ICT
Int. Consulting & Trading

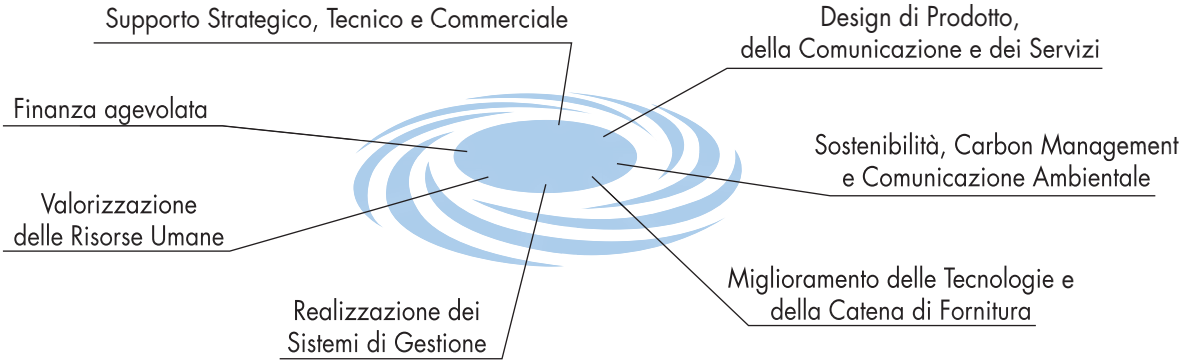
Consulting
Consulenza

TECNICA - STRATEGIA AZIENDALE - SOSTENIBILITA - DESIGN DI PRODOTTO - SISTEMI

La Nostra Storia

ICT - International Consulting & Trading è una società giovane e dinamica fondata nel 2012 dall'entusiasmo di due professionisti del settore dei cuscinetti, con oltre 20 anni di esperienza ciascuno all'interno di società multinazionali del settore.

Grazie all'esperienza internazionale in produzione, engineering, direzione di stabilimento, vendite e Ricerca e Sviluppo, i fondatori hanno creato negli anni una rete di partner, professionisti e collaboratori situati tra Europa e Asia e specializzati in diverse aree e tecnologie dell'industria meccanica di precisione e dell'industria automotive. **ICT** è infatti focalizzata nel fornire valore ai clienti in questi settori. Nello specifico l'offerta include i seguenti servizi di consulenza:



L'approccio **ICT** si basa sulla ricerca della soddisfazione del cliente a tutti i costi. Per questo motivo in genere colleghiamo una parte variabile importante dei nostri prezzi dei servizi di consulenza a risultati quantificabili: se i risultati non vengono raggiunti entro la fine prefissata del progetto, il cliente ha il diritto di non pagarci!

Missione

- Forniamo ai nostri clienti soluzioni strategiche, tecniche e commerciali per la meccanica di precisione.
- Aiutiamo i nostri clienti ad avere più successo!

I clienti **ICT** trattano prodotti e processi la cui precisione è dell'ordine di grandezza di un micron o di poche frazioni di un micron. La loro aspettativa nei confronti di chiunque dei loro stakeholder è tanto esigente quanto l'alta precisione richiesta dalla loro azienda. Pertanto il nostro focus è esclusivamente sulla creazione di valore per tutti loro!

Valori

I valori della società sono :

Apertuta ed Integrità	**Fare in prima persona (*hands on the job*)**
Networking con i partner	**Relazione con i clienti a lungo termine**

Siamo consapevoli di non vendere prodotti ma di fornire **SOLUZIONI**! Per riuscire in questo compito, i professionisti **ICT** entrano in stretta collaborazione con i clienti, comprendono le reali esigenze e lavorano duramente e a stretto contatto con loro per trovare il modo migliore per dare un valore reale attraverso soluzioni provate ed efficaci.

Utilizzando il know-how e l'esperienza di tutto il team, **ICT** supporta i clienti per ottenere sempre più successo nelle loro attività quotidiane. Questo si realizza attraverso:

- **Tecnologie all'avanguardia;**
- **Semplificazione di tutti i processi e dei metodi di lavoro;**
- **Innovativi sistemi informatici e ERP;**
- **Relazione basata su una partnership a lungo termine;**
- **Coerenza con i valori della nostra azienda.**

Sappiamo che la fiducia arriva solo se i principi dell'etica fanno parte della cultura aziendale. L'impegno **ICT** nel lavoro quotidiano è quello di mostrare attraverso i fatti un comportamento onesto e trasparente con tutti gli stakeholder aziendali, nella convinzione che tale approccio ripagherà sempre in termini di buona reputazione e valore immateriale dell'impresa. Ecco perché dimostriamo sempre fiducia e responsabilità personale in tutte le nostre relazioni di business.

Non vogliamo essere considerati come persone teoriche che parlano dei sistemi massimi e di affascinanti teorie ma che non sono in grado di mostrare praticamente l'efficacia dei propri pensieri. I nostri professionisti NON hanno paura di sporcarsi le mani e di mostrare loro stessi come vanno fatte le cose. Ciò contribuisce a creare fiducia e, in un'ottica di partnership a lungo termine, ad accelerare tutti i processi.

I nostri partner, i nostri collaboratori e i nostri fornitori sono parte integrante di **ICT**, un valore incommensurabile di cui ci prendiamo estrema cura. Ci aiutiamo gli uni con gli altri a crescere, imparando ogni giorno qualcosa di nuovo che diventerà parte della cultura aziendale e si trasformerà in valore per il cliente quando meno ce lo si aspetta. È come avere entrambi i punti di forza di una grande azienda multiculturale con migliaia di dipendenti dislocati in più sedi nel mondo e, allo stesso tempo, la flessibilità di una società di consulenza di dimensioni "umane" in grado di offrire soluzioni personalizzate e attenzioni speciali.

I **clienti** sono il nostro valore prezioso: qualunque cosa possa accadere, essi "arricchiranno" sia la nostra conoscenza che la nostra visione del mondo. Non pensiamo mai di lavorare con loro in una prospettiva a breve termine, siamo focalizzati a mostrare le nostre capacità in modo onesto e professionale: siamo consapevoli che saranno in grado di riconoscere questo nostro tipo di approccio e lo ripagheranno con sempre più opportunità nella prospettiva del lungo termine. Sentiamo sinceramente di essere attori importanti che contribuiscono ai risultati e al conseguimento degli obiettivi di tutti i nostri clienti.

I **nostri valori** modellano tutto ciò che facciamo e ogni scelta che prendiamo per conto dell'azienda!

Consulenza Strategica

Le aziende di piccole e medie dimensioni hanno spesso difficoltà a definire la propria **strategia**: a volte rinunciano ad averne una o semplicemente copiano e incollano la strategia di qualcun altro. Il risultato è una gestione focalizzata a breve termine che non consentirà alla società di cogliere le migliori opportunità di crescita e redditività che potrebbero essere nell'interesse dei suoi managers e dei proprietari.

ICT supporta i clienti nell'industria meccanica di precisione nel definire sia la **visione aziendale** che la migliore strategia per il raggiungimento di tale visione. La nostra azione consiste principalmente di 5 diversi passaggi:

1 Analisi dei principali risultati storici dell'azienda e definizione di alcuni KPI (*Key Performance Indicators*) che devono essere utilizzati per definire gli obiettivi e monitorare i futuri risultati aziendali;

2 Definizione della visione aziendale;

3 Analisi SWOT, ovvero l'identificazione dei punti di forza dell'azienda su cui strutturare la strategia, dei punti deboli di cui occuparsi in modo particolare durante l'implementazione della strategia, delle opportunità da sfruttare e delle minacce che possono mettere a repentaglio i piani aziendali;

4 Descrizione qualitativa delle direzioni in cui l'azienda vuole andare in termini di

- scopo delle vendite
- valori aziendali
- portafoglio dei prodotti
- segmenti di mercato ed approccio geografico
- riconoscibilità del marchio
- processi
- digital marketing
- bisogni tecnologici
- Organizzazione e formazione

5 Per ogni capitolo della fase precedente d), la preparazione di un elenco completo di azioni operative (con scadenza e responsabilità) da programmare nell'arco di tempo prestabilito per l'attuazione della strategia.

Attraverso la pluriennale esperienza professionale del nostro team di consulenti e professionisti, **ICT** può fornire soluzioni ad elevato valore aggiunto in molte delle aree strategiche sopra menzionate, come l'organizzazione aziendale, le operazioni snelle (*lean organization* e *lean manufacturing*), IT / ERP, applicazioni di prodotti solo per citarne alcuni.

Su richiesta del cliente, **ICT** può supportare anche le fasi di monitoraggio e implementazione del piano di azioni definito al punto precedente (5). Ad esempio, **ICT** può assistere nei piani di espansione della società cliente e di acquisizione o partnership in nuovi mercati e/o aree geografiche nonché nella ricerca e sondaggio del mercato, nell'innovazione, nella Ricerca & Sviluppo e nell'introduzione di nuove tecnologie.

Qualche definizione

Visione aziendale. È una dichiarazione che indica ciò che l'azienda vuole diventare, ciò che l'organizzazione vorrebbe raggiungere o realizzare nel futuro a medio o a lungo termine. Tale visione aziendale sarà utilizzata dall'azienda stessa come una guida chiara per scegliere le attività attuali e future su cui concentrarsi.

Strategia aziendale. Si tratta di un piano aziendale di alto livello che ha come obiettivo il raggiungimento della visione aziendale. Poiché le risorse per conseguire la visione sono in genere limitate, la strategia è importante per definire gli obiettivi più efficaci, per determinare le azioni per raggiungerli e per mobilitare le risorse per eseguire le azioni.

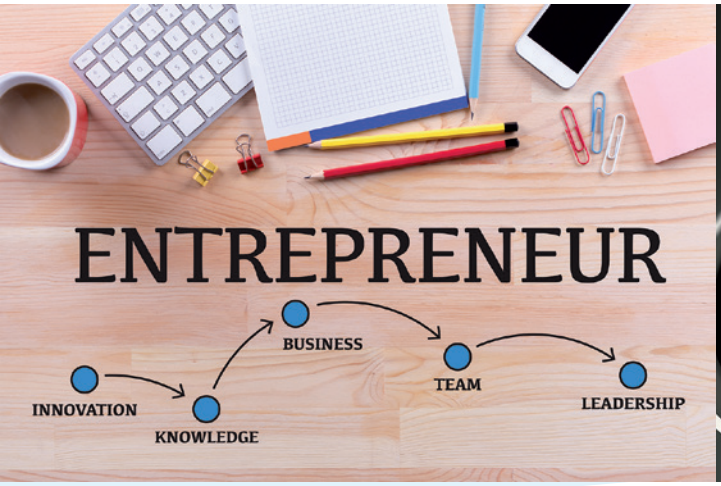
Il Prof. Richard Rumelt ha scritto nel 2011 che una buona strategia ha una struttura sottostante che chiama Kernel e che consiste di 3 parti: 1) una diagnosi (*diagnosis*) che definisce o spiega la natura della sfida; 2) una politica guida (*guiding*

Supporto allo sviluppo strategico

Siamo in grado di assistere le aziende clienti a definire l'ottimale strategia di medio-lungo termine, fornendo gli strumenti metodologici e consocitivi per portare l'azienda al posizionamento desiderato nello scenario competitivo.

Assolviamo a questo ruolo mettendo a disposizone diversi servizi:

- **Supporto consulenziale annuale** (specificatamente rivolto alle micro e piccole imprese che necessitano di un supporto periodico per l'espletamento di attività relative a qualità, sicurezza, ambiente e miglioramento dell'organizzazione e dei risultati)
- **Temporary Management** (ad esempio per l'assunzione dei ruoli di Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione, di Addetto al Servizio di Prevenzione e Protezione, di responsabile Qualità, di Responsabile Ambiente, di Componente dell'Organismo di Vigilanza Mod. 231, di Consulente ADR)
- **Funzione di Internal Audit** (ad esempio ai fini della verifica di conformità legislativa in materia di sicurezza e ambiente, audit di processo, audit sulla sicurezza dei sistemi informatici)



- **Funzione di Compliance**, al fine di rilevare le disposizioni normative che regolano l'attività aziendale e di aggiornare le norme e le procedure interne allo scopo di annullare eventuali gap di conformità (in quest'ambito sono inclusi anche i servizi di assistenza al Consiglio di Amministrazione e al management per la gestione del rischio di conformità)
- **Ingegneria Forense** per il supporto nei casi di infortuni sul lavoro, modello 231, danni ambientali e problematiche di sicurezza delle macchine
- **Cambiamento Aziendale** in ottica di INDUSTRIA 4.0 o di ristrutturazione e rilancio aziendale

policy) per affrontare la sfida; 3) azioni coerenti (*coherent actions*) progettate per attuare la politica di guida.
Analisi SWOT. È un metodo di pianificazione strutturato che valuta i punti di forza, i punti deboli, le opportunità e le minacce di un'organizzazione, un progetto o un'impresa commerciale.
È uno strumento importante da utilizzare nella fase di diagnosi della definizione della strategia aziendale.

Missione aziendale. È una dichiarazione sullo scopo di un'azienda, che identifica l'ambito delle sue operazioni e la politica guida (*policy*) fornita dai dirigenti all'intera organizzazione. Comunica una comprensione condivisa della direzione desiderata per l'organizzazione.
Valori aziendali. Sono i principi che costituiscono la cultura aziendale, ispirano i comportamenti e le azioni e influenzano l'intera organizzazione.

Businesss Broker e M&A

Acquisizioni di società

Joint-venture

Partnership commerciali e tecnologiche

sono tutti modi per far crescere la società in termini di dimensioni e di know-how, nonché di introdurre nuovi mercati geografici e/o tipi di prodotto.

ICT può supportare le aziende non europee a trovare il partner adeguato in Europa nel settore della meccanica di precisione, in linea con la strategia del cliente. Allo stesso modo aiutiamo le aziende italiane ad investire in altri Paesi Europei o in mercati asiatici (soprattutto India e Cina) con una forte presenza del network **ICT**.

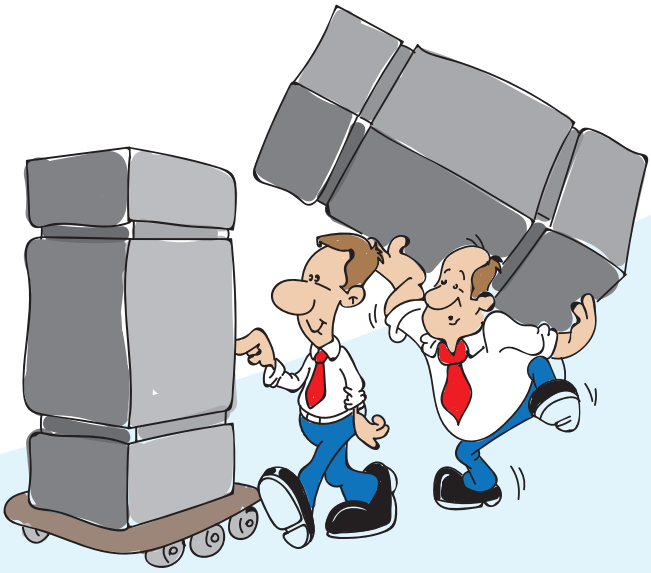
Il nostro *modus opernandi* è tipicamente strutturato come segue:

- Il cliente fornisce una descrizione dettagliata della società target, evidenziando le caratteristiche obbligatorie e quelle raccomandate (ad esempio fatturato, posizione geografica, prodotti principali, ecc.);
- Sulla base della descrizione di cui sopra, **ICT** prepara un prospetto sintetico "cieco" dell'azienda partner ideale e lo condivide con almeno un minimo numero di potenziali società target che soddisfino tutte le caratteristiche obbligatorie e il maggior numero possibile di quelle raccomandate (il numero minimo di aziende target, in questa fase, dipende da quanto restrittive sono le condizioni delle caratteristiche obbligatorie che sono state fissate dal cliente nella fase precedente;
- **ICT** entra in contatto con tutte le potenziali società partner elencate, spiega le potenzialità della partnership con il cliente e comprende il reale interesse ad andare avanti con colloqui di partnership / vendita (bisogna notare che, in questa fase, in nessun modo il nome del cliente viene comunicato alla potenziale società target: viene mostrato solo il prospetto aziendale con i dati principali, ma privo di nomi);
- A seconda delle espressioni di interesse, **ICT** raccoglie informazioni chiare e di base dei potenziali partner (ad esempio dimensioni, fatturato, numero di dipendenti e siti, gamma di prodotti, mercati serviti, certificazioni, motivi di interesse alla partnership, ecc.) e prepara uno schema sintetico per ognuno di essi, da fornire al cliente;
- In base all'interesse dei clienti per una delle potenziali società target, **ICT** fornisce l'indicazione completa del nome del cliente e dei relativi contatti;
- A questo punto, è facoltà del cliente decidere che **ICT** continui a fornire assistenza nel coordinare i contatti e i colloqui con il potenziale partner o che si interrompa la cooperazione. Nel primo caso, **ICT** e il suo team di professionisti possono anche offrire supporto nelle attività di due diligence di business, finanziaria, legale ed ambientale.
- In particolare, attraverso la *due diligence*, **ICT** può completare l'analisi SWOT dell'attività aziendale, la verifica di tutti i processi produttivi e amministrativi, la valutazione degli assets, può intervistare il personale chiave (manager, impiegati e operai), verificare gli inventari e valutare il reale valore di mercato dell'azienda rispetto al valore contabile.
- Durante la *due diligence* finanziaria e legale, i professionisti **ICT** verificano la correttezza dei bilanci, dei conti economici e dei flussi di cassa nonché la conformità legale alle leggi sul lavoro, sulle tasse, sull'ambiente e sulla sicurezza. Inoltre il team **ICT** può supportare il cliente nell'individuare uno o più scenari di business dopo il completamento della partnership, con relative proiezioni finanziarie, finalizzate a fornire al cliente la comprensione della continuità del business e la corretta valutazione dell'azienda da acquisire.

Consulenza tecnica

Attraverso una rete mondiale di partner, professionisti, ricercatori, collaboratori e fornitori, **ICT** può assistere le aziende di produzione di serie (cioè di produzione ripetitiva e sequenziale di almeno 2 particolari uguali o simili) anche per risolvere problemi tecnici nei loro processi produttivi e per implementare attivamente i concetti e le metodologie della produzione snella (*Lean manufacturing*). Le operazioni di processo in cui i principali contributi possono essere forniti ai clienti sono:

- La trafilatura
- Lo stampaggio a freddo
- Il trattamento termico
- La rettifica
- La lappatura
- L'assemblaggio automatizzato
- Diversi tipi di controlli
- L'automazione dei processi in generale.



Allo stesso tempo, i principi della produzione snella possono essere implementati con il supporto del team **ICT** in tutte le società di produzione.

I professionisti **ICT** possono fornire assistenza, ad esempio, nella scelta degli strumenti più performanti (stampi, mole abrasive, sensori di misurazione, ecc.) o nell'impostazione di parametri di processo adeguati (ad esempio, le temperature di austenizzazione in un forno per trattamento termico) o nella creazione di standard di flusso in conformità con i principi del sistema *pull*, per ridurre al minimo le scorte, i tempi di produzione e i tempi di consegna sul mercato. In questo contesto, **ICT** può supportare nella definizione dei principali flussi di materiale, nella verifica di qualsiasi operazione condivisa e nel calcolo relativo del tempo ciclo e dei lotti nonché degli ottimali *buffer* intermedi, nel bilanciare le capacità produttive di diverse operazioni con una chiara identificazione di un singolo collo di bottiglia (**bottleneck**). Il *Value Stream Mapping* (VSM) può anche essere usato per eliminare o minimizzare le attività senza valore aggiunto.

In termini di assemblaggio e controlli, **ICT** offre diverse soluzioni automatizzate per ridurre al minimo la necessità di manodopera e massimizzare sia la velocità che l'affidabilità dei processi. Nell'industria dei cuscinetti, tutte le operazioni di misurazione del diametro della gola, dell'appaiatura, dell'inserimento gabbie, del lavaggio, dei controlli visivo, alle correnti parassite, di gioco e di rumore, dell'ingrassaggio, dell'inserimento schermi metallici o in gomma, di marcatura e imballaggio sono nell'area d'azione del team **ICT**.

I nostri professionisti possono auditare e verificare gli impianti di produzione per diversi scopi. Esempi di tali attività sono:

- **Valutare le capacità del processo di produzione per produrre prodotti specifici o rispettare alcune tolleranze;**
- **Per verificare la conformità dei sistemi di qualità a norme come ISO 9001 o ISO TS16491;**
- **Verificare la conformità dei sistemi ambientali a norme come ISO 14001 o ISO 14040.**

Inoltre possono supportare nell'ottimizzazione dell'applicazione finale del cliente attraverso la scelta corretta del tipo / dimensioni / materiali / trattamento del cuscinetto.
Attraverso i laboratori partner, **ICT** può assistere il cliente nel completare l'analisi della modalità di cedimento dei cuscinetti ritornati dal campo al fine di comprendere le vere cause (*root causes*) del guasto e intraprendere le opportune azioni correttive. Corsi di formazione in classe così come in officina possono essere organizzati anche su specifica richiesta del cliente.

Qualche definizione

Produzione snella. È un metodo sistematico per ridurre al minimo gli scarti e gli sprechi all'interno di un sistema di produzione, aumentandone la produttività. Tende a concentrarsi sulla creazione di valore per il cliente, cioè su qualsiasi azione o processo per il quale un cliente sarebbe disposto a pagare.

Mappatura del flusso di valore. È un metodo della gestione snella per analizzare lo stato attuale degli eventi che coinvolgono un prodotto o un servizio dal suo inizio fino al cliente finale. Sulla base di tale analisi, l'intero processo viene ripensato per eliminare le operazioni senza valore aggiunto, per semplificare il flusso e concentrarsi sulla creazione di valore.

Kaizen. È l'espressione giapponese per il "miglioramento continuo" e fa riferimento alle attività che migliorano continuamente tutte le fasi e coinvolgono tutti i dipendenti dell'azienda, dal CEO agli operai. Si applica a tutti i tipi di processi (non solo a quello di produzione) e spesso mostra il massimo potenziale nei processi interfunzionali.

Kanban. È un sistema di controllo degli immobilizzi che evita qualsiasi attività di pianificazione o schedulazione da parte del personale o degli operai. Si basa sulla gestione visiva e sul segnale visivo / elettronico fornito direttamente al punto in cui la decisione deve essere presa, fondamentalmente con pochissimo ritardo o senza ritardo alcuno.

Attaccare gli scarti, semplificare, standardizzare, motivare e innovare sono le principali attività quotidiane in un'azienda leader. Il kaizen, come momento di insegnamento e sperimentazione, diventa uno strumento fondamentale per l'implementazione di un reale processo di miglioramento continuo Essere snello significa imparare come fare le stesse cose con meno risorse (persone, beni, denaro, energia, ecc.) o fare più cose con le stesse risorse. Diventare snello significa far crescere costantemente la produttività (di manodopera, di macchinari, di denaro, di energia, ecc.) attraverso un virtuoso mix di know-how e motivazione.

Design di Prodotto, della Comunicazione e dei Servizi

I consulenti **ICT** sono in grado di offrire lo studio e la progettazione di oggetti che possano rispondere alle esigenze del contesto produttivo e del mercato.

La ricerca è considerata un cardine fondamentale nel processo di progettazione: le analisi tipologiche e merceologiche condotte su prodotti esistenti consentono di individuare nuovi campi di applicazione e nuove esigenze produttive, con particolare attenzione agli utenti. Al tempo stesso conduciamo studi semantici, morfologici e psicologici sulla **forma dell'oggetto**, prima interfaccia tra il fruitore e il bene.

Nel disegnare la forma dell'oggetto, oltre a tutti gli accorgimenti legati alla produzione e alla tecnologia, il progettista terrà conto degli aspetti ergonomici e di usabilità con l'intento di rendere il prodotto capace di inserirsi nel mercato con successo, ma soprattutto -una volta acquistato - di essere usato in modo immediato.

In maniera analoga, offriamo consulenza nel design della comunicazione e dei servizi.

La **comunicazione** che oggi pervade la vita degli individui, infatti, diventa cardine centrale nel progetto di design. Saper comunicare un prodotto e tutti i suoi aspetti peculiari, saperne esaltare le qualità e al tempo stesso comunicare in modo immediato il suo uso, sono aspetti che ampliano le potenzialità dell'oggetto rendendolo fruibile e aumentando le sue potenzialità di essere acquistato.

Il Design non riguarda solo l'ambito merceologico del prodotto ma è sempre più inserito nella produzione di servizi anche intangibili. Le interfacce web, le app e tutti i servizi digitali che sono inseriti negli oggetti di uso comune, costituiscono i medium che permettono sia all'utente di far parte di una realtà sempre più digitale e in evoluzione sia all'azienda di restare allineata con i nuovi mercati.

Il design della comunicazione si occupa di rendere leggibili ed evidenti dei messaggi, siano essi di tipo promozionale o sociale. Lo studio degli aspetti psicologici legati alla percezione visiva e all'usabilità consentono di rendere gli aspetti grafici maggiormente fruibili ed apprezzabili.

La comunicazione, in ottica di gestione dell'impresa, è intesa anche come progettazione dell'identità visiva del **brand** e quindi come ideazione e sviluppo degli elementi visivi che connotano un ente o una società: il marchio, i colori, le linee stilistiche generali del brand, il payoff e tutti i prodotti derivati che contribuiscono ad esaltare gli elementi di riconoscibilità aziendale sono oggetto di studio e di progettazione approfondita. Questi aspetti, fortemente sistemici, divengono oggi determinanti poiché l'identificazione e l'immagine dell'azienda costituiscono i parametri più dirimenti e capaci di orientare le scelte di mercato.

Quando oggi parliamo di beni dobbiamo tenere conto che essi non sono più solamente quelli tangibili, ma sempre di più le aziende e gli utenti finali sono alla ricerca di esperienze correlate al prodotto. Il **design dei servizi** è una delle nuove frontiere del design. Esso coniuga con un approccio sistemico il prodotto, l'azienda produttrice, l'utente e l'approccio che l'utente ha con il prodotto o il bene. Mettendo a fattore comune questi aspetti fondamentali si progettano nuovi servizi che possano ampliare le potenzialità del prodotto.

In questo scenario la tecnologia consente un approccio sempre più "open" e consente anche di mescolare linguaggi diversi e orientare scelte di mercato mantenendo il ruolo centrale dell'azienda.

Quest'ultima, avvalendosi del Design dei Servizi, può facilitare l'immissione di un prodotto innovativo sul mercato, implementare il coinvolgimento di realtà territoriali, creare delle reti produttive e di scambio a livello locale che possano rendere l'azienda stessa attrattore di nuove realtà e attivatore di processi virtuosi. Il Design dei Servizi è quindi una risorsa strategica che - adottata dalle imprese e rispondendo alle loro naturali vocazioni - può costituire un fattore di fondamentale importanza per connotare il design e i processi del futuro.

Sostenibilità,
Carbon Management e Comunicazione Ambientale

I servizi **ICT** nell'ambito della sostenibilità e della valutazione scientifica delle prestazioni ambientali di prodotto e di sistema si possono raggruppare in tre macro aree distinte.

Calcolo e comunicazione delle prestazioni ambientali di prodotto

Obiettivo di questa attività è calcolare gli impatti ambientali di un prodotto lungo l'intero ciclo di vita secondo la metodologia Life Cycle Assessment (LCA). Questi studi possono avere una doppia finalità: sia comprendere quali siano le fasi maggiormente impattanti all'interno di una filiera simulando il risultato di eventuali azioni di riduzione che supportare la comunicazione. Il naturale destino degli studi LCA è quello di essere certificati secondo i principali standard internazionali (EPD, IBU, ISO 14067, ISO 14040)

Carbon management aziendale e piani strategici per il raggiungimento del *carbon neutral*

L'effetto serra è uno dei principali problemi ambientali generati dalle attività dell'uomo. Una delle cose che possono fare le aziende più sensibili è avviare un processo di *carbon neutrality* che nel tempo porti alla "neutralità" secondo un percorso che prevede la quantificazione delle emissioni, l'impegno alla riduzione, la compensazione delle emissioni residue. Anche in questo caso il processo può seguire standard internazionali (ad esempio, il PAS 2060).

Strategia di comunicazione sui temi della sostenibilità

La comunicazione della sostenibilità è sempre più presente nei progetti delle aziende. Per questo motivo è importante che siano correttamente definiti gli obiettivi da raggiungere, gli stakeholder da coinvolgere, gli strumenti da utilizzare e i messaggi da veicolare. In questo ambito possono essere avviati progetti di programmazione strategica delle attività di comunicazione anche utilizzando strumenti specifici di comunicazione, come ad esempio le *motion graphic*.

Miglioramento delle Tecnologie e della Catena di Fornitura

I consulenti **ICT** supportano le aziende clienti a ripensare i propri processi produttivi e logistici al fine di minimizzare le operazioni prive di Valore Aggiunto e di snellire i flussi produttivi. In aggiunta alle attività di implementazione delle tecniche di *Lean Manufacturing*, siamo in grado di offrire anche i seguenti servizi:

- **Riorganizzazione della Logistica Aziendale** al fine della riduzione dei *lead-time* e della ottimizzazione dei costi
- **Miglioramento della Catena di Fornitura** attraverso la razionalizzazione e il controllo dei costi, offrendo anche servizi di verifica della conformità dei prodotti prima della spedizione dal fornitore (*Controlled Shipping Level 3* – CSL3)
- **Marcatura CE** in accordo alla Direttiva Macchine
- **Salute e Sicurezza nei luoghi di lavoro** attraverso la stesura del Documento di Valutazione dei Rischi, la Valutaziione dei Rischi Specifici e dei Rischi delle attrezzature di lavoro
- **Sicurezza generale dei prodotti** (in accordo alla DIR. 2001/95/CE)
- **Metodologie per il controllo e miglioramento del sistema di fornitura** (*Advanced Product Quality Planning* APQP, *Failure Mode Effect Analysis* FMEA, *Production Part Approval Process* PPAP, *Measurement System Analysis* MSA, *Statistic Process Control* SPC)
- **Consulenza Tecnica Specialistica** per processi particolari quali la saldatura, la carpenteria metallica (in accordo alla norma EN 1090) e le prove non distruttive.

Consulenza Commerciale

ICT aiuta le aziende del settore della meccanica di precisione a sviluppare la propria organizzazione di vendita in nuovi mercati. I clienti tipici sono aziende asiatiche interessate a distribuire i loro prodotti in Europa o, viceversa, i clienti europei che vogliono vendere i loro prodotti nei paesi asiatici (principalmente India e Cina): in entrambi i casi i clienti non hanno una presenza fisica nei mercati di riferimento, non capiscono la cultura industriale del Paese e, talvolta, non hanno neppure le economie di scala in grado di minimizzare i costi di ingresso sul mercato.

In questi casi **ICT** può supportare i clienti in due modi diversi:

1) aiutandoli a creare una rete di distributori o agenti in grado di coprire il territorio target e sviluppare le vendite, supportando tutte le attività di marketing necessarie per creare il riconoscimento del marchio del cliente;
2) gestire direttamente la rappresentanza esclusiva dei prodotti del cliente sul territorio, promuovendo le vendite attraverso la propria rete.

La seconda opzione è riservata ai casi in cui i prodotti del cliente sono complementari a quelli dei partner **ICT** e il mercato potenziale mostra una sovrapposizione abbastanza ampia con gli attuali clienti di **ICT**.

Altre forme di consulenza consistono nell'aiutare i clienti a costruire la forza e la riconoscibilità del marchio nel nuovo mercato. In accordo con il cliente, tale processo è strutturato in piani di marketing completi attraverso strumenti come la partecipazione a fiere dedicate, la pubblicità su riviste e / o blog dedicati, la pubblicazione di articoli tecnici per riviste specifiche, l'intervento in conferenze specialistiche e lo sviluppo del sito web in lingua locale (incluso SEO, *Search Engine Optimization*).

Per quanto riguarda gli acquisti, **ICT** offre al mercato il servizio di approvvigionamento di prodotti speciali o di nicchia. Normalmente si occupa di parti la cui complessità e / o il cui volume di acquisto molto basso rendono particolarmente difficile trovarli o procurarli a prezzi convenienti. In tutti questi casi, i professionisti **ICT** possono sostenere la ricerca della soluzione adeguata a prezzi convenienti e tempi di consegna brevi.
Ciò è possibile attraverso numerosi fornitori del network **ICT**, dinamici, flessibili, e di piccole-medie dimensioni, tutti in grado di produrre parti speciali in piccoli lotti e di offrire tempi di consegna molto brevi. Tale competenza di **ICT** è, ad esempio, forte in prodotti come utensili diamantati e in metallo duro, parti stampate di alta qualità, pezzi da fusione, componenti speciali per cuscinetti in materiali speciali e / o su disegno, cuscinetti speciali.

Realizzazione dei Sistemi di Gestione

I consulenti **ICT** aiutano le aziende a introdurre nuovi sistemi gestionali per il miglioramento dell'impresa in diversi ambiti, dalla Qualità all'Ambiente, dalla Sicurezza alla Responsabilità Sociale.
Nello specifico vengono qui di seguito elencati i sistemi di gestione (e la relativa norma di riferimento) che possiamo aiutare a strutturare ai fini di una successiva certificazione da parte di enti terzi:

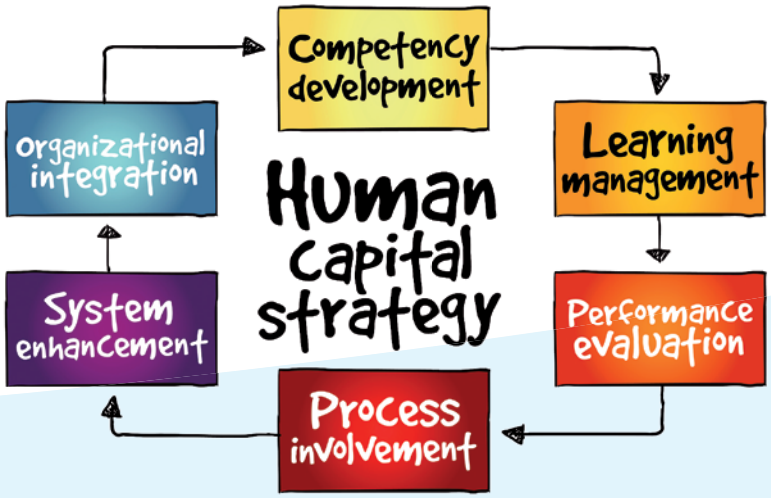
- **Sistemi di Gestione per la Qualità** (ISO 9001, ISO TS 16949) e **per l'Ambiente** (ISO 14001)
- **Sistema di Gestione per la Sicurezza** (OHSAS 18001, ISO 45001)
- **Sistema di Gestione per l'Energia** (ISO 50001)
- **Sistema di Gestione della Sicurezza Alimentare** (ISO 22000, IFS/BRC, HACCP)
- **Sistema di Gestione per la Protezione dei Dati Personali** (Regolamento UE 2016/679)
- **Sistema di Gestione dei Rischi** (CoSo Enterprise Risk Management, ISO 31000)
- **Sistemi di Gestione della Responsabilità Sociale** (ISO 26000) e **Anticorruzione** (ISO 37001)
- **Sistema di Gestione del settore Automotive** (IATF 16949)
- **Sistema di Gestione della Sicurezza Informatica** (ISO 27001)
- **Sistema di Gestione della Conformità Normativa** (ISO 19600)
- **Redazione del Modello 231** (Responsabilità Amministrativa dell'Ente D. Lgs. 231/01)
- **Redazione del Report Integrato** (International Integrated Reporting Council) e **sul Capitale Intellettuale**
- **Redazione del Report sulla Comunicazione di Informazioni di carattere Non-Finanziario** (DIR 2014/95/UE, D.Lgs. 254/2016)

In aggiunta a quanto sopra, **ICT** è in grado di offrire anche assistenza per studi di **Life Cycle Assessment** (LCA), per il conseguimento di **Environmental Product Declaration** (EPD), per il completamento di progetti **Carbon Disclosure Projects** (CDP) e **Carbon Neutrality – Zero Emision Targets** e per la definizione di efficaci programmi di Comunicazione Ambientale.

Valorizzazione delle Risorse Umane

Nella consapevolezza che le Risorse Umane sono il vero "asset" di ogni azienda, **ICT** dedica una parte importante delle proprie attività allo sviluppo delle competenze del personale delle aziende clienti, attraverso corsi strutturati che coprono un ampio ventaglio di settori della conoscenza. Qui di seguito se ne elencano alcuni, molti altri sono disponibili su richiesta (non esitate a contattarci per maggiori informazioni scrivendo a **info@consulting-trading.com**)

- **Formazione accreditata dalla Regione Piemonte** (ad esempio per i ruoli di Responsabile del Servizio Prevenzione e Protezione RSPP, di Responsabile dei Lavoratori per la Sicurezza RLS, di Dirigente Preposto come da art. 73 D. Lgs. 81/08)
- **Formazione finanziata dai fondi interprofessionali** (Fondimpresa, Fonservizi, Fondirigenti)
- **Formazione direzionale** (ad esempio su Leadership e Management, Comunicazione efficace)
- **Formazione gestionale** (ad esempio su Marketing, Negoziazione, Vendite, Gestione Appalti, Comunicazione, Lean Manufacturing, Total Preventive Maintenance TPM)
- **Formazione tecnica** (ad esempio su Prove Non Distruttive, Saldatura, Trattamenti Termici e Superficiali, Tecnologia dei Materiali)
- **Formazione tecnologica** (volta ad acquisire o consolidare le conoscenze delle tecnologie previste dal Piano Nazionale Imprese 4.0)
- **Formazione per il miglioramento dell'organizzazione nella progettazione** (ASME Y14.5, APQP, FMEA, PPAP, MSA, SPC)
- **Formazione nel settore aeronautico** (accreditata dall'Ente Nazionale Aviazione Civile)



Finanza Agevolata

I consulenti **ICT** sono in grado di assistere efficacemente i clienti nell'ottenimento di agevolazioni finanziarie che sfruttano le diverse disposizioni normative volte a supportare lo sviluppo competitivo e la conformità normativa delle aziende. Qui di seguito si elencano solo alcune delle nostre aree di intervento, invitando a mettersi in contatto con i nostri uffici scrivendo a **info@consulting-trading.com** per ottenere informazioni più dettagliate su altre opportunità di agevolazione:

SABATINI TER (agevolazioni per l'acquisto di macchinari e attrezzature per le Piccole e Medie Imprese)

INAIL – ISI (incentivi alle imprese per la realizzazione di interventi in materia di Salute e Sicurezza sul lavoro)

Credito di Imposta R&D (credito di imposta per le attività di ricerca e sviluppo)

SIMEST Mercati Esteri (finanziamenti agevolati per programmi di inserimento sui mercati esteri)

SUPER e IPER Ammortamento (sostegno agli investimenti per il rilancio della competitività con proroga e rafforzamento della disciplina di maggiorazione della deduzione di ammortamenti)

POR Innovazione (sostegno ai programmi di investimento delle micro, piccole e medie imprese per introdurre innovazione nel processo produttivo adeguandolo alla produzione di nuovi prodotti o per renderlo più efficiente)

Cosa dicono di noi

"La professionalità, il know-how e le esperienze del team **ICT** sono un eccellente biglietto da visita per introdurre MAEET2. La puntualità nelle informazioni e nella gestione degli ordini con il cliente finale sono un punto di forza della **ICT** e una garanzia di successo. "

Gianluca Borgo, Amministratore delegato, MAEET2 srl (Italia)

"**ICT** è il nostro partner strategico per aggiornare la tecnologia e raggiungere i nostri clienti a livello globale. Siamo molto soddisfatti del supporto che ci hanno offerto negli ultimi 5 anni. Hanno aiutato a trasformare l'azienda e a portarci ai livelli più elevati di performance. Oggi siamo apprezzati dai nostri clienti per il miglioramento più rapido in termini di qualità, costi e servizi, il credito va all'**ICT** che ha messo in campo ingenti sforzi per ottenere questi risultati."

Manish Patel, capo della business unit, NHB Ball & Roller Ltd (India)

"**ICT** si è guadagnata una invidiabile reputazione professionale per la propria capacità di creare opportunità commerciali e relazioni di business grazie a un solido know-how e a una completa dedizione al progetto. CUMI è orgogliosa di essere associata con un team di professionisti validi ed entusiasti."

Vipin Malik, Sr. Associate Vice Presidente – International Business, Carborundum Universal Ltd (India)

"I professionisti di **ICT** hanno dimostrato la loro forza negli ultimi 5 anni trasformando le pratiche di gestione della NHB da quelle di un'azienda a conduzione familiare a quelle di un'azienda gestita da professionisti, a tutti i livelli (sia tecnico che commerciale e finanziario). Hanno rivoluzionato la cultura aziendale e la mentalità delle persone rendendo ogni dipendente più responsabile e modificando l'attenzione dell'azienda verso i clienti ".

Prashant Mistry, capo della business unit, NHB Ball & Roller Ltd (India)

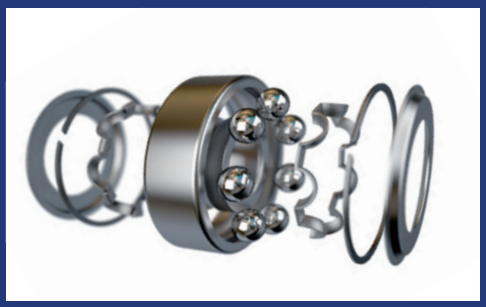
"L'esperienza e la dedizione di **ICT** hanno aiutato il gruppo NHB negli ultimi 5 anni a guadagnare una prospettiva globale nella produzione di sfere. Con il know-how nella produzione snella e nella riduzione degli scarti, ci hanno aiutato a fronteggiare i concorrenti globali. Se stai cercando di trasformare la tua azienda, raccomando fortemente **ICT** come partner"

Kalpesh Mehta, CEO, NHB Ball & Roller Ltd (India)

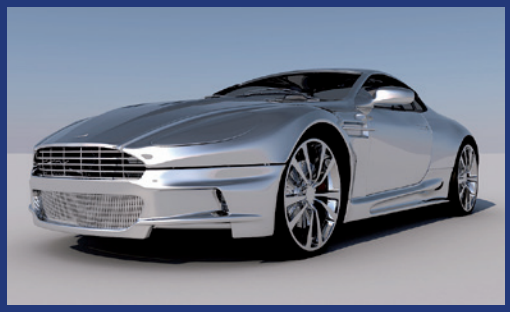
"Dopo 5 anni di cooperazione, abbiamo chiaro che **ICT** è il partner più affidabile in Europa. **ICT** è un'azienda professionale, con profonda conoscenza e onestà nel settore dei cuscinetti e dei rulli per cuscinetti."

Wang Yang, Sales Manager, Wafangdian Weiyuan Bearing Manufacturings Co. Ltd (Cina)

I settori che serviamo



INDUSTRIA DEI CUSCINETTI



INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA

INDUSTRIA DELL'ACCIAIO

INDUSTRIA DEGLI INGRANAGGI

INDUSTRIA FERROVIARIA

ICT
Int. Consulting & Trading

Via dei Martiri del XXI, 110 - 10064 Pinerolo (TO) – Italy
Tel. / Fax: +39 0121 376811
Mobile: +39 3669703980 / +39 3316083754
info@consulting-trading.com

Poland
Ul. Kazimierza Wielkiego 10 a/2
61-863 POZNAN
Tel. +48 508289272

India
201 Gandhar c.h.s.
30, Ideal Colony, Paud Road
411 038 PUNE
Tel. +91 9890154441

Per ulteriori informazioni sui nostri servizi e prodotti, visitare il nostro sito Web

www.consulting-trading.com