

ANALISI DEL PROCESSO: RELAZIONE CON IL TERRITORIO

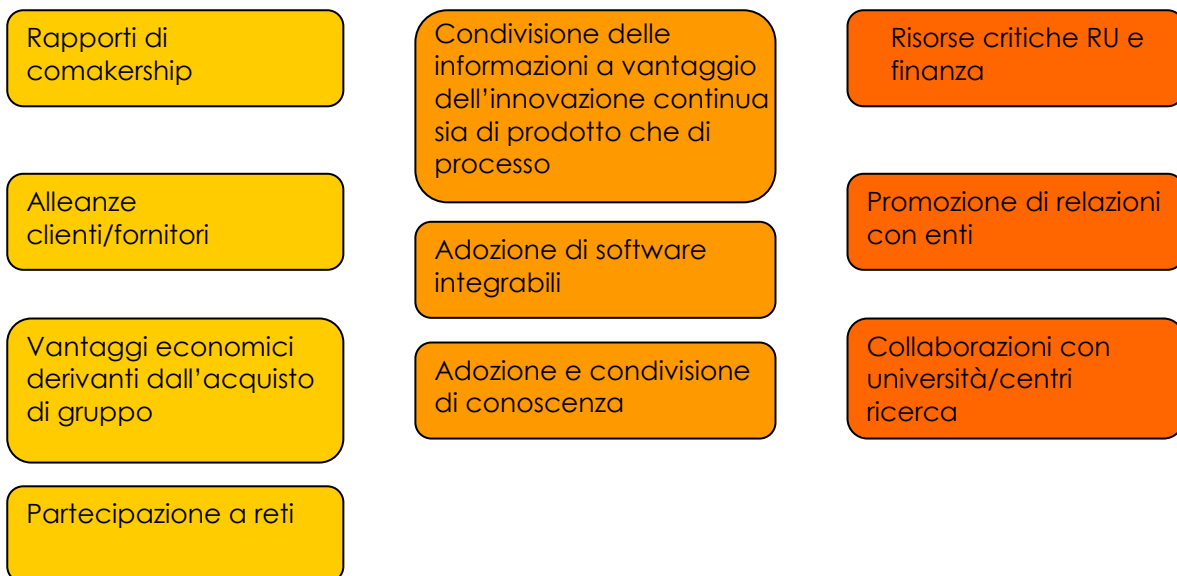
Ragione sociale

Codice fiscale

Attività Di Riferimento



Prassi da rilevare



RAPPORTI TRA IMPRESE

REL1. Definire il rapporto tra l'azienda ed i propri fornitori.

- ① Il rapporto di fornitura è incentrato principalmente sul prezzo e le interazioni azienda-fornitore sono minime
- ② Il rapporto di fornitura è durevole e incentrato principalmente sulla fiducia: il fornitore è responsabile dei prodotti consegnati
- ③ Il rapporto col fornitore si basa sulla verifica del possesso e del rispetto dei requisiti di qualità, sicurezza e ambiente (*almeno due su tre*)
- ④ Il fornitore è coinvolto dall'azienda nello sviluppo del proprio prodotto (*rapporto di collaborazione non formalizzato ma che rientra nella strategia aziendale*)
- ⑤ Il fornitore e l'azienda portano avanti progetti di R&S/innovazione congiunti (*formalizzazione della collaborazione*)
- ⑥ Non applicabile

REL2. Come definireste il rapporto tra l'azienda ed i propri clienti?

- ① Il rapporto col cliente si limita ai momenti della commissione e della consegna del prodotto/servizio.
- ② Con alcuni clienti (*es. quelli storici*) si ha una relazione di confronto/feedback durante lo sviluppo del prodotto/servizio
- ③ Con tutti i clienti si ha sistematicamente una relazione di confronto/feedback durante lo sviluppo del prodotto/servizio
- ④ La relazione costante con il cliente, oltre alla cooperazione relativa allo sviluppo del prodotto/servizio, prevede la discussione e/o pianificazione di sviluppi strategici futuri
- ⑤ Il rapporto con uno o più clienti sfocia in forme di collaborazione formalizzato ai fini dell'innovazione (*di prodotto/servizio e/o di processo*)
- ⑥ Non applicabile

REL3. Verificare se e come viene gestito il processo produttivo in termini di cooperazione funzionale con i propri fornitori, al fine di raggiungere un efficiente grado di integrazione degli stessi nel processo.

- ① La produzione è progettata e gestita integralmente all'interno della azienda
- ② La produzione è progettata e gestita all'interno della azienda, sebbene saltuariamente si ricorra a colloqui con i fornitori per risolvere criticità di produzione
- ③ Esiste un canale aperto di dialogo con i fornitori, ai quali si chiedono anche suggerimenti e spunti per la definizione del processo produttivo
- ④ Esiste un dialogo costante con i fornitori, che vengono tenuti in grande considerazione, finalizzato alla risoluzione dei problemi di produzione e ad ottenere interessanti spunti di miglioramento dei processi
- ⑤ La produzione è progettata congiuntamente con i fornitori, che partecipano regolarmente ai team funzionali portando la loro esperienza ed i loro suggerimenti, avendo anche il diritto di intervenire direttamente in linea per il controllo delle fasi
- ⑥ Non applicabile

REL4. Verificare se l'azienda si è mai attivata per costituire aggregazioni d'impres utili a incrementare il potere di contrattazione sul mercato delle materie prime e dei materiali di supporto alla produzione.

- ① L'acquisto delle materie prime e dei materiali di supporto alla produzione è una questione interna all'azienda
- ② L'acquisto delle materie prime e dei materiali di supporto alla produzione è una questione interna all'azienda che autonomamente provvede a monitorare il costo sul mercato e a scegliere i fornitori più economici
- ③ L'azienda nel corso degli anni ha consolidato dei rapporti di fiducia con diversi fornitori dai quali riesce ad ottenere delle condizioni d'acquisto favorevoli
- ④ L'azienda ha costituito con aziende del territorio un protocollo d'intesa per definire una modalità d'acquisto che prevede la mediazione di un soggetto terzo nel mercato delle materie prime e dei materiali di supporto alla propria produzione
- ⑤ L'azienda aderisce a gruppi d'acquisto costituiti e governati dalla propria associazione di categoria riuscendo a ottenere notevoli risparmi nel mercato delle materie prime e dei materiali di supporto alla propria produzione
- ⑥ Non applicabile

Le aggregazioni o relazioni tra imprese possono trovare origine nelle seguenti motivazioni:

- **TECNOLOGICHE:** *l'azienda attiva relazioni mirate a suddividere l'investimento in tecnologia e creare opportunità per la propria offerta;*
- **FINANZIARIE:** *l'azienda attiva relazioni per riuscire ad avere dei partner che partecipino al finanziamento del proprio sviluppo e insieme permettano di allargare la gamma dei prodotti e dei servizi offerti;*
- **DI MERCATO:** *l'azienda attiva relazioni di partenariato per poter accedere ad altri mercati geografici o raggiungere altri clienti;*
- **STRATEGICHE:** *l'azienda attiva relazioni di partenariato per raggiungere nuovi clienti superando barriere di varia natura.*

REL5. L'azienda attiva o ha attivato relazioni di partenariato sulla base delle precedenti motivazioni

- ① L'azienda ha avviato collaborazioni all'interno della filiera legate alla soluzione di problematiche produttive
- ② L'azienda ha attivato partnership per la costituzione di una rete, coinvolgendo una singola dimensione (es. produzione) dell'azienda su una specifica commessa (definita nel tempo e con un budget specifico)
- ③ L'azienda ha attivato partnership per la costituzione di una rete, condividendo con i partner oltre che l'obiettivo definito dalla singola commessa anche le risorse umane
- ④ L'azienda ha attivato delle relazioni di partnership condividendo obiettivi di mercato che hanno condotto ad una ridefinizione della mission aziendale
- ⑤ L'azienda ha attivato delle relazioni di partnership su obiettivi strategici e di mercato di medio periodo. La partecipazione alla rete, formalizzata da una sottoscrizione contrattuale, ha comportato una ridefinizione della mission aziendale e una conseguente ridefinizione dei processi lavorativi dell'azienda
- ⑥ Non applicabile

REL6. Indicare, in valore percentuale, l'impatto che la partecipazione ad una rete ha generato in termini di fatturato

.....
.....
.....

CONDIVISIONE DELLE INFORMAZIONI

REL7. Verificare se la capacità di relazionarsi dell'impresa conduce ad una acquisizione di nuove soluzioni applicabili ai propri processi aziendali.

- ① In modo non pianificato
- ② Attraverso la partecipazione a fiere o l'abbonamento a riviste specializzate
- ③ Attraverso la partecipazione a workshop, dimostrazioni, technology transfer day ed eventi simili
- ④ Attraverso la partecipazione ad eventi specifici quali corsi di aggiornamento che prevedono lezioni teoriche, dimostrazioni ed esercitazioni
- ⑤ Attraverso la collaborazione con enti esterni preposti alla diffusione, dimostrazione e trasferimento delle nuove tecnologie, usufruendone sistematicamente dei servizi (*formazione, dimostrazione, consulenza*)
- ⑥ Non applicabile

REL8. Verificare l'utilizzo di strumenti e strategie di acquisizione (da) e condivisione della conoscenza con altre imprese.

- ① L'acquisizione di nuova conoscenza avviene in modo casuale e difficilmente viene valorizzata
- ② Le conoscenze dell'impresa, se formalizzate, vengono archiviate e sono accessibili all'interno
- ③ Non esistono procedure comuni e condivise di accesso alle conoscenze; con altre aziende avvengono scambi di informazioni all'occorrenza e in modo informale
- ④ Esiste una modalità di acquisizione e condivisione della conoscenza che si esplicita attraverso la partecipazione attiva a comunità di pratica di personale interno
- ⑤ Esiste una modalità di acquisizione e condivisione della conoscenza che si esplicita attraverso la condivisione formalizzata su sistemi informativi condivisi e con la partecipazione attiva a comunità di pratica di personale interno
- ⑥ Non applicabile

RAPPORTI CON UNIVERSITÀ/ CENTRI RICERCA E SISTEMA TERRITORIALE

REL9. Indicare il tipo di collaborazioni che vengono intraprese dall'azienda per sviluppare processi innovativi.

- ① Nessuna collaborazione: le innovazioni di processo sono realizzate con le sole risorse interne all'azienda
- ② Collaborazione occasionale con esperti esterni, a scopo di consulenza

- ③ Collaborazione sistematica con esperti esterni durante l'intera fase di sviluppo del nuovo processo
- ④ Collaborazione con altre aziende che devono risolvere problematiche ed implementare soluzioni simili avvalendosi eventualmente delle competenze di esperti esterni
- ⑤ Collaborazione formalizzata con laboratori di Università e/o Centri di Ricerca e/o Sviluppo
- ① Non applicabile

REL10. Indicare quali sono le attività di R&S intraprese dall'azienda a sostegno dello sviluppo di prodotti innovativi, collaborazioni a progetti di sviluppo che coinvolgono più soggetti.

- ① L'attività di R&S coincide sostanzialmente con la progettazione del prodotto/servizio
- ② Attività di monitoraggio: studio e valutazione di proposte innovative per mantenersi aggiornati sullo "stato dell'arte" ed individuare soluzioni adeguate alle esigenze dell'azienda
- ③ Oltre al Technology Assessment si svolgono attività di Brokeraggio Tecnologico: raccolta ed elaborazione di documentazione ed informazioni sui key-player e i detentori di know-how specifico relativamente all'area tematica di interesse
- ④ Le attività di Technology Assessment e Brokeraggio Tecnologico costituiscono le basi per l'esecuzione di studi di fattibilità articolati per sviluppare prodotti innovativi: analisi di costi e benefici, pianificazione della strategia da seguire, scouting di competenze, opportunità di finanziamenti ecc.
- ⑤ L'azienda è coinvolta in progetti di R&S in collaborazione con diversi partner come Centri di Ricerca e/o Sviluppo, Università, Associazioni, altre aziende ecc.
- ① Non applicabile

REL11. Verificare se si attivano relazioni per la gestione della brevettazione.

- ① Tale attività non viene svolta
- ② Tale attività non viene attualmente svolta, ma l'azienda si sta muovendo in tal senso stabilendo contatti con associazioni di categoria, camera di commercio, centri servizi o comunque enti esperti in marchi e brevetti
- ③ Tale attività viene svolta: ci si affida totalmente ad esperti esterni privati
- ④ Tale attività viene svolta: ci si affida ad esperti esterni privati che collaborano con personale interno
- ⑤ Tale attività viene svolta da personale esperto interno in collaborazione con Associazioni di Categoria, Camera di Commercio, Centri Servizi o comunque enti esperti in marchi e brevetti
- ① Non applicabile

REL12. Verificare se l'azienda attiva relazioni con i soggetti presenti sul territorio (Imprese, Agenzie Formative, Scuole, Enti Pubblici) per la formazione delle "competenze" utili alla sua attività.

- ① L'impresa non attiva relazioni per la formazione delle competenze che le sono necessarie
- ② L'impresa non attiva relazioni per la formazione tuttavia forma all'interno competenze e risorse che le sono necessarie

- ③ L'impresa percepisce la carenza diffusa di competenze sul territorio (Pubblica Amministrazione, Camera di Commercio, Associazioni di Rappresentanza) e si attiva verso i soggetti istituzionali per risolvere questo problema
- ④ L'impresa si rivolge a scuole e centri per la formazione per formare le competenze che le sono necessarie
- ⑤ L'impresa si attiva ed è parte di una rete collaborativa che coinvolge le Imprese, le Agenzie Formative, le Scuole e gli Enti Pubblici
- ⓪ Non applicabile

REL13. Verificare come avviene la modalità di ricerca e selezione di nuovi collaboratori e quali canali l'azienda utilizza

- ① L'azienda ricerca i nuovi collaboratori solo per conoscenza diretta o passaparola
- ② L'azienda ricerca i nuovi collaboratori per conoscenza diretta o passaparola, facendo a volte riferimento ai CV giunti spontaneamente
- ③ L'azienda ricerca i nuovi collaboratori anche attraverso la pubblicazione di annunci su giornali/Internet, costituendo nel tempo un archivio dei CV raccolti
- ④ L'azienda si avvale anche di società esterne di selezione e ricerca del personale e occasionalmente contatta scuole, università ed enti di formazione
- ⑤ L'azienda programma gli obiettivi, le modalità ed i tempi per ricercare e selezionare i nuovi collaboratori, instaurando contatti continui con scuole, università ed enti di formazione ed avvalendosi dei canali più idonei alla ricerca della figura in questione
- ⓪ Non applicabile

RAPPORTI CON LE ISTITUZIONI

REL14. Verificare se l'azienda partecipa ad accordi di programma, patti territoriali, programmi di sviluppo.

.....

.....

.....

.....

.....

REL15. Descrizione della Buona Prassi.

.....

.....

.....

.....

.....

REL16. Sarebbe interessato ad ospitare un gruppo di imprese nell'ambito in cui è risultato eccellente per vedere e parlare delle soluzioni che ha adottato?

- Si
- No Perché