

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

Una nuova (ormai non più?) figura professionale deputata alla trasformazione digitale delle mPMI, con skills soprattutto tecniche-tecnologiche a supporto di imprenditori che decidono di cambiare rimettendosi in gioco.

1

Quali tipi imprenditori esattamente?

In mancanza di dati certi occorre fare un gioco di immaginazione che, per sintesi, possiamo delineare disegnando due grandi gruppi generici:

- ✓ imprenditori che hanno già le basi adeguate per affrontare e/o gestire l'introduzione di tecnologie "abilitanti", intese come strumenti e risorse interconnesse volte al miglioramento di processi e alla creazione di valore aggiunto per generare vantaggio competitivo;
- ✓ imprenditori che hanno dei gap a livello di informatizzazione e digitalizzazione dell'azienda, non sono adeguatamente formati-informati sia sulle novità e cambiamenti in atto (isolati dunque da un ecosistema territoriale, informativo e di conoscenza) e non hanno le competenze necessarie per poter operare a livello di cambiamenti organizzativi che le applicazioni delle tecnologie innovative richiedono. Alla base, o come conseguenza, vi è poca apertura verso l'innovazione che si traduce con timore e "lontananza".

È soprattutto per questo secondo gruppo che scriviamo questo documento. Il gruppo più importante numericamente parlando, ma anche il gruppo che, prima degli altri, avrebbe avuto (ed ha) bisogno di una *conduzione specifica, particolare, consapevole, trasversale*. In poche parole, di un *approccio popolare, #pop, definito da noi, in cui conoscenza, emotività, linguaggio comprensibile e fiducia preceda, per poi continuare a braccetto, la parte più tecnica e di creazione di vero valore.*

Un folto gruppo in cui non esiste piattaforma o finanziamento che tenga, non c'è defiscalizzazione o contributo che possa portare ad una svolta senza una vera **consapevolezza e maturazione del cambiamento e dei loro progetti (e del know how, soprattutto)...**

Ma il problema è della domanda o dell'offerta di innovazione per tale gruppo?

Le riflessioni che vogliamo sollecitare riguardano le aspettative verso questa figura creata dal Mise – Innovation Manager, il cui termine vuol dire effettivamente **“gestore dell'innovazione”**, NON **“generatore dell'innovazione”** – la sua funzione prevista e immaginata vs la sua funzione attuale e reale.

1. Ricordi...in date e dati (non troppi)

È passato qualche tempo da quel 7 maggio 2019 che decretò l'elenco dei manager e delle società di consulenza “abilitati” a sostenere processi di innovazione e di trasformazione tecnologica.

I numeri:

- 8956 gli Innovation Manager “certificati”;
- 1.831 le mPMI e le reti d'impresa incluse nell'elenco delle domande di agevolazione finanziabili;
- risorse finanziarie disponibili, inizialmente pari a 50 milioni di euro per il biennio 2019-2020;
- oltre 1.700 le domande non ammesse per effetto dell'esaurimento delle risorse disponibili;
- le imprese rimaste fuori hanno dovuto attendere un nuovo decreto (firmato il 15 gennaio 2020).

1831 imprese su circa: 4milioni di micro, 123mila di piccole, 25mila di medie...

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

Quale tra questi tre gruppi dimensionali avrà preso la fetta più importante? E come sono stati utilizzati i fondi? Al momento non esistono dati pubblici che ci consentano di rispondere a queste domande. Rimane il fatto che moltissimi imprenditori non sono rientrati e sono tuttora rimasti fuori da un discorso innovativo.

2. Tre anni di movimentazioni, nascita di nuove figure, tanti nomi e la pandemia

3

Già prima dell'invenzione di tale figura, molti attori economici, fortemente orientati a cavalcare l'onda del cambiamento, hanno iniziato ad organizzarsi con l'obiettivo di orientarsi alle mPMI, cercando di costruire un'offerta a loro adeguata. Noi stessi abbiamo messo su un progetto che accorciasse le distanze e mettesse l'imprenditore in condizioni di trovarsi a contatto con soggetti capaci di supportarlo a costi a lui accessibili. Iniziativa diventata ora un progetto di R&S anche grazie alla partnership con Università di Verona e Gran Sasso Science Institute.

Ma è soprattutto dopo l'annuncio del MISE che, a seguire, ecco l'esercito delle associazioni di categoria, dei network di consulenza manageriale e delle società di consulenza singole pronte a portare lo standard in rappresentanza e a supporto di tutte le imprese (tantissime, tra quelle escluse dal voucher, a quelle che, del voucher, non ne conoscevano neanche l'esistenza) rimaste indietro o mai realmente partite ma che, nei fatti, hanno aiutato soprattutto clienti già "avanti" perché, e siamo già all'inizio della pandemia, i più piccoli e meno strutturati non hanno le risorse e la possibilità/capacità di lavorare da remoto.

Ciò è dimostrato dalla forte disomogeneità che i dati ci mettono alla luce per l'anno 2020: le grandi società di consulenza hanno continuato a crescere anche nel periodo della pandemia, con un +3,5% nel 2020, le piccole e micro sono invece calate in media tra il 15% e il 20%. Insomma, **il piccolo, consulente e "cliente", hanno sofferto con grande affanno e anche adesso molti si arrabbattono per tenersi in piedi.**

Per le piccole e medie imprese, segmento più colpito dall'emergenza sanitaria e sotto alcuni punti di vista meno pronto ad affrontare la crisi in corso (per livello di digitalizzazione, per dimensione ridotta, per ridotta accessibilità a competenze qualificate), diventa fondamentale capire la nuova realtà che si sta profilando e prepararsi ad affrontare il futuro. In effetti, se non si cambia approccio alla radice, ad ogni imprevisto macro si farà solo assistenzialismo palliativo senza offrire invece strumenti di lunga durata che diano modo di tenere in piedi la maggior parte delle aziende anche in momenti così forti di discontinuità, sempre più presenti e incisivi nella vita.

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

Poiché il mondo dell'innovazione si costruisce a piccoli passi, un percorso non immediato ma laborioso, fatto di ricerca, sviluppo, soluzioni e test, per un altrettanto universo che ogni giorno si sveglia in maniera differente e cambia alla velocità della luce!

Invece, di fatto, la tendenza per molte PMI è stata quella di assumere posizioni attendiste o estremamente caute, cercando di vedere come evolvesse il contesto di mercato. Ma è proprio in questo momento che le PMI avrebbero dovuto reagire, pianificando attentamente le proprie mosse e ricercando i giusti partner a cui affiancarsi, tenendo conto anche di come il bisogno di "disintermediazione" per i consumatori ha generato complessità e maggiore intermediazione per le imprese: per fare un e-commerce oggi, ad esempio, servono una marea di professionisti e imprese diverse, oltre che fondi.

Infatti, come le precedenti crisi insegnano, per uscire con successo da una situazione emergenziale serve una **chiara visione di dove si vuole andare e come si vuole giocare la partita, combinata a una pianificazione di medio-lungo termine sulle alternative perseguibili anche alla luce delle specificità dell'azienda stessa**. In questo contesto è fondamentale identificare i partner giusti: come emerso dall'indagine svolta da Deloitte sui bisogni delle PMI post Covid, **tutti gli attori economici si sono preparati per supportare l'imprenditoria nazionale e accompagnarla nel percorso di trasformazione**.

4

Chi sono questi attori?

- ✓ Da un lato, gli **intermediari finanziari** si sono allineati sempre più alla richiesta di supporto delle aziende, offrendo prodotti non solo finanziari ma anche operativi e rendendo i processi di accesso e sottoscrizione sempre più digitali e lean.
- ✓ Dall'altro lato, attori come le **Associazioni di Categoria, aggregatori di PMI** (dall'indagine di Deloitte 7 aziende su 10 fanno già parte di realtà associative), si sono messe a disposizione per fare da acceleratore nel processo di evoluzione verso cui le aziende italiane stanno convergendo (su tutti i temi di maggior interesse: digitalizzazione, sostenibilità, solidità patrimoniale).

3. Gli studi e le teorie socio-economiche

Un gran periodo di fibrillazione insomma, sulla scia della conclamata Industria 4.0 (e ben prima della pandemia) a sua volta nata in contemporanea a teorie e studi invocanti la necessità di un cambiamento forte in Italia, qualcosa che riuscisse a muovere soprattutto le realtà non troppo grandi che, di fronte alla pervasione su tutti i fronti di **complessità e multipotenzialità**, non riuscivano e non sono riuscite ad avanzare con la stessa velocità della mega accelerazione digitale-comunicativa-sociale né, per molte, a fare un minimo passo in avanti che le portasse almeno ad un cambio di direzione.

5

Studi e pensieri di grandi studiosi che avevano previsto e paventato gli accadimenti attuali, già prima della pandemia, sono stati discussi, apparsi su autorevoli testate, condivisi sui social accaparrandosi milioni di like, facendoci capire che un pollice sollevato ha poca forza per sorreggere impegni importanti per i quali servono tante braccia potenti per tradursi in operatività e presa di coscienza; se le braccia delle istituzioni non sono riuscite, come avrebbe potuto sollevare un tale peso un normale cittadino/imprenditore seppur nella piena consapevolezza della situazione e nel necessario obiettivo di ottenere profitto?

Del resto, il pensiero intellettuale offerto al sistema socio-economico, ovvero quello della multipotenzialità e complessità, va in netto contrasto con il concetto del Silver Bullet a cui tutti siamo stati abituati, quel proiettile d'argento, singolo, unico, capace di poter risolvere tutto: con 100mila euro a fondo perduto si risolve ogni cosa, con un e-commerce aumenti la produttività, insomma, con una singola azione si genera una soluzione facile che spesso, ahimè, risulta solo uno specchietto per allodole pescata nel rassicurante mondo del "conosciuto".

Perché le nuove strade da percorrere risultano sempre più ostiche, necessitano di maggiore sforzo per ricercare la soluzione migliore che non sia "standard".

Le teorie di cui parliamo avevano iniziato a porre l'attenzione sulla necessità di una classe che facesse da "collante", non proprio solo "dirigente", capace di fare sistema e promuovere le conoscenze adeguate per riunire due mondi agli antipodi, economici, culturali, tecnologici e sociali, per scongiurare il rischio di una dicotomia tra "sistema e antisistema".

Tuttavia, di tali teorie socio-economiche, tutte centrate sulla complessità, probabilmente il MISE non ha saputo raccogliere i frutti più alti. Basta riprendere alcuni passaggi del Prof. Dominici, che possiamo definire il più attento studioso della complessità sociale attuale, per spiegare che **la topa del MISE è stata forse di una misura non adeguata a coprire il buco.**

«Le grandi potenzialità rappresentate dall'innovazione tecnologica e digitale, isolate da un contesto di educazione, istruzione, formazione e ricerca, sono destinate a rimanere una straordinaria opportunità per pochi, afferma Dominici, aggiungendo che «La tecnologia, i social networks e, più in generale, la rivoluzione digitale, pur avendo determinato un cambio di paradigma, creando le condizioni strutturali per l'interdipendenza (e l'efficienza) dei sistemi e delle organizzazioni e intensificando i flussi immateriali tra gli attori sociali, non sono tuttora in grado di garantire che le reti di interazione create generino relazioni, fino in fondo, comunicative, basate cioè su rapporti simmetrici e di reale condivisione. In altre parole, la Rete crea un nuovo ecosistema della comunicazione ma, pur ridefinendo lo spazio del sapere, non può garantire, in sé e per sé, orizzontalità o relazioni più simmetriche. La differenza, ancora una volta, è nelle persone e negli utilizzi che si fanno della tecnologia, al di là dei tanti interessi in gioco».

Dominici punta sulle "Persone", sul loro modo di interpretare, utilizzare e, soprattutto, condividere conoscenza e sulle loro potenzialità (avendo tantissimo a disposizione) nel creare gli strumenti e metodi adeguati affinché di tale condivisione ne possano beneficiare tutti, anche coloro che, per cultura, territorio o dimensione, fanno fatica a reinserirsi dai margini. Dominici parla di persone, di cultura, di educazione, di necessità di trasversalità tra sapere umanistico e sapere tecnico-scientifico.

4. E il Mise come si è posto?

Ha promosso la selezione di figure di supporto alle PMI per la trasformazione digitale e l'innovazione, dimenticando forse un dettaglio fondamentale, da rinvenire nel **focus un tantino troppo "tecnologico"**.

Perché diciamo questo?

Guardiamo un momento i requisiti richiesti per poter far parte del famigerato albo degli Innovation manager certificati.

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

In primis, i requisiti relativi alla formazione ed esperienza:

- Dottorato di ricerca in settori relativi ad una delle seguenti aree: Scienze matematiche e informatiche; Scienze fisiche; Scienze chimiche; Scienze biologiche; Ingegneria industriale e dell'informazione; Scienze economiche e statistiche.
- Master universitario di secondo livello in settori relativi a una delle aree sopra descritte, e svolgimento documentabile di incarichi, per almeno un anno, presso imprese in determinati ambiti tecnologici precisamente identificati, che esponiamo più avanti.
- Laurea magistrale in settori tecnologici, e svolgimento documentabile, per almeno tre anni, di incarichi presso imprese del settore hi-tech.
- Incarichi presso imprese in ambiti tecnologici (documentabili) per almeno sette anni.

7

Inoltre, le attività contemplate nella consulenza coperta dal voucher, ovvero relativamente al compito di "indirizzare e supportare i processi di innovazione, trasformazione tecnologica e digitale attraverso l'applicazione di una o più delle seguenti tecnologie abilitanti":

- big data e analisi dei dati;
- cloud, fog e quantum computing;
- cyber security;
- integrazione delle tecnologie della Next Production Revolution (NPR) nei processi aziendali;
- simulazione e sistemi cyber-fisici;
- prototipazione rapida;
- sistemi di visualizzazione, realtà virtuale e realtà aumentata;
- robotica avanzata e collaborativa;
- interfaccia uomo-macchina;
- manifattura additiva e stampa tridimensionale;
- internet delle cose e delle macchine;
- integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali;
- programmi di digital marketing;
- programmi di open innovation.

Dalla visione di queste liste scaturiscono due domande importanti e relative altri punti interrogativi...

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

a) Innovazione non dovrebbe prima essere un processo relativo a cultura/fiducia/relazione?

- ✓ Se un imprenditore è lontano dall'ecosistema, se gli è difficile conoscere le "agevolazioni" che le istituzioni vogliono rivolgergli, come può rientrare in queste "facilitazioni"?
- ✓ Non è forse vero che i processi di cambiamento, incluse le grandi rivoluzioni socio-economiche avvenute nel corso della storia, sono state prima o stimulate da fermenti intellettuali che sono riusciti a toccare le masse, o da giganti che hanno potuto (per disponibilità economica e posizione di vantaggio in tutti i sensi) sostenere la creazione di nuovi prodotti-servizi in risposta a determinati bisogni manifesti? In tal senso non ci ritroveremmo di fronte al solito circolo vizioso del grande che schiaccia il piccolo?

8

b) Siamo sicuri che per le piccole realtà sul mercato, (soprattutto commodity e servizi) quelle indicate dal MISE siano "facilitazioni"?

- ✓ Ovvero non è un po' un approccio di supporto al cambiamento isolato, come tutte le soluzioni univoche che non affrontano la complessità del momento?
- ✓ Senza cultura, senza consapevolezza, privi di fiducia e in assenza di un progetto chiaro cosa ci fa una persona con un'agevolazione finanziaria che invece potrebbe essere utilizzata bene in un secondo passo dopo un primo livello di consapevolezza e progettazione che ne determina la scelta futura?

E soprattutto:

c) Cosa ne è stato delle illuminanti riflessioni anche sopra citate relative alla gestione della complessità?

Viene quindi da pensare che il MISE abbia posto un focus troppo tecnologico alla questione, effettivamente in linea con un sistema a goccia che non funziona più ed ha allargato i divari e le disuguaglianze...

Introdurre innovazione nelle aziende e, ancor di più, nelle micro e piccole, è un percorso molto più complesso e difficile, spesso molto faticoso perché va a scontrarsi con un muro di reticenza, sfiducia, demotivazione, insomma una forte resistenza al cambiamento dovuta a innumerevoli fattori.

- ✓ Poca consapevolezza dell'as-is: se non ho chiaro lo stato in cui mi trovo come posso pensare a intraprendere un percorso di trasformazione digitale a prescindere, senza se e senza ma?
- ✓ Se sono un'impresa poco digitalizzata, cosa posso aspettarmi da una figura che, di fatto, non è deputata all'area più "umanistica" di una "formazione abilitante" capace di soddisfare il bisogno pratico di connettere l'ordinario-tradizionale allo "straordinario-nuovo-tecnologico" che si tramuta in soluzioni reali?

9

I rischi ipotizzati dal Prof. Dominici sono diventati e stanno diventando realtà: **«...quelli di un'innovazione tecnologica senza cultura basata fundamentalmente su una "simulazione" della partecipazione».**

In sostanza una mera apparenza che, nella pratica, crea un rovesciamento di quelle che potrebbero essere grandi opportunità, in dispersione di risorse e incremento dell'isolamento...

Il MISE, certamente seguendo "in parte" le direttrici del Piano Nazionale Industria 4.0, sembra dunque focalizzarsi principalmente sugli investimenti tecnologici per un passaggio verso sistemi produttivi innovativi, nello specifico sulle linee guida relative agli "Investimenti innovativi".



Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

Tuttavia, come ben sappiamo, l'implementazione di nuove tecnologie impatta fortemente in primis sulla struttura organizzativa che, per affrontare efficacemente il cambiamento, deve rinnovarsi.

Noi riteniamo che l'Innovation Manager, così come immaginato dal MISE, possa aiutare e supportare il cambiamento solamente in **contesti in cui c'è GIÀ una reale predisposizione.**

La trasformazione digitale ha sempre avuto bisogno di un approccio olistico che non solo tenesse conto di macro-temi di matrice tecnologica, produttiva, organizzativa, ma sapesse guardare un po' più nel profondo anche delle dinamiche socio-antropologiche, se così si possono chiamare, le dimensioni "al di sotto", le radici che in ogni sistema, naturale-umano oltre che antropico, possono far scaturire i semi in grado di poter generare frutti vigorosi dando luogo ad un ciclo vitale di sano sviluppo...

10

5. Supereroi, più che Innovation Manager!

Inoltre, riesce difficile immaginare un percorso di trasformazione "capeggiato" da persone che, seppur esperte negli ambiti indicati, e quindi prettamente tecno-digital orientati, non abbiano una trasversalità fondamentale che possa davvero aiutare prima, e non mentre o dopo, alla "predisposizione" dell'imprenditore. Poi ricordiamo che il voucher offre la possibilità di poter collaborare con un solo IM... Può davvero fare tutto? Può riuscire un'unica persona a riempire quei grandi spazi vuoti di:

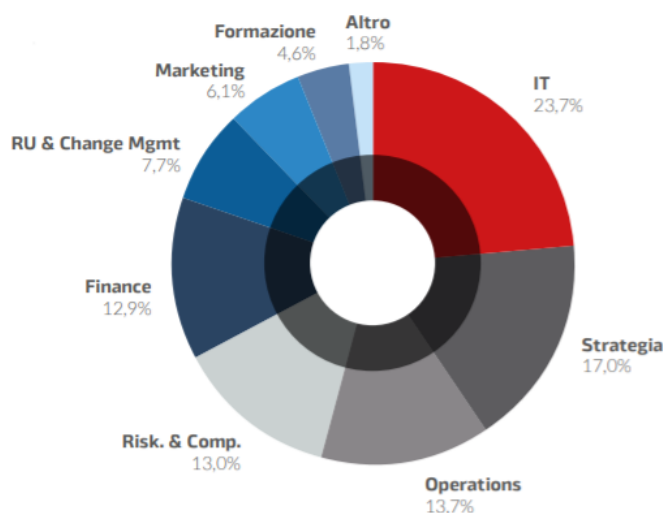
- Project management
- Marketing
- Business Modelling
- Gestione risorse economico-finanziarie
- Gestione risorse (personale, eventuali fornitori)
- Gestione amministrativa di un progetto

Solo per fare degli esempi...

Stando infatti ai dati sulle prestazioni richieste all'area "consulenza" nell'anno 2020, al di là dunque del voucher IM, si nota quanto, oltre agli interventi legati all'IT vi siano state richieste ed attività espletate negli ambiti di strategia, operations, finance, risk & compliance, risorse umane, change management e formazione e marketing.

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

Distribuzione del fatturato per aree di specializzazione (anno 2020)



L'analisi delle aree di specializzazione non comprende le micro società di consulenza

11

6. Il MISE ha sbagliato?

Se la chiave del cambiamento oggi sta nella veloce condivisione di fattori strategici e servizi a valore aggiunto e una solida cooperazione tra professionisti, manager e imprenditori, quindi una facilitazione di contatti umani e relazionali che sappiano rompere muri spazio-temporali e culturali al fine di generare valore aggiunto per le imprese e per l'intera comunità economica in cui esse operano...

...Sulla scia di queste e di tutte le considerazioni precedentemente esposte, possiamo affermare che ravvisiamo degli intoppi legati all'"invenzione" di questa figura:

- ✓ non accessibile a tutti (per conoscenza e per esaurimento fondi);
- ✓ troppo tecnica, almeno nei criteri di ammissibilità alla "certificazione" che, tra le altre cose, fanno pensare di non essere coerentemente adatti alle realtà più piccole, spina dorsale del nostro paese e probabilmente le più bisognose di essere accompagnate lungo un processo di cambiamento e trasformazione;
- ✓ l'offerta stessa del voucher, anche, è troppo tecnica, radicale e non comunica nulla a chi è fuori dai giochi e cultura dell'innovazione stessa;
- ✓ i manager, i professionisti e i consulenti adatti sono pochi e non coordinati;
- ✓ si dà per scontato che i manager/consulenti siano già formati, uniformati e preparati...

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

*Ci sembra sia mancato un passaggio,
quel grande salto di pensiero, ovvero:*
PRIMA LAVORARE SUI CONSULENTI, POI SULLE AZIENDE!

Tutto questo sistema è causa di una dicotomia nociva e di un mercato imprenditoriale diviso in due, anche con rischi sociali e di conflitto. Tra i primi, sicuramente quello di incoraggiare, tramite mezzi finanziari, persone che non siano propriamente adatte al tipo di attività, per settore o dimensione dell'azienda committente, che ne possa beneficiare e che, tra gli esperti selezionati, vi siano professionisti troppo verticali tecnicamente e tecnologicamente...

A questo punto, altro ingrediente di fondamentale importanza che vale la pena citare è anche chiarire il livello di preparazione e volontà di qualsiasi azienda ad intraprendere questo percorso che è importante comprendere bene e a monte per poter ottenere il giusto collegamento con il giusto professionista, rapporto imprescindibile dall'**affinità, l'unica in grado di indicare un reale percorso verso il futuro.**

12

7. Quindi: che fine hanno fatto gli 80 milioni di voucher dedicati alla PMI che dovevano essere supportati da questi IM?

Non esistono ancora dati per poter rispondere a questa domanda; tuttavia, da altri studi che abbiamo condotto, sicuramente la facilitazione al cambiamento promessa, è stata disattesa.

8. E gli Innovation Manager cosa dicono?

Tante le promesse anche per i manager accreditati. Non poca fatica e tempo utilizzato per accaparrarsi questo "titolo", a cosa hanno portato?

*Quante opportunità ti ha "regalato" il titolo di
Innovation Manager?*

*A cosa ti è servito entrare tra gli
Innovation Manager del MISE?*

*Sei stato agganciato a qualche impresa
tramite l'agevolazione?*

Sono stati anni utili?

Sugli 8.956 Manager accreditati, 1.831 imprese finanziate subito e altre 1700 un anno dopo per un totale di 3.531 che hanno beneficiato di un Manager dell'Innovazione.

5.425 Manager cui non è stato affidato alcun progetto, come hanno sfruttato questa certificazione?

Queste, tra le varie, le domande a cui ci piacerebbe ottenere una risposta...

9. Un nuovo “inquadramento” dei manager e dei manager dell'innovazione

13

A nostro avviso il MISE ha forse sbagliato il matching con il mercato.

Tante le mancanze che vediamo nell'inquadramento di questa figura.

- Anzitutto il concetto di costruire un gruppo che riesca a fare del bene e guardare a medio-lungo termine, con mandato di “fare sistema” nel Paese degli “inventori disconnessi”, gli imprenditori micro, medi, piccoli, specializzati in un settore, che possono aver bisogno di un supporto nel campo che non governano al meglio, soprattutto, stando alle statistiche, quello relativo alla cultura dell'innovazione. E con “mandato” ci piace pensare ad una **“missione sociale” più che tecnica e tecnologica.**
- Di conseguenza, un'azione allargata per offrire un **cambio culturale (propedeutico e) a supporto di quello economico-sociale** che permetta di capire che non servono (solo e subito) progetti-riforme straordinari (troppo spesso solo propagandistici) ma metodo e volontà per gestire un mondo “ordinario”, nonché la sua complessità e la sua velocità di cambiamento; mettendo sul piatto strumenti (per tutti e di tutti) e soluzioni che considerino la persona e l'uomo al centro, sia in senso di beneficio (per chi vede ancora l'uomo come “consumatore” del '900), sia soprattutto come “creatore del valore” (quello che è e che sarà sempre di più il vero atteggiamento produttivo e sociale).
- A seguire, metodi operativi per ridistribuire la ricchezza che oggi sappiamo bene nascere e dipendere da quella generatrice e madre di tutte le ricchezze: la **conoscenza**, in tutte le sue forme ma sicuramente quella legata al mondo odierno, con conseguente, si spera, miglioramento di quelle abilità funzionali e della percezione della realtà per dare speranza anche a chi non sa, dicendogli come si fanno le cose e a chi ci si può rivolgere.

Concetti difficili, che hanno bisogno di essere messi a terra con metodi coinvolgenti!

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

10. L'alternativa al tempo perso... Consulente Paziente vs Manager MISE

Insomma, da dove partire, cosa fare?

14

Sulla base di tutte le considerazioni precedenti vogliamo raccontarvi del **nostro progetto** su cui abbiamo lavorato per anni e lanciato nel 2021.

Abbiamo l'ambizione di farlo diventare un **punto di riferimento nazionale per diffondere cultura innovativa, dove, per "innovazione", non intendiamo diffusione e applicazione di tecnologie (che vengono dopo), ma uno specifico metodo di diffusione di conoscenza e consapevolezza che possa aiutare nelle difficoltà del fare impresa oggi**, possa generare lavoro e diffondere un nuovo paradigma in cui non c'è digitalizzazione che tenga senza una vera e reale presa di coscienza: **il primo passo per cercare una soluzione consiste nell'intercettare il vero problema, comprenderlo.**

Ciò si sta pian piano concretizzando con il nostro **progetto di R&S in partnership con Università di Verona, Gran Sasso Science Institute e Bologna Business School:**

la creazione di un vero e proprio "gruppo" di consulenti/manager dell'approccio alla trasformazione ma soprattutto della gestione della complessità (digitale e sociale) che si sta manifestando, persone che siano meno dirigenti e meno deleganti e più operativamente "collante" di persone, comunità, spazi, settori, imprenditorialità e socialità disconnessa, nonché abilitanti gli altri a fare cose costruttive e produttive, che interpongano e leghino il benessere personale a quello (del bene) comune, prima di ogni prelazione economica e di potere singolo.

Per questo lo abbiamo chiamato **Consulente Paziente**, dove la "Pazienza" è da ravvedere non solamente nell'attesa che richiede la partecipazione ad un progetto di ricerca e sviluppo che ha tempi di maturazione lunghi, ma anche e soprattutto nel saper aspettare la maturità dell'imprenditore a fare quel primo passo importante con investimenti verso il cambiamento.

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?

A questo scopo abbiamo lavorato innanzi tutto dando valore alla **relazione** e cercando quindi di facilitare il primo incontro con un lavoro scientifico su caratteristiche di imprenditori e consulenti (**Università di Verona**), tradotto poi da un sistema di AI (**GSSI**). Questo perché la sensazione, partendo anche dalla famigerata figura dell'Innovation Manager del Mise, ma in genere nella società odierna, è che si stia parlando troppo fuori da contesti territoriali e soprattutto umani.

Da una parte gli imprenditori schiacciati dalle mille cose da fare, colpiti da una crisi allargata dalla pandemia che ha aumentato la paura di intraprendere qualsiasi cosa di nuovo, cercando di risollevare a fatica il vecchio; **dall'altra, il bisogno di una nuova managerialità** che si faccia carico di questo immenso vuoto da colmare con **fiducia, relazione, consapevolezza, metodo...e poi con la tecnologia**, strumenti e risorse.

15

Consulente Paziente incarna dunque questa visione, quella della creazione di una Community allargata di professionisti che, sposando questa filosofia, possano proporsi a costi contenuti per rompere quei muri spazio-temporali del micro, piccolo e medio imprenditore rimasto al '900 che non sa a chi rivolgersi e come fare le cose: quelle nuove, innovative, senza paura di quei vocaboli anglosassoni o troppo tecnici che tanto lo spaventano e spesso non può comprendere.

Intervenire per aiutarlo a ridare una speranza in primis e offrirgli un progetto da attuare insieme a piccoli ma significativi passi da fare insieme. Ecco, il modello è dunque quello che crea un'offerta di persone e innovatori alla loro "altezza" e "posizionamento, soprattutto in una prima fase di diffidenza e che permetta loro di abbattere la paura e i costi (economici, professionali e sociali) del primo contatto/progetto con l'apertura di una porta verso i servizi a valore aggiunto.

11. Siete Tecnici stile MISE o Consulenti Pazienti?

Per questo ci piacerebbe molto avere un tuo feedback e vorremmo invitarti a [conoscere meglio il nostro progetto](#). Se vorrai prenderne parte attivamente potrai fare un [questionario di 3](#) al termine del quale, oltre a ricevere un e-book di integrazione dove ti saranno spiegati al meglio gli obiettivi e i vantaggi di far parte della nostra Community, potrai essere contattato da un team preposto con cui potrai parlare e sottoporre qualsiasi domanda di approfondimento che vorrai...

Intanto una piccola anticipazione:

- offerta di vari servizi gratuiti,
- possibilità di incontrare clienti qualificati mediante un sistema di raccomandazione basato su Intelligenza Artificiale.

Sperando di aver fatto cosa gradita, ci auguriamo di conoscerti personalmente e di averti dentro la Community di Consulente Paziente, **in missione per creare una nuova consulenza che faccia da traghetto al piccolo imprenditore verso la strada del cambiamento!**

Innovation Manager: chi è, perché è nato, che fine ha fatto e cosa può fare adesso?