.

5. ATTIVITA' OGGETTO DEL SERVIZIO

Alcune attività in cui può essere proficuamente impiegato il ns. ingegnere-assistente sono:

- Supporto attivo alla **revisione periodica della documentazione** richiesta dal Vs. **Sistema di Gestione** (Qualità, Ambiente, Sicurezza, ecc.)
- Supporto per l'**organizzazione di verifiche ispettive c/o fornitori**, per il miglioramento della catena di fornitura, ecc.
- Supporto alla **gestione delle Risorse Umane per la selezione e la formazione del personale con partecipazione attiva ai processi di addestramento**
- **Supporto alla gestione della sicurezza sui luoghi di lavoro e degli aspetti ambientali**
- Supporto alla **individuazione di norme cogenti per l'adeguamento dei prodotti/processi** (marcatatura CE, sicurezza generale dei prodotti, ecc.)
- Supporto all'attività **di logistica per la razionalizzazione della produzione, della movimentazione interna, dei sistemi di gestione magazzino, ecc.**
- Supporto al **Controllo di Gestione**, per il monitoraggio di processi e di valore dell'impresa incluse le attività di tempi e metodi e analisi del valore del prodotto
- Supporto alla **analisi dei processi per definire le caratteristiche del sistema informativo da utilizzare/acquistare.**

6. ALTRE ATTIVITA' COMPLEMENTARI

Il Gruppo 2G Management Consulting **progetta soluzioni per le esigenze di miglioramento continuo dei modelli organizzativi e gestionali dell'impresa.**

Le aree di attività di consulenza che si integrano nei processi per la creazione del valore d'impresa sono costituite da Strategie e General Management, Marketing e Vendite, Supply Chain, Organizzazione, Risorse Umane, Amministrazione Finanza e Controllo, Gestione Qualità.

Oltre alla consulenza direzionale viene erogata anche consulenza tecnologica attraverso le aree Tecnologia e Innovazione e Qualità del Prodotto.

Sarà compito dell'Ingegnere-Assistente, nella sua funzione di supporto all'Imprenditore/Direzione, valutare l'utilizzo di competenze specialistiche per risolvere i problemi dell'Impresa nell'ottica di una crescita del suo valore.