

ECONOMIA | FORMAZIONE



Cisita Progetto con T&K Europe basato sui risultati scaturiti dai gruppi in classe

Gestire il team building e la comunicazione

di Sara Colonna



Margerita Martani Farinotti
Consulente aziendale



Federica Precetti
Area Promozione & Sviluppo
Cisita Parma

In azienda sappiamo comunicare in maniera costruttiva? Come gestiamo il lavoro di team? Su questi e altri temi centrali un progetto di Cisita Parma aiuta le imprese a fare business con maggiore consapevolezza. Ne parliamo con Olivia Bernini, amministratore delegato di T&K Europe srl, con Margherita Martani Farinotti, consulente aziendale e docente in ambito risorse umane e con Federica Precetti, Area Promozione & Sviluppo Cisita Parma.

Dott.ssa Bernini di cosa si occupa e com'è strutturata la vostra Azienda?

«La T&K Europe è un'azienda nata da una joint venture tra un'importante società Giapponese, la T&K Co LTD ed un'azienda di Parma, la SKG Italia spa. A Parma facciamo un fatturato di circa 18 mln di euro e siamo in 50 dipendenti ma il nostro gruppo ha un fatturato di circa 135 ml e, oltre alla sede di Parma ha sedi in tutto il mondo, Cina, Corea, Messico, Stati Uniti e Germania. Siamo leader al mondo nell'ingegnerizzazione del controllo dei fluidi dell'impianto di aria condizionata delle autovetture. A Parma produciamo soprattutto valvole per gli impianti di aria condizionata delle autovetture endotermiche, elettriche ed ibride».

Nell'ambito dell'attività formativa realizzata in partnership con Cisita Parma, quali sono stati gli obiettivi e i risultati raggiunti per i vostri collaboratori?

«La formazione offre l'opportunità di sviluppare competenze tecniche, ma anche competenze trasversali come la comunicazione efficace o il team building; ed è proprio su quest'ultimo tema che la T&K ha investito

quest'anno, organizzando con il Cisita un bellissimo lavoro che consisteva nella creazione e realizzazione di un progetto basandosi su temi scaturiti durante i gruppi in classe, come la comunicazione costruttiva, il rispetto dei ruoli e la considerazione. La collaborazione e la risoluzione di problemi di gruppo contribuiscono a costruire delle relazioni solide tra i membri del team, migliorando la coesione e la produttività complessiva».

Dott.ssa Martani come è stata organizzata l'azione formativa?

«L'intervento formativo si è attuato con un primo incontro in aula sui temi legati alla collaborazione costruttiva, il rispetto e la considerazione reciproca tra colleghi ed il rispetto dei ruoli. A seguire, si è sviluppato in una giornata di team building all'interno degli spazi lavorativi quotidiani. Ogni gruppo aveva l'obiettivo di produrre un artefatto che rappresentasse i temi discussi insieme in aula. L'unico vincolo posto ai gruppi è stato l'utilizzo di materiale di riciclo presente in azienda: cartone, legno, plastica, metallo, ecc. I partecipanti hanno coniugato il

gioco di squadra, l'efficacia organizzativa e l'attenzione per l'ambiente. Inoltre, l'intervento formativo ha un respiro internazionale, coinvolgendo colleghi giapponesi ed italiani».

Come si è sviluppata l'interazione tra i partecipanti nell'ottica di una condivisione partecipata all'attività formativa?

«Nella fase iniziale, i partecipanti si sono domandati quale realizzazione potesse rappresentare i concetti di collaborazione, rispetto e considerazione. Un primo gruppo, utilizzando la metafora della macchina da corsa con logo T&K Italia e Giappone, ha voluto evidenziare l'importanza della sinergia e dell'interazione costruttiva tra i membri del team sia italiani che giapponesi, per raggiungere l'obiettivo finale. Un secondo gruppo ha realizzato un treno per sottolineare la correlazione e la collaborazione necessaria, in ogni fase di lavoro, tra colleghi, al fine di arrivare a raggiungere i risultati aziendali».

Quale è stato il valore aggiunto apportato da Cisita Parma?

«Il nostro compito è quello di raccogliere il fabbisogno aziendale ponendo sempre le persone al centro. Per la qualità e l'efficacia del contenuto progettuale è cruciale la scelta del formatore, ma altrettanto importante è individuare l'esperto in grado di entrare in sintonia con l'azienda e di creare condizioni di apprendimento coinvolgenti e sfidanti. La formazione, specie se portata all'interno degli spazi aziendali, rappresenta un'opportunità da sviluppare con consapevolezza, anche perché ogni partecipante ha talenti che vanno riconosciuti e valorizzati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Silicon Alley

di Paolo Ferrandi

Epic Games segna un punto in tribunale contro Google

A molti di voi il nome Epic Games non dirà molto. Ma probabilmente a vostri figli invece sì. Epic Games, infatti, è la software house che produce Fortnite, da anni uno dei giochi - ma definirlo gioco è riduttivo: si tratta di un metaverso ludico molto completo - di maggior successo. Ma in questa rubrica non ci occupiamo di videogiochi, ma di economia digitale. La notizia per noi è questa: Epic Games la settimana scorsa ha segnato un punto molto importante contro il colosso dei colossi della Silicon Valley, niente meno che Google, accusata, come sempre (e forse a ragione) di pratiche monopolistiche. accusata di monopolio. Un tribunale in California ha, infatti, stabilito all'unanimità che il colosso di internet «sta abusando del suo monopolio sul mercato delle app, a scapito degli sviluppatori». Epic Games è in lotta da più di tre anni contro Google e Apple, che dominano il mercato grazie ai loro sistemi operativi e che molte società di videogame accusano di manovre anticoncorrenziali, soprattutto per la consistente fetta di utili che traggono dal fatto di proporre i videogiochi nei loro store digitali. Per molti sviluppatori infatti, il costo dell'intermediazione è molto alto. Ma nessuno può ribellarsi perché perdere la possibilità di distribuire i propri software sulle piattaforme di Apple e Google significa perdere anche una grossa fetta dei potenziali clienti. «Vittoria contro Google!» ha scritto, un po' enfaticamente, su X il fondatore di Epic Games, Tim Sweeney. Ma se questo vorrà dire la fine della commissione del 30% che Google e Apple applicano è ancora da vedere. La quota del 30% è, infatti, considerata una sorta di standard nell'industria dei negozi digitali per quanto riguarda la percentuale richiesta sulle vendite. Ma la sentenza è ancora soggetta ad appello e le Big Tech hanno tasche molto capienti, capaci di sopportare ingenti spese legali e cercare di avere un verdetto più favorevole.

© RIPRODUZIONE RISERVATA