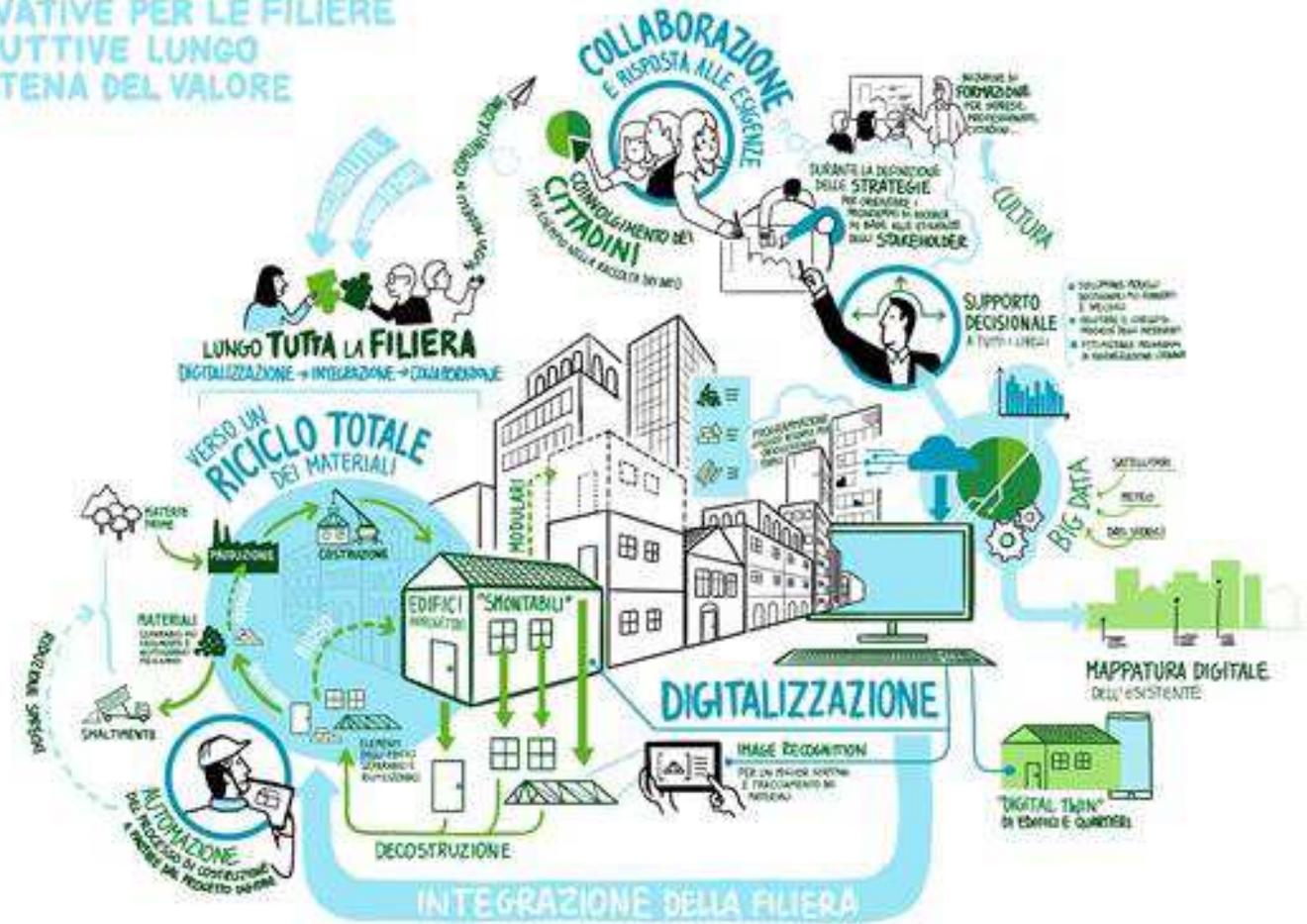


Innovazione , Trasformazione ed Aggregazione

Gianluca Vallerini – AD e Fondatore – Incide Engineering srl

complessità

TECNOLOGIE E SOLUZIONI
INNOVATIVE PER LE FILIERE
PRODUTTIVE LUNGO
LA CATENA DEL VALORE



ARTWORK DI JACOPO SACQUEGNO - 15/12/21

Design Thinking



Analisi

**Il Fattore
Umano
al Centro**

**Gestione
dei
processi**

Innovazione



Trasformazione del modello



Visione Olistica

Analisi

Il Fattore Umano al Centro



1

CONSOLIDAMENTO PROCESSI HR

Sviluppo della funzione HR per definizione e nell'implementazione dei processi

2

CONOSCENZA E VALUTAZIONE DEL TEAM

Attività strutturata di conoscenza e valutazione del personale, attraverso un processo strutturato di assessment

3

POTENZIAMENTO DELLA CRESCITA PROFESSIONALE

Attivazione di una Academy formativa interna che permetta il potenziamento della crescita professionale delle persone e che accompagni il percorso di evoluzione in atto

Incide e la creazione dello Spirito di Squadra

Attraverso la cultura dell'apprezzamento vogliamo creare sentimenti positivi e maggiore consapevolezza sull'importanza del lavoro del singolo per l'intero team.

Rafforzamento del capitale Umano

1

CONSOLIDAMENTO PROCESSI HR

Sviluppo della funzione HR per definizione e nell'implementazione del processi

OUTPUT:

→ Sistema di Performance management

→ Modello di Feedback

→ Gestione delle aspettative delle persone

- Gestione delle richieste di aumento
- Proposte di crescita
- Flessibilità oraria

→ Gestione dell'amministrazione del personale

- Piano ferie
- Permessi

→ Piano di Onboarding dei nuovi collaboratori

Obiettivo	Unità	Valore	Indicatore di Valore	Valore Target (2023)	Valore Attuale (2023)	Valore Obiettivo (2023)	Valore Attuale (2023)	Valore Obiettivo (2023)	Valore Attuale (2023)
Obiettivo 1	KPI 1	100	...	100	100	100	100	100	100
Obiettivo 2	KPI 2	100	...	100	100	100	100	100	100



Rafforzamento del capitale Umano

2

CONOSCENZA E VALUTAZIONE DEL TEAM

Attività strutturata di conoscenza e valutazione del personale, attraverso un processo strutturato di assessment



Output:

- Mappatura comportamentale
- Motivazioni
- Focus
- Esigenze formative
- Visione del contesto organizzativo

(vedi Report Assessment)

Rafforzamento del capitale Umano

3

POTENZIAMENTO DELLA CRESCITA PROFESSIONALE

Attivazione di una Academy formativa interna che permetta il potenziamento della crescita professionale delle persone e che accompagni il percorso di evoluzione in atto

- Competenze legate alla leadership e alla gestione del lavoro e dei team
- Conoscenza delle modalità comunicative e competenze per comunicare in modo efficace
- Mindset per la gestione del tempo e strumenti di Time Management allineati alle esigenze aziendali
- Momenti di scambio e confronto

Rafforzamento del capitale Umano

- »»» Definizione del modello di gestione manageriale
- »»» Definizione dei principali Processi di gestione HR
- »»» Creazione base di dati sul potenziale delle persone
- »»» Coinvolgimento delle persone nell'acquisizione di competenze per l'utilizzo del modello di gestione manageriale
- »»» Valorizzazione e crescita delle persone tramite Academy formativa
- »»» Change Management nella gestione delle persone
- »»» Implementazione dei processi HR
- »»» Monitoraggio tramite dati quantitativi della percezione delle azioni messe in campo
- »»» Predisposizione di modalità più strutturate di ascolto dei bisogni e delle aspettative dei collaboratori

Analisi

Gestione dei processi

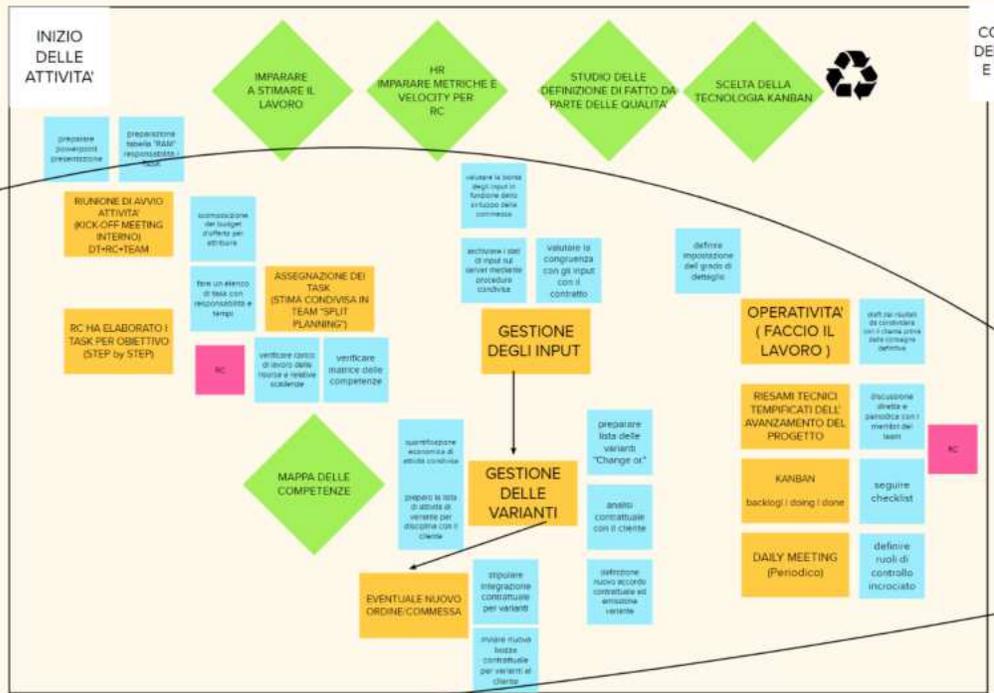
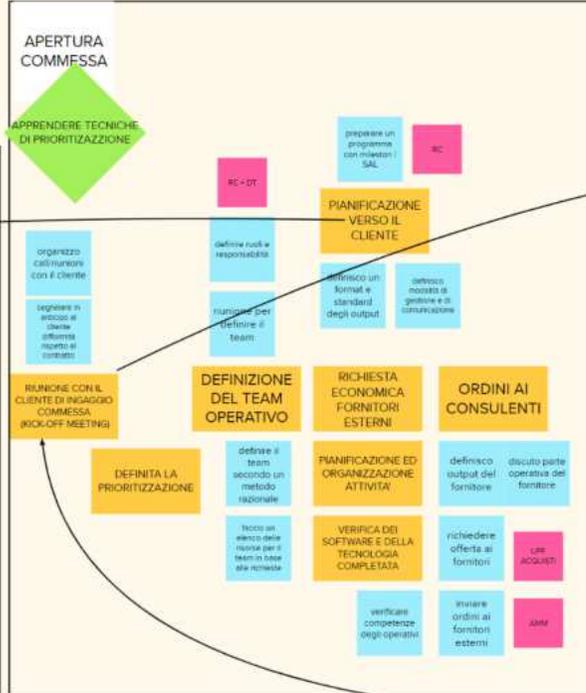


quali sono gli eventi cardine della commessa espressi al passato

FASI DI INPUT DATI DALL'OFFERTA E DALL'ORDINE



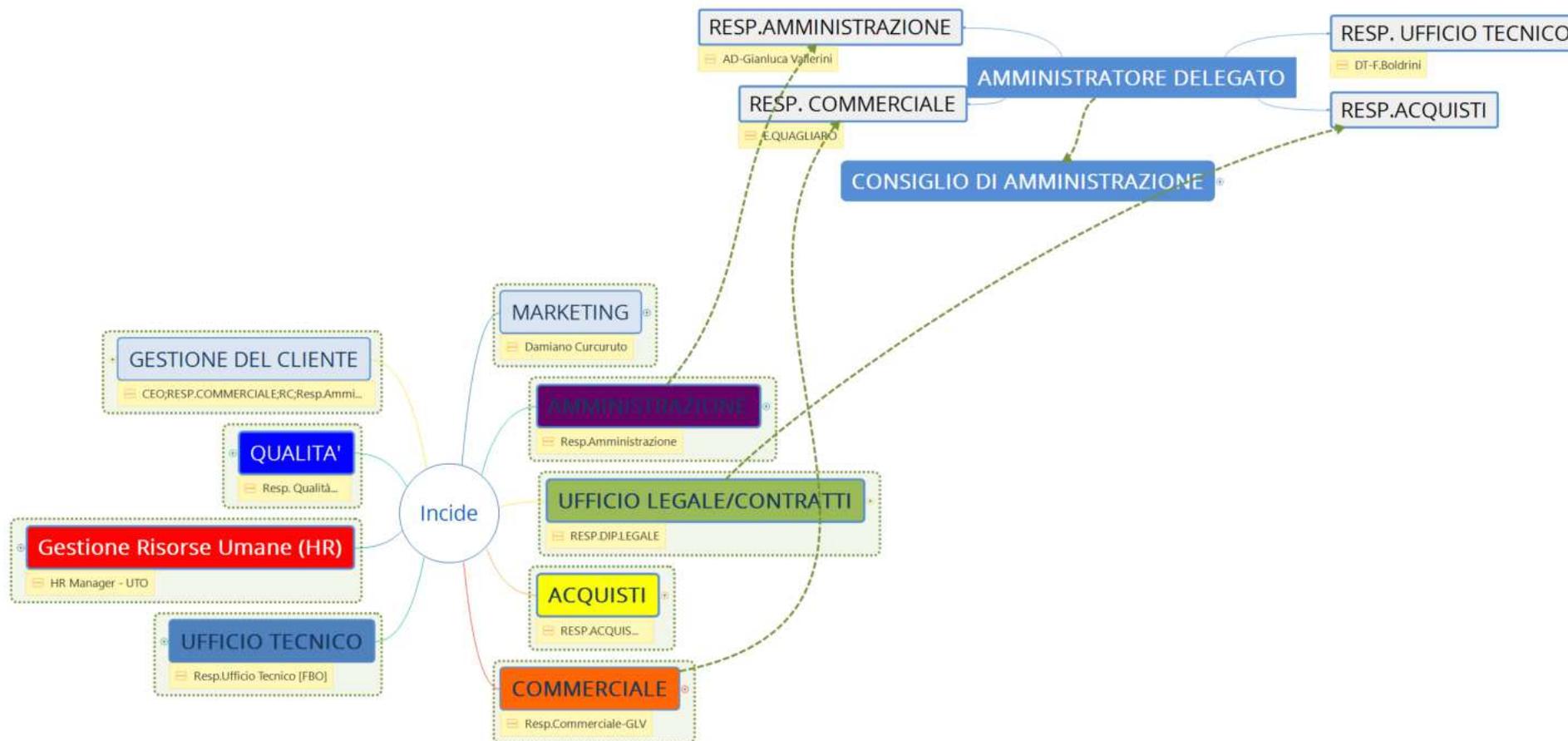
EVENTUALMENTE



Analisi dei processi interni con coinvolgimento delle persone chiave

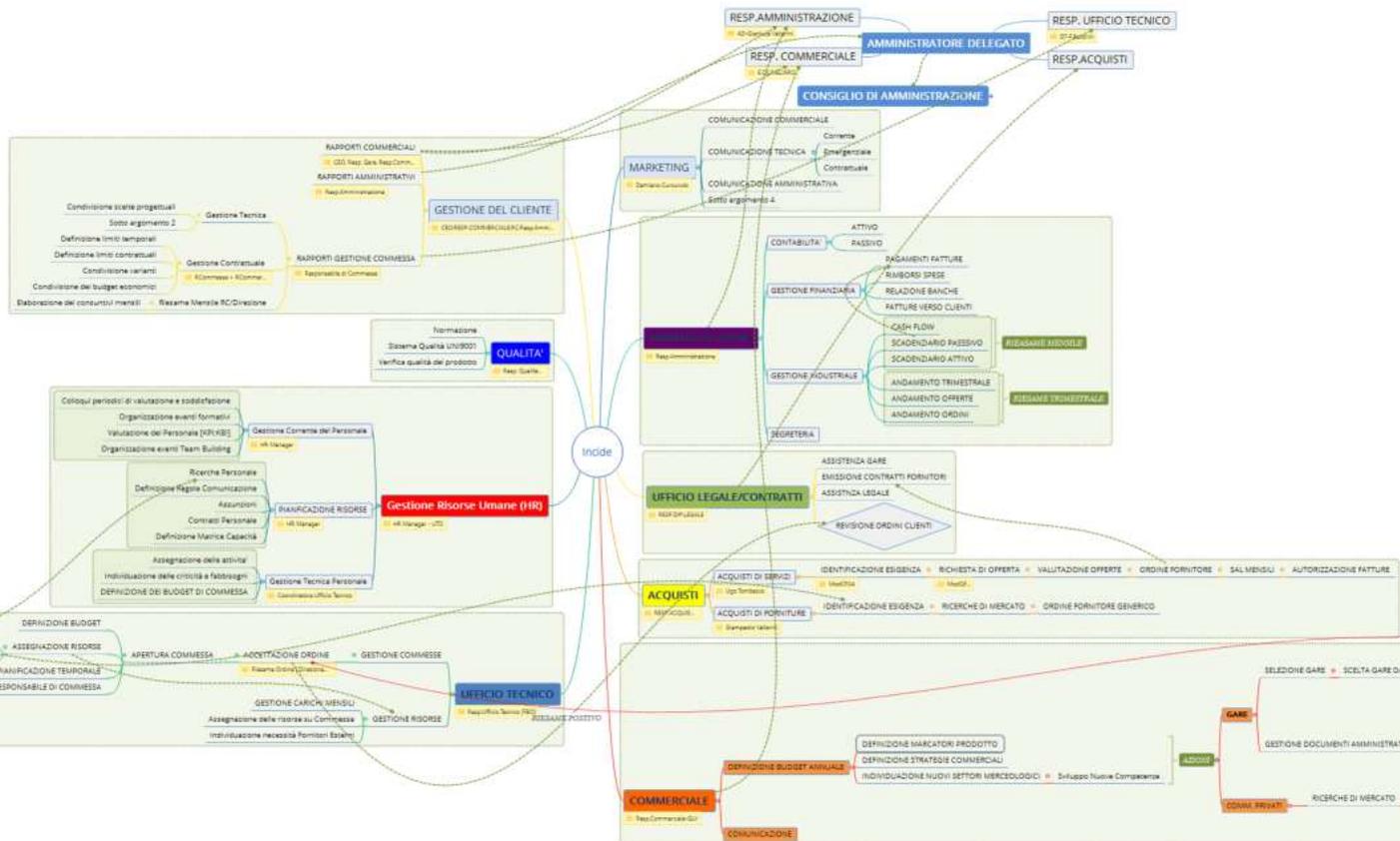
Analisi

Gestione dei processi



Analisi dei processi interni con coinvolgimento delle persone chiave

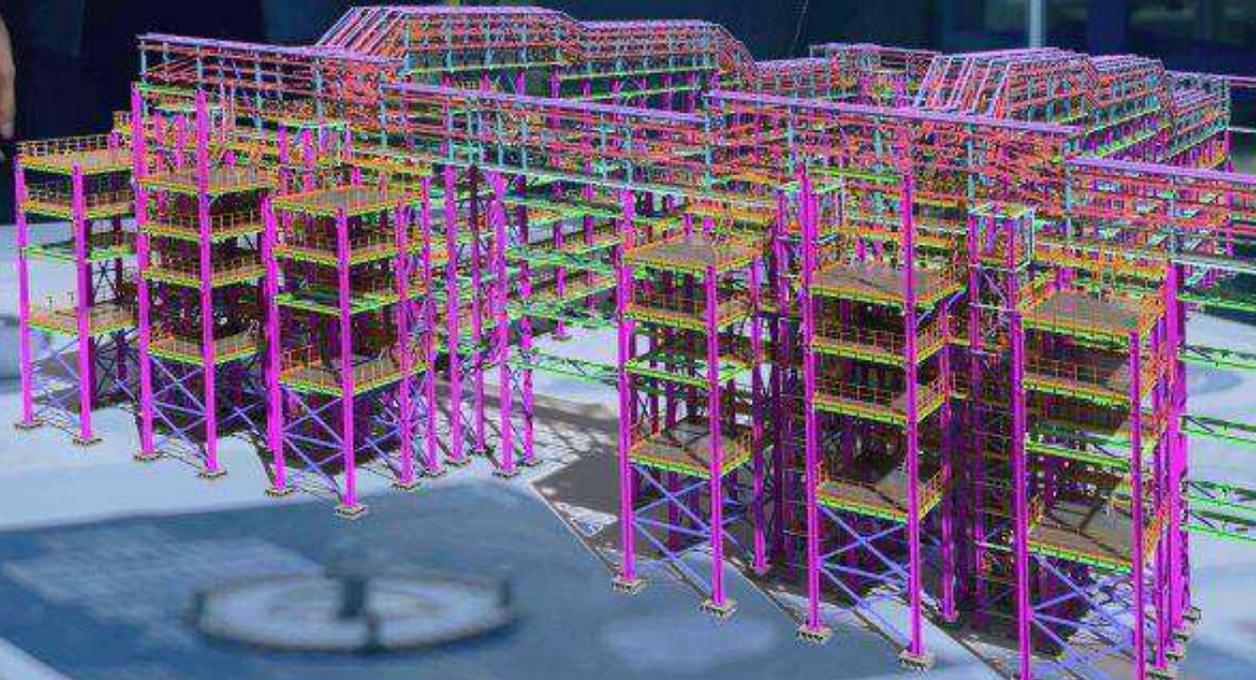
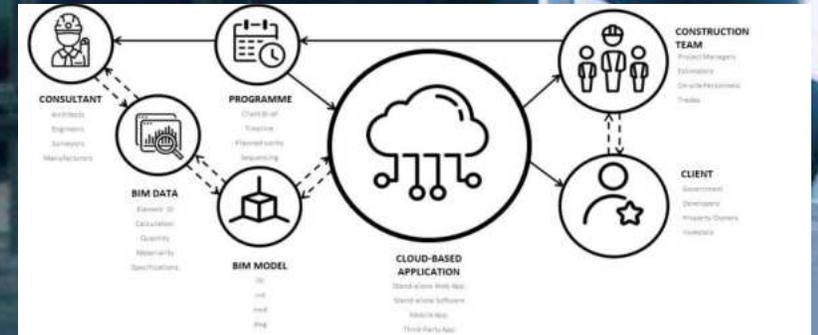
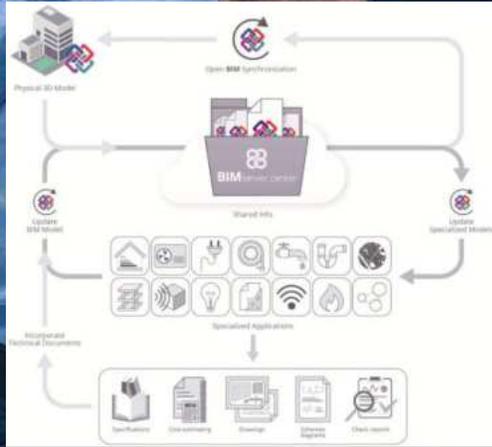
Analisi Gestione dei processi



Digitalizzazione dei processi

Analisi dei processi interni con coinvolgimento delle persone chiave

Analisi Innovazione



Analisi Innovazione



LA TRASFORMAZIONE

IL PROGETTO I-2030

La creazione di un Hub multifunzionale

LA CONDIVISIONE DI OPPURTUNITA' PER LA CREAZIONE DI UN VALORE AUMENTATO

Purpose & Identity del progetto

Uomo al centro dell'espressione di
creatività e di intraprendenza per
migliorare la cultura di “Creare il
Futuro” aumentata da un approccio:

Imprenditoriale
Innovazione
Tecnologia
Apprendimento
Nuove generazioni

MISSION

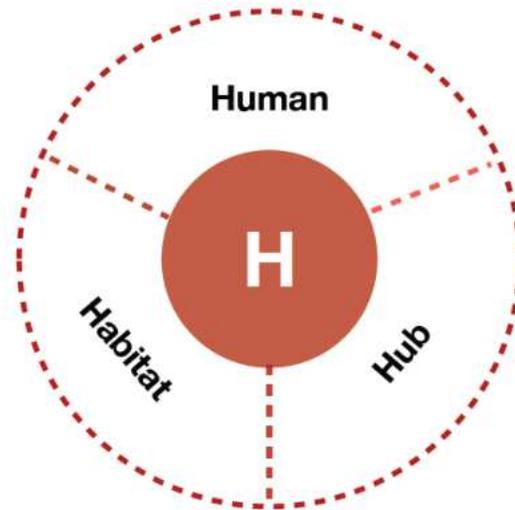
**Promuovere la creazione di un
Hub Multifunzionale delle
competenze per lo sviluppo del
nuovo Habitat, attraverso sistemi
più inclusivi e sostenibili, ed
un'innovazione scalabile e
applicabile**

Human Centric Philosophy

“H Philosophy” is the interconnection of the three elements Human-Habitat-Hub to deliver any innovation inspired by the Human needs and desires “Demand Side” through the collaboration fostering a context of culture

Humans - with their needs and desires define the “Demand Side”

Habitat - defines a “Context” where diversity create value consolidate an identity sharing a mindset fostering a unique culture



Hub - is a whole set of “Functions & Programs” to engage and manage flows of creativity and competences From inner and open circles of communities to deliver expected outcomes

I PILLARS DEL PROGETTO

Pillar 1 - "Intangible Narrative"

rappresenta il ruolo, la rilevanza e i processi della "Intangible Narrative" che definisce le linee guida funzionali influenzate dal lato della domanda e utenza e non quella dell'offerta e produzione

Pillar 2 - "Adaptive Model"

- descrive il modello adattivo: "Adaptive Model" le dinamiche, la struttura operativa, architettura generale e i flussi che caratterizzano il modello di un hub. Inoltre evidenzia lo spettro complessivo di ingaggio tra "stakeholders" ed ecosistema aperto per realizzare i business del piano*

Pillar 3 "Habitat"

"Habitat", il suo ruolo e gli elementi chiave che caratterizzano le intersezioni multifunzionali

Driving Force

I VALORI INTANGIBILI

La - **Driving Force** - è il nucleo di un "Progetto" basato su un insieme di **valori intangibili** chiave per dare forma alla narrazione di **Vision - Philosophy - Purpose**

Mira anche alla definizione di Positioning, Business Architecture e linee guida trasversali generali per guidare i flussi strategici nei processi funzionali e la sua evoluzione, influenzando attraverso la consapevolezza, ogni risultato atteso dalla missione del progetto per **raggiungere diversi cluster di mercato con nuovi prodotti, servizi, formati e modelli.**

Driving Force

I VALORI INTANGIBILI - LA CREAZIONE DEL VALORE

Una storia d'identità chiara e convincente dà ai prodotti e ai progetti un contesto e una narrazione che possono contribuire ad aumentarne la desiderabilità.

Quando un marchio vende prodotti, vende una storia.

Quando i consumatori acquistano i prodotti, acquistano questa storia.

La narrazione interna unifica l'organizzazione e semplifica il processo decisionale.

Oltre a essere una valuta preziosa per il marchio, lo storytelling del marchio è fondamentale anche per l'acquisizione e la fidelizzazione degli utenti o dei clienti.

Una volta che gli utenti o i consumatori acquistano la storia di un marchio, sono meno propensi ad abbandonarlo o a cambiarlo rispetto a quando acquistano semplicemente un prodotto.



MODELLO ADATTIVO

Il Modello Olistico immagina l'integrazione attraversando dinamicamente i livelli come fanno le piattaforme, per far **interagire l'ecosistema aperto di comunità di talenti** (imprenditori, sviluppatori, creativi), cluster di organizzazioni professionali (come le aziende), società operative e investitori per concepire e **implementare nuovi modelli di business**, soluzioni innovative intorno a domini e proprietà.

Il modello è concepito per **sfruttare questi domini e proprietà come beni intellettuali** e linee guida per **coinvolgere partner industriali strategici** per condividere la proprietà di uno stack tecnologico e la creazione di valore generale (IRR), e per promuovere queste proprietà e lo sviluppo di segmenti con un ruolo di ancoraggio.

Si tratta di un **approccio a due livelli, uno condiviso dai partner come dominio principale** per un accesso sinergico e ottimizzato alle tecnologie, un accesso multifunzionale alle tecnologie e un accesso sinergico e ottimizzato alle tecnologie, alle competenze multifunzionali e ad altri programmi, e **le Proprietà che definiscono spazi specifici e su misura di applicazioni e progetti proprietari.**

MODELLO ADATTIVO

Il **Modello Adattivo** (con un nome e un'identità specifici) è un **Ambiente organizzativo** in cui gli innovatori, gli imprenditori tecnologie, fornitori e dipendenti **diventano parti attiva di una comunità che collabora con lo stesso scopo :**

**innovare e sostenere
l'adattamento dall'interno di un
ecosistema.**

Il format si propone di curare una serie di funzioni, programmi per favorire i flussi di Open Innovation, unificandoli e facendoli convergere in un'unica piattaforma che permetta di esplorare, connettersi, sperimentare e fornire i risultati attesi.

Explore

Trends, insights and specific expertise.



Connect

Emerging business (startups, scaleups, IPs, new tech), and Corporate / Group

Converge to create new business opportunities



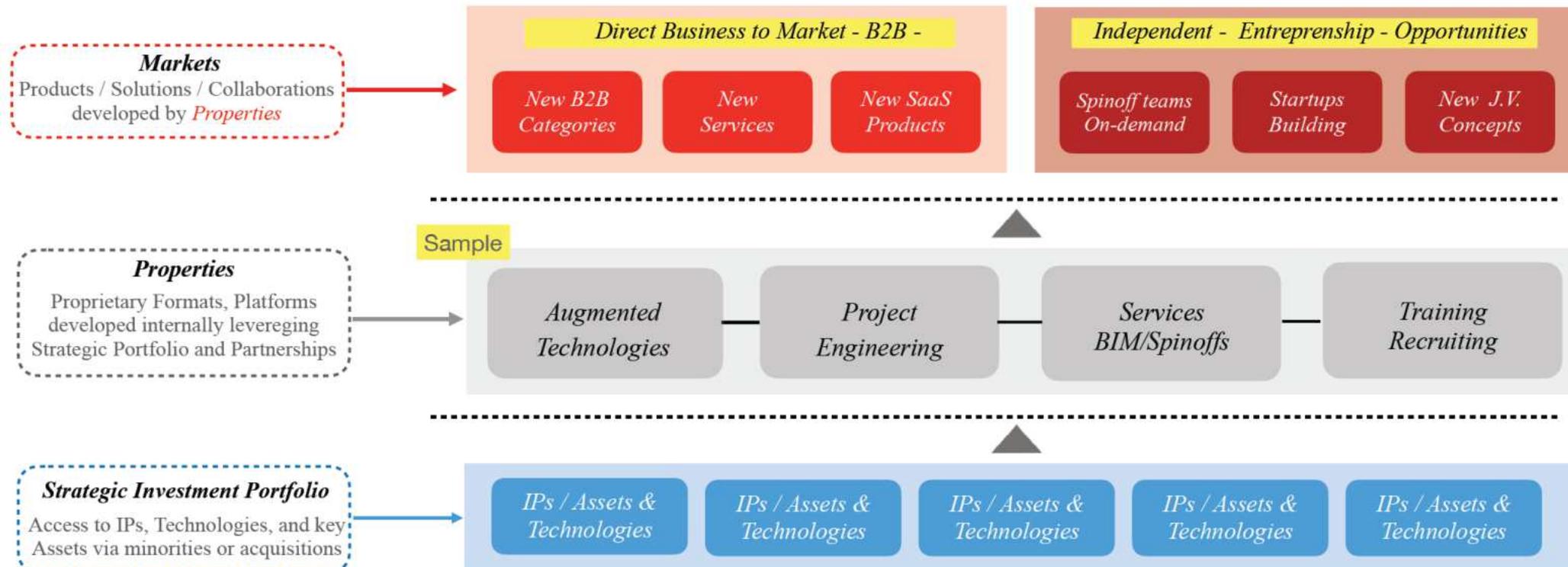
Collaborate

Through tests, pilots and joint initiatives.

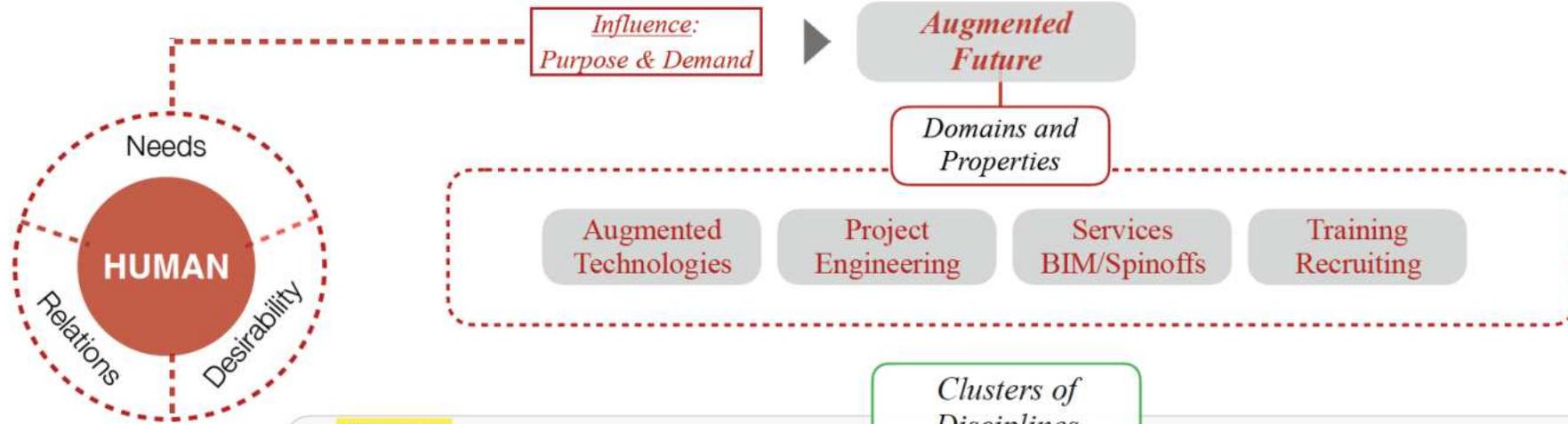
MODELLO ADATTIVO

The *Holistic Solutions* model is conceived to develop business use cases by scalable *Properties*, conceived integrating third parties technologies, IPs or key assets as part of a *Strategic Portfolio* of investments. This trigger a multiplier effect and saving of costs and time

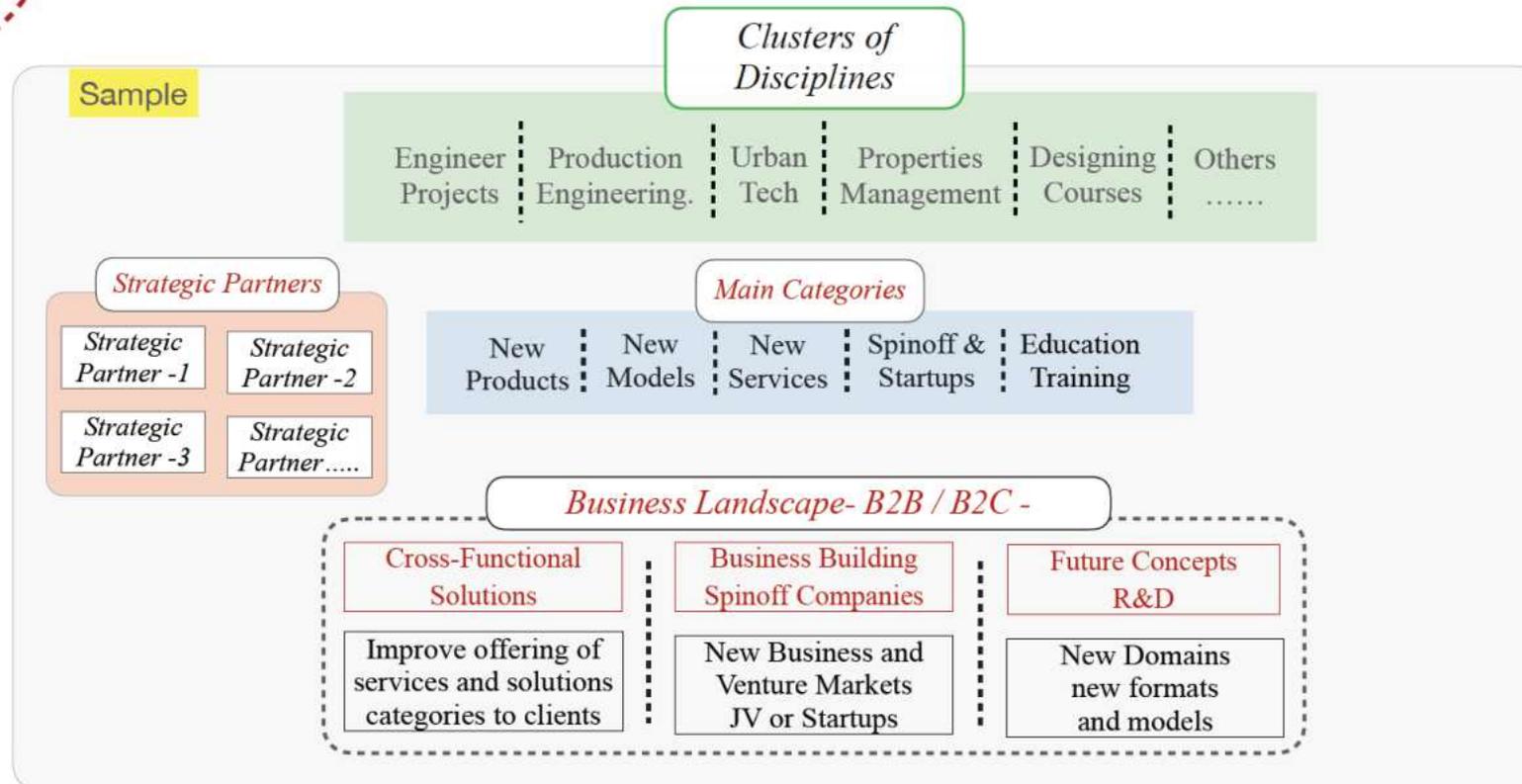
- Technologies, IPs and Strategic Assets via an investment “*Portfolio*” (Benefits: Risk Mitigation, Fast Access to tech, IRR from portfolio)
- Properties* - Augmented Formats of proprietary platform integrated with the *Strategic Portfolio*
- Business Use Cases - scalable - conceived from the *Properties*



MODELLO ADATTIVO



Human-Centric-Purpose
influence the main *Vision* to address the disciplines and subsets by the demand side and not by the supply one, defining industries and markets



MODELLO ADATTIVO

- Open Ecosystem -

Communities of Talents by Discipline

Developers - Engineer - Scientists
Communities of Technologists
Subject Matter Experts

Students - Universities - Schools
Individuals as Students, Professors
Business Experts, Futurists

Designers - Creative - Artist
Communities of creatives by
Different segments / discipline

Selected - Circle -

VIP - Friends - Influential
Community of curated people as
part of inner community

Strategic Anchor Partners

Financial Partners:
Co-Investors into spinoffs

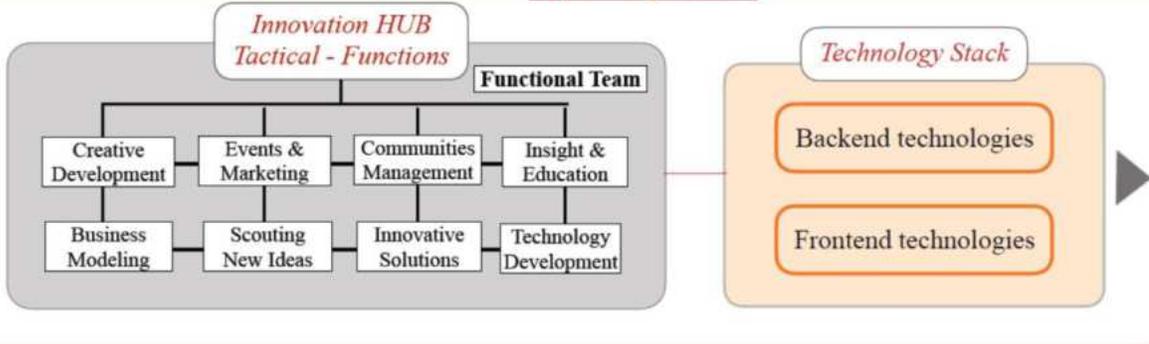
Corporates & Large Clients:
with key assets and market
reference or dominance

Operating Organizations
Organizations, with best practices,
competences and/or regional
footprint and vertical

- Interoperable Platform -

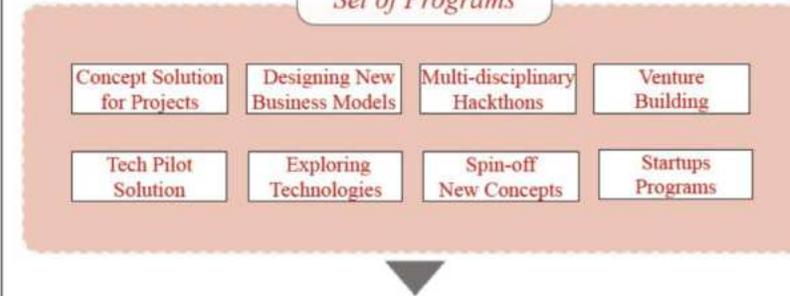
General Assets

Operating Assets



- Delivery Innovation -

Set of Programs



- Business Platform -

Strategic Partners

Strategic Partner -1 Strategic Partner -2
Strategic Partner -3 Strategic Partner.....

Sample

Sub-Properties

Project Engineering Augmented Technology Services BIM/Spinoffs Training Recruiting
Strategic Partner -1 Strategic Partner -2 Strategic Partner -3 Strategic Partner.....

Main Categories

New Products New Models New Services Spinoff & Startups Education Training

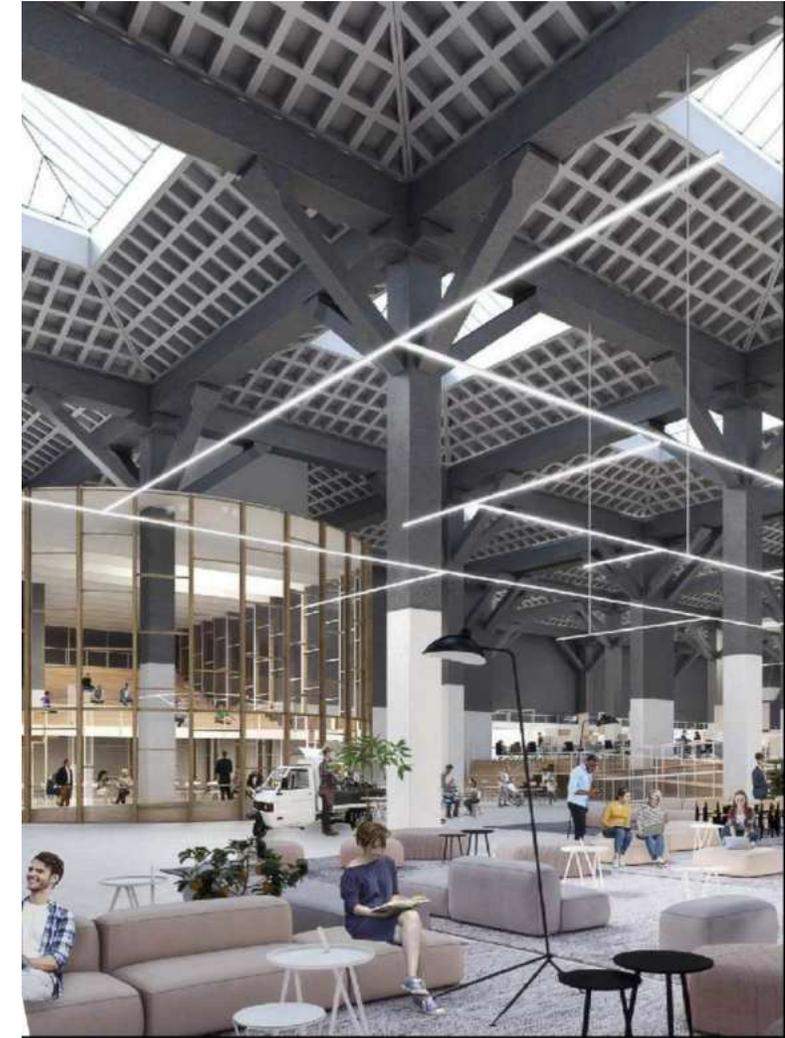
Business Landscape - B2B / B2C -

HABITAT

Un habitat è un gruppo di un ecosistema più ampio, risultato dell' **intersezione di diverse identità** che **condividono una visione comune per collaborare alla creazione di valore.**

L'hub catalizzatore è un insieme di attività olistiche con l'obiettivo di fornire un habitat creativo e innovativo "sempre attivo" e innovativo per favorire l'evoluzione dell'ecosistema.

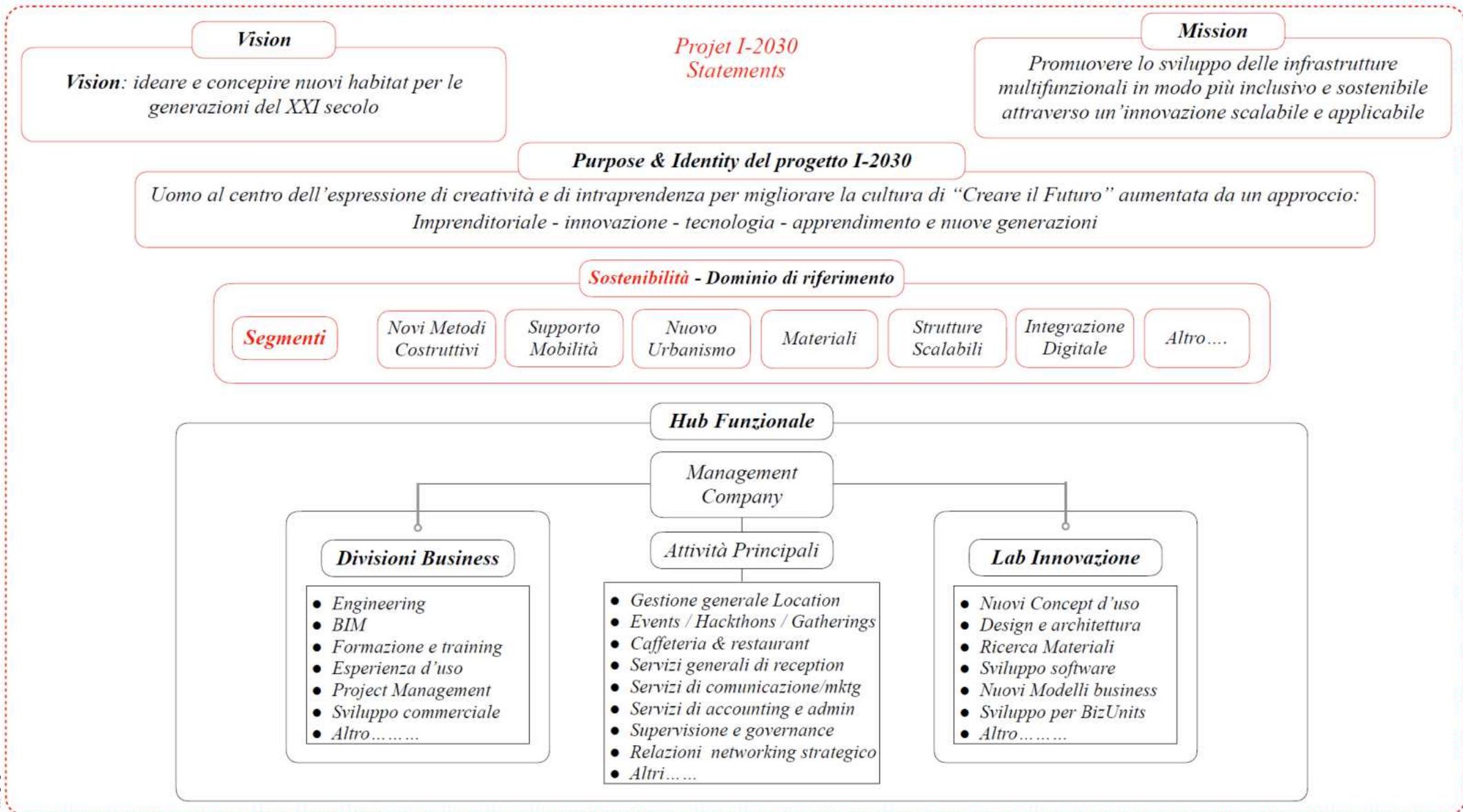
Il modello è inteso come **una piattaforma aperta** (online e offline) multi regionale in grado di connettere l'intera comunità su scala globale, **coinvolgendo** team funzionali, **studenti, sponsor, fan, investitori, r&d e organizzazioni, comprese aziende e università.**



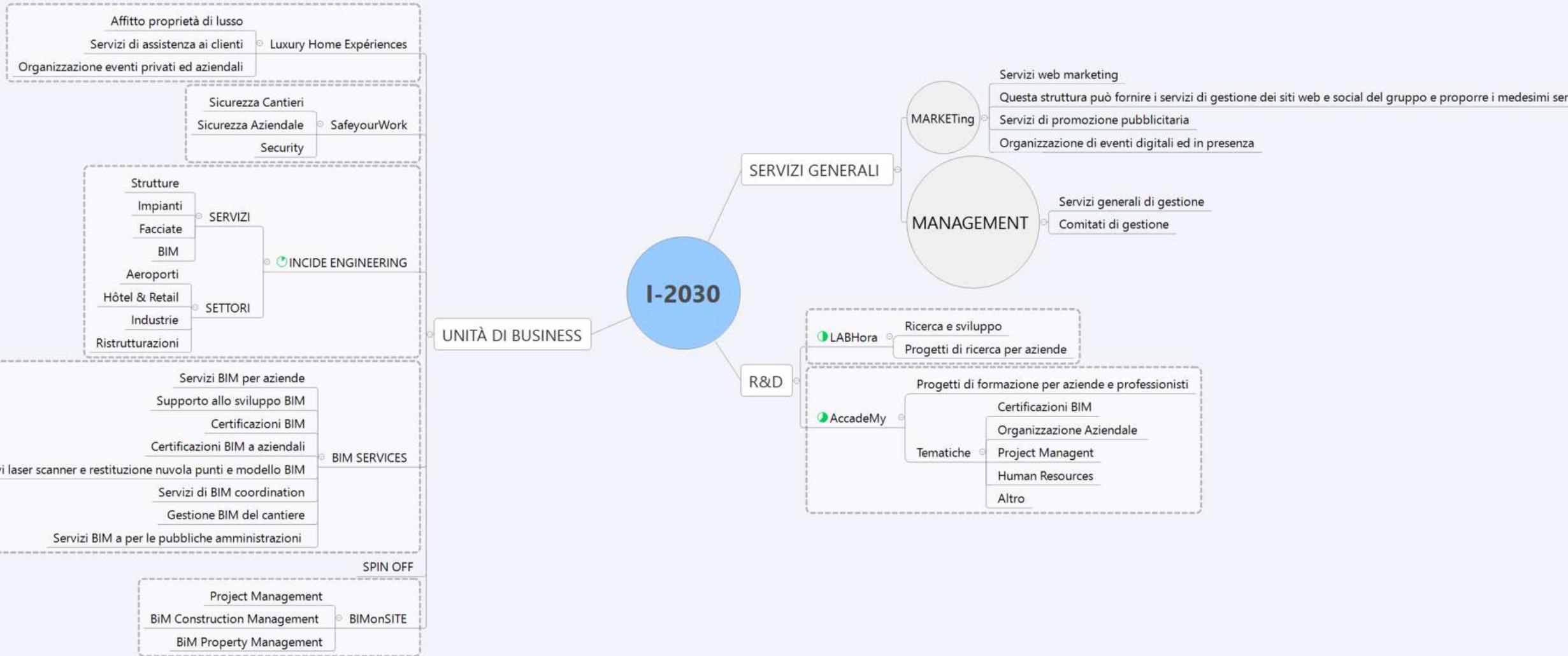


**Lo schema di
sviluppo
Progetto I-2030**

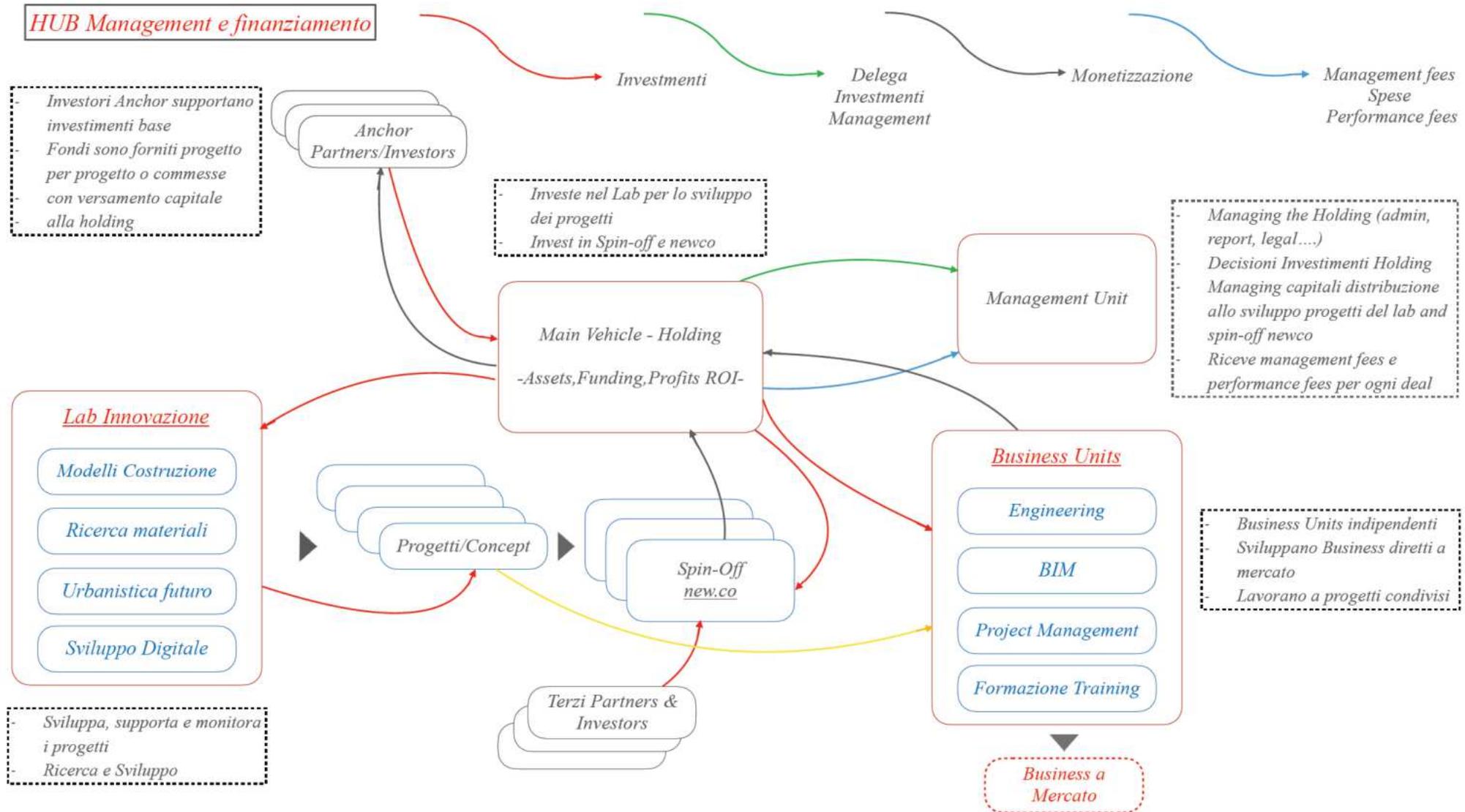
Project I-2030 Statements Summary



Project I-2030



Hub Management e Finanziamento



Hub Funzionale

Management Company

Divisioni di Business

- Engineering
- BIM
- Formazione e training
- Esperienza d'uso
- Project Management
- Sviluppo commerciale
- Altro.....

Attività principali

- Gestione generale Location
- Events / Hackthons / Gatherings
- Caffeteria & restaurant
- Servizi generali di reception
- Servizi di comunicazione/mktg
- Servizi di accounting e admin
- Supervisione e governance
- Relazioni networking strategico
- Altro

Lab Innovazione

- Nuovi Concept d'uso
- Design e architettura
- Ricerca Materiali
- Sviluppo software
- Nuovi Modelli business
- Sviluppo per BizUnits
- Altro.....