



COMMISSIONE INGEGNERI DELL'INFORMAZIONE

AT- INNOVAZIONE E INGEGNERIA DI IMPRESA

Verbale riunione del 9 febbraio 2018

Partecipanti:

Michele Cavallaro, Roberto Gallerani, Massimo Labbrozzi, Gianni Sabato, Giuseppe Tondi, Michele Vanzi, Marco Vasapollo

Nota

Nella piena partecipazione di tutti, la citazione, nel seguito, di alcuni è al solo fine di riassumere i principali punti di vista emersi rispetto a cui determinare una convergenza di pensiero e azione.

I partecipanti presentano le loro esperienze e competenze. Prevale l'area di automazione industriale e dei sistemi di sicurezza e smart automation.

Michele C. osserva che gli installatori/venditori classici di impianti rifuggono dal concetto di metodo. Essi traggono il loro guadagno principalmente dalle marginalità sul prodotto e non dal lavoro di messa in campo. Ciò porta a sminuire in modo determinante ogni attività, anche concettuale, all'intorno di un sistema. In tal senso l'azione dovrebbe essere per prima sulla committenza.

Massimo osserva il prevalente forte squilibrio di competenze tra installatori/venditori e cliente/committente che favorisce la costruzione di sistemi attraverso l'assemblaggio, per scelta da "catalogo", di prodotti commerciali senza un disegno pienamente consapevole finalizzato all'ottimizzazione di costi e risultati, con il risultato di inefficienze, ridondanze e riduzione del valore ottenuto dalla soluzione.

Gianni rileva che, oltre a quanto detto, trova una personale difficoltà a individuare colleghi e professionalità con cui collaborare nel portare avanti attività e progetti, sempre più multidisciplinari e con competenze di natura diversa.

Marco sottolinea la possibilità di determinare un linguaggio/vocabolario per favorire la trasmissione al mercato del valore del metodo di progetto e ricercare modi diversi di realizzare e proporre valore tra noi stessi.

Massimo osserva l'importanza del coinvolgere, nel fare rete, anche altre professioni come commercialisti, avvocati, basti pensare a industria/impresa 4.



Roberto rileva aspetti comuni anche per le proprie esperienze di settore nel campo delle PMI. I sistemi informativi efficaci sono ormai un'integrazione coerente di prodotti e servizi diversi unita ad una consapevole azione di reingegnerizzazione dei processi aziendali. Ogni produttore tende a imporre i propri e la propria visione, anche a scapito dei reali interessi del committente. L'attività di avviamento è spesso assai compressa economicamente e si trascurano o, a volte, si evitano accuratamente e deliberatamente, gli aspetti di inevitabile integrazione tra i diversi componenti atti a garantire un valore complessivo del sistema. Il committente spesso non riflette e non percepisce a sufficienza il valore complessivo del sistema e della sua migliore determinazione a partire da esigenze e obiettivi attraverso un'attività di progettazione e system integration ben condotta.

Si constata che, pur nelle specifiche diversità tecnologiche e del mercato/committente molti degli aspetti che limitano l'applicazione di un metodo progettuale sono in comune. Il modo di condurre azioni ha basi comuni ma va istanziato ogni volta in un settore e su destinatari e obiettivi ben definiti.

Massimo sottolinea la presenza attuale di un conflitto di interesse con installatori / venditori, per i quali il metodo di progetto può essere persino considerato un ostacolo alla vendita. Vede meglio in partenza un target di altre competenze professionali con cui cooperare.

Roberto osserva che, in ogni caso, con il mercato però bisogna interagire e senza piena coscienza in esso del valore del metodo siamo perdenti. Occorre interagire anche con esso per proporre un messaggio e degli esempi di costruzione del valore attraverso l'approccio progettuale a partire da esigenze/obiettivi e un maggior grado di multidisciplinarietà possibile dal lato dell'offerta. L'azione può essere costruita per gradi, prima unendo in una visione condivisa le diverse professionalità coinvolte per poi agire sul mercato con minori conflitti di interesse.

Massimo non ha chiaro, come Ordine, quali azioni si possa fare e fin dove spingersi.

Roberto osserva che, una volta definito un metodo di comunicazione su fissati argomenti e destinatari, possiamo ad esempio organizzare iniziative ed eventi attraverso la collaborazione di altri soggetti e associazioni di categoria, come UNINDUSTRIA, CNA, ASTER, altri Ordini professionali e Associazioni.

Michele V. osserva la necessità di trovare un "cavallo di battaglia" su cui ingaggiare la spiegazione del valore ed elidere i conflitti di interesse. Illustra inoltre i rapporti instaurati nel precedente mandato con Unindustria BO-MO-FE e CNA, sottolineando che sono disponibili i necessari contatti. Indica anche l'Associazione ACEF come altro possibile riferimento per le altre categorie professionali: commercialisti/avvocati.

Gianni solleva l'attenzione al fatto che, date le nostre forze, debba essere attentamente valutata l'entità dell'azione e i destinatari di essa per non incorrere nel rischio di inutili tentativi o sottovalutazione dell'impegno e delle risorse necessarie.

Si constata che, pur nella stretta correlazione di concetti e contenuti, alcune aree possono essere più adatte di altre ad affrontare le azioni con alcuni soggetti, come ad esempio Industria/Impresa 4.0.



Riassumendo, una logica di linguaggio+vocabolario+ strategia = comunicazione per facilitare ciò è direttamente correlata, oltre che al settore, ai destinatari:

Destinatari	Focus comunicazione	Difficoltà
Clienti/committenti	Facilitazione, anche attraverso esempi, del valore aggiunto di un progetto Vs la costruzione per assemblaggio non pienamente integrato Interlocutori/partner possibili: unindustria, CNA	condizioni culturali e abitudini avverse all'approccio progettuale
Imprese, operatori di mercato, con cui interagire (produttori / rivenditori, installatori, ecc)	Diverso sistema di costruzione/distribuzione del valore Interlocutori/partner possibili: associazioni specifiche, unindustria, CNA	sono presenti rilevanti conflitti di interesse
Altre categorie professionali con cui interagire/cooperare (Ingegneri dei diversi settori, Avvocati, Commercialisti, ecc)	Interazione convergenza multidisciplinare di proposte del valore (automazione, industria/Impresa 4.0, GDPR, Sicurezza in generale, ecc) Interlocutori/partner possibili: Ordini, ACEF, associazioni professionali specifiche, ecc	Frammentazione culturale e di linguaggio; individuazione del maggior valore/vantaggio di una sinergia integrata delle diverse e necessarie competenze/esperienze.

Massimo, vista l'attuale principale distribuzione di interesse, propone come prima azione quella nel settore "domotica/smart automation" con una denominazione più ampia del tipo "digitalizzazione degli impianti negli edifici", in cui evidenziare il valore del progetto e dell'integrazione dei sistemi Vs la scelta e l'assemblaggio di componenti e sistemi commerciali, spesso incoerente, ridondante e fonte di perdite di efficacia. Forte accento potrebbe essere dato attraverso casi/progetti reali attraverso cui evidenziare il metodo come fattore di risparmio/valore, efficacia.

Massimo prepara una traccia per l'area sopra indicata in cui i destinatari della comunicazione sono individuati in altri ingegneri impiantisti, meccanici, elettronici, ecc. che, con la collaborazione di noi tutti, possa portare a un evento di comunicazione in tal senso.

Con l'AT Industria 4.0 si concorda l'importanza di esplorare e individuare in tal senso un percorso/comunicazione comune da sviluppare in eventi/iniziative.