



Il progetto "Il Rotary al servizio delle nuove generazioni" ha fatto tappa al "Pertini-Anelli-Pinto" di Turi

L'impresa, il valore e i processi aziendali



Il progetto "Il Rotary al servizio delle nuove generazioni" ha preso il via anche a Turi, dove sabato 4 febbraio, nell'auditorium ITES dell'Istituto di Istruzione secondaria superiore "Pertini-Anelli-Pinto", ha avuto luogo l'incontro con tutti gli studenti delle quinte classi sul tema "L'impresa, il concetto di valore e i processi aziendali". Ha introdotto la conversazione la prof.ssa Rosa Fiore, che ha portato i saluti della preside Carmela Pellegrini, fuori sede, e che ha avvertito gli studenti che le tematiche affrontate, grazie alla disponibilità del Rotary, saranno molto utili loro per affrontare gli esami di Stato e per acquisire maggiore consapevolezza nelle scelte successive che ogni studente sarà chiamato a fare, subito dopo il diploma. Grazie all'utilizzo delle moderne tecnologie, anche la classe del "geometra", a Castellana, ha potuto seguire in diretta l'evento. E' stato presente anche il preside Pietro Gonnella, coordinatore del progetto. Il relatore, ing. Francesco Mercieri, nella veste anche di presidente del Rotary Club Putignano Trulli e Grotte, innova-

tion manager, consulente di direzione di P.M.I. già direttore dello stabilimento Fiat di San Nicola di Melfi e già application manager della Bosch, dopo aver brevemente illustrato cosa è il Rotary e quali sono i suoi valori, ha informato gli studenti che i quattro incontri programmati nei mesi di febbraio e marzo permetteranno loro un reale collegamento tra quello che essi studiano a scuola e quello che troveranno nel mondo del lavoro. "L'impresa - ha informato - è un'attività economica professionalmente organizzata al fine della produzione di beni e servizi. L'azienda, invece, è il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa. Quindi l'azienda è lo strumento che egli utilizza per fare impresa".

"Per capire cosa sia un'azienda - ha semplificato agli allievi - si immagina una grande scatola nella quale mettere insieme e combinare nel giusto modo, vari elementi: il lavoro e le competenze dell'imprenditore; la sede e i locali dove operare; le materie prime e i materiali da usare per produrre; le attrezzature necessarie alla produzione; le risorse umane, dipendenti oppure esterni; il denaro necessario per sostenere i costi. Il risultato finale che esce dalla "scatola" è un prodotto che ha qualcosa in più e di maggior valore delle singole componenti utilizzate per crearlo e che, soprattutto, ha un maggior valore per le persone che lo acquistano, per i clienti, che lo comprano al fine di soddisfare un proprio bisogno o un proprio desiderio". A tutto ciò si aggiunge, ovviamente, il profitto per l'imprenditore. "Fare impresa", dunque, significa gestire un'impresa di fattori messi in relazione tra di loro e fatti interagire, al fine di "conseguire un profitto". Poiché, però, non tutte le attività che avvengono nell'azienda aggiungono un valore e hanno un costo, di tempo e di denaro, anche se molte sono necessarie alla produzione, occorre studiare, ha esortato Mercieri e analizzare i valori per ridurre allo stretto necessario quelli che non aggiungono valore e aumentare quelli che invece lo aggiungono. La differenza tra i costi e il prezzo di vendita, ha fatto notare l'ingegnere, è il profitto dell'im-

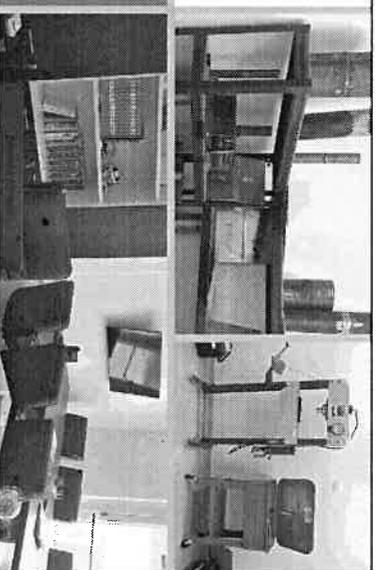
2G Consulting
 menopoli
 Srl

Giotta & Secundo

La **2G CONSULTING** offre servizi industriali di formazione e certificazione nei settori come petrolifero e gas, carpenteria metallica, industria pesante ed energie rinnovabili

INNOVATIVI SERVIZI:

- Certificazioni
- Attività di assistenza e formazione per C.N.D.
- Welding Inspector, welding coordinator
- Saldatori di polifenilene e expediter
- Ispezioni di 2° e 3° parte
- Pipe mill team inspection
- Servizi di expediting
- Assistenza ai costruttori in ambito di qualità
- Esecuzione di test C.N.D. (UT-MT-PT-VI-RT)
- Qualifica processi di saldatura, WPRK-WFS



SONO APERTE LE ISCRIZIONI PER I SEGUENTI CORSI:

- Welding Inspector 3, 1 CSWIP
- Operatori Controlli Non Distruttivi
- Corso per saldatore
- Virtual Welding Training

Via Sottolossente Francesco Castedero, 21 - 70043 Monopoli (BA)
 Per informazioni chiamare il num. 080/8695027
 o scrivere all'indirizzo info@2gconsultingmenopoli.com

prenditore. Ogni azienda ha un organigramma, egli ha continuato, a ogni funzione corrisponde un processo: l'ordine di acquisto delle materie prime, il contratto con le varie clause, la fase di approvazione, quella della logistica... L'ing. Mercieri ha parlato anche della "famigerata" catena di montaggio e dei grossi problemi che sorgono qualora essa si interrompa o si fermi, dell'affannosa ricerca del problema che ha creato l'inconveniente, della "maniacale" attenzione alla puntualità delle forniture, alla qualità e alla qualità dei materiali occorrenti. Quindi ha illustrato il processo commerciale, quello del rapporto con i fornitori e con i clienti e quello della constatazione del gradimento o meno del prodotto sul mercato, con conseguente analisi dei risultati ottenuti. Parte importante dell'azienda, egli ha fatto notare, è il settore delle risorse umane, del personale che viene accuratamente selezionato con ricerche, annunci, colloqui. Durante questi ultimi, egli ha avvertito gli studenti, l'azienda cerca di capire se l'aspirante abbia il "saper fare" ma anche il "saper essere", se abbia competenze di natura tecnica e anche competenze relazionali, capacità di lavorare insieme agli altri, di saper ascoltare senza interrompere, di saper esprimere il proprio

parere. "Vi invito all'umiltà - ha esclamato l'ing. Mercieri - a saper ascoltare e poi a farvi capire con educazione". Quindi egli ha illustrato la "lean organization", l'organizzazione snella che si ottiene andando a caccia degli sprechi, di qualunque natura essi siano, di tempo, di denaro o di altro. Per far capire la grande importanza di questa organizzazione snella, ha mostrato un filmato che mette in confronto un "pit stop" nelle corse di Formula 1 a Indianapolis nel 1975 e un altro a Melbourne del 2013. Pur tenendo conto dei 40 anni intercorsi, è balzata immediatamente e concreta, agli occhi degli studenti, la differenza in meglio ottenuta grazie alla meticolosa analisi di tutte le sue fasi. Ciò vale anche per le comuni aziende che, per "stare sul mercato", devono assolutamente analizzare ogni fase del processo di produzione. Questo incontro, che verrà offerto sabato 11 febbraio anche agli allievi dell'ISS "Luigi dell'Erba" di Castellana Grotte, ha tanto "tenuto incollati gli studenti alle sedie, che si portano a casa un bagaglio arricchito di conoscenze", come ha fatto notare la prof.ssa Rosa Fiore, che ha chiesto al presidente e al Rotary di effettuare un altro intervento sull'impresa, sul mondo del lavoro e sui "colloqui di lavoro".

Pietro Gonnella

Norbass
 CONSULENZA
 ASSICURATIVA

PIAZZA XX SETTEMBRE N.22 CONVERSANO BA

Cell. 3315356666

Tel. 080 9698191

studio.berlen@gmail.com