



# IDEA

Innovazioni, Direzione Strategica, Esperienze, Altran

## la newsletter di Altran in Italia

Anno 2, Numero 6

Data: Giugno 2005

### in questo numero

<i>Altran: una realtà che attrae i giovani</i>	2
<i>Bilancio della 3<sup>a</sup> settimana IMA . . . a proposito di Manager</i>	2
<i>Un investimento sul talento</i>	2
<i>Inter'ACT: bilancio 2004 e orientamenti 2005</i>	3
<i>Un altro passo nell'integrazione tra atenei e azienda: è nato il Campus Club di Torino!</i>	3
<i>Le funzioni aziendali</i>	3
<i>Benvenuto a .....</i>	4
<i>ASP: Al servizio dei neo-imprenditori</i>	4
<i>CEConsulting sviluppa la comunicazione</i>	4
<i>CEDATI: Newsletter per caso...?</i>	5
<i>CeConsulting: ricerca, fantasia</i>	5
<i>RSI SISTEMI: Sistema a supporto della pianificazione o ottimizzazione di reti trasporto del traffico radiomobile</i>	6
<i>ASP: Non fermate il fiume nero!</i>	6
<i>Calendario 2005: Formazione IMA</i>	7
<i>IMA: Bilancio della 3<sup>a</sup> settimana IMA . . . gli animatori del G.E.F</i>	
<i>Insero speciale ISL 20 ANNI DI IDEE E SUCCESSI</i>	8-9-10

## Editoriale

Siamo giunti al numero 6 di **IDEA**, che da un anno ormai cerca di dare visibilità alle attività che si svolgono giorno dopo giorno nelle Aziende del Gruppo. I vari interventi che troverete in questo numero, insieme all'insero speciale dedicato agli 20 anni di ISL, ne sono la testimonianza. Inoltre, ringraziamo Marta, Claudio, Jessica, Alessandro, Francesca e Simona che in qualità di corrispondenti comunicazione nelle società ci aiutano, da sempre, nella diffusione e nello scambio delle informazioni.

In questo editoriale esamineremo particolarmente le attività rivolte al futuro del nostro Gruppo:

### **Il progetto Altran 2008, un piano strategico della durata di tre anni**

Il Progetto Altran 2008 ha lo scopo di definire le linee strategiche che guideranno il Gruppo nei prossimi anni.

Dall'intervista rilasciata da Christophe Aulnette a Point Org sono emersi alcuni grandi temi sui quali lavorare:

- migliorare la visibilità dell'offerta,
- qualificare meglio il nostro posizionamento,
- rispondere alla domanda dei grandi clienti, migliorando la nostra capacità di mobilitare le competenze,
- offrire ai nostri consulenti e manager maggiori opportunità di crescita professionale.

Al fine di promuovere e lanciare "Altran 2008", sono in corso di svolgimento dei *workshop* in differenti paesi dove il Gruppo è presente.

Tali *workshop*, oltre ad essere occasione di incontro tra i dirigenti del Gruppo, consentiranno di raccogliere le prime impressioni e di condividere una visione strategica comune in vista della Conferenza dei Dirigenti che si terrà il 17 giugno 2005 a Parigi.

Il 18 e il 19 maggio, è stato il turno dell'Italia .....

*Infine, in una conference call del 23 maggio ed una successiva del 24 maggio, Christophe Aulnette ha potuto raggiungere la quasi totalità dei Direttori Esecutivi e dei Direttori delle società per iniziare con loro il dialogo verso il cambiamento .....*

### **Sempre più lontano**

Nel 2005, il gruppo accompagnerà i 12 vincitori degli Altran Awards nella realizzazione del loro progetto professionale che gli stessi consulenti hanno studiato e definito. Citiamo qualche esempio: seguire un corso di formazione presso il MIT di Boston, estendere un'offerta a livello di gruppo, creare un centro di ricerca, ecc.

Inoltre, è stato creato **Il club degli Altran Fellows**: un programma unico nel suo genere che va oltre alla consegna dei premi. Il club raggruppa una cinquantina di finalisti e costituisce una comunità di esperti dove i consulenti possono condividere il loro know-how.

### **Un'immagine ben consolidata**

Altran come una delle aziende più desiderata dai giovani laureati, lo conferma l'edizione 2004 della *Recent Graduates Survey*. Investire sull'individuazione dei talenti rimane quindi più che mai una priorità per lo sviluppo e la crescita di Altran in Italia.

## REC Consulenti

### Altran: una realtà che attrae i giovani

La Recent Graduates Survey è uno studio in grado di rivelare opinioni, preferenze e obiettivi di carriera dei neo-laureati delle principali Università italiane. Altran ha deciso di partecipare allo studio nel 2004. Finalità: conoscere il posizionamento dell'employer brand, i concorrenti diretti e la propria posizione come **BEST Employer Of Choice** (cioè azienda maggiormente preferita come luogo di lavoro).

Sono stati 2500 i neolaureati intervistati nei JOB MEETING tenuti su tutto il territorio nazionale e i dati raccolti sono stati segmentati rispetto al sesso, l'area geografica e al tipo di laurea acquisita.

I risultati della ricerca riguardano la percezione del brand ALTRAN rispetto due principali analisi tra di loro fortemente integrate: la *Brand Awareness Analysis* e l'*Employer Brand Analysis*.

La *Brand Awareness Analysis* rappresenta lo studio sul brand aziendale e concentra l'attenzione sulla **notorietà**, intendendo con ciò sia il grado di conoscenza del **mar-chio** che il grado di conoscenza dell'**offerta professionale** da parte dei laureati intervistati.

Per quanto ci riguarda, Altran è conosciuta dal 41,4% degli intervistati ed il 14,8% ne conosce l'offerta professiona-

le. Tra le concorrenti di settore è una delle maggiormente conosciute occupando il 4° posto (le più note sono IBM, Accenture e KPMG). Si riduce, ma di poco, la notorietà tra coloro che sono interessati al settore di riferimento (consulenza e servizi alle imprese) ma a conoscerla sono soprattutto giovani neolaureati con voti alti e provenienti prevalentemente da materie tecnico-scientifiche.

I dati mostrano un buon posizionamento sia del nostro brand che dell'offerta professionale. Questo conferma il continuo lavoro di comunicazione che avviene a tutti i livelli con i nostri candidati e quindi la cura che dobbiamo sempre avere nella qualità dell'accoglienza e nella tra-

missione di informazioni coerenti al Gruppo.

L'*Employer Brand Analysis* ha come obiettivo quello di conoscere il livello di **apprezzamento** dell'immagine aziendale come luogo/ambiente di lavoro.

Buono l'employer brand di Altran. Risultato conseguito grazie all'importante impegno assunto dall'azienda nel voler affermare Altran come employer of choice. Un impegno concretizzatosi, negli ultimi anni, nello sviluppo di campagne di comunicazione (Career Fair, Eventi con le Università, Career Book) rivolte alle risorse target (i neolaureati) grazie alle quali siamo riusciti a conquistare buone posizioni superando brand più conosciuti come Deloitte, KPMG, McKinsey, PW&C, BCG e Bain&Cuneo.

*Segue a pg. 6*

## IMA news

### Bilancio della 3<sup>a</sup> settimana IMA... a proposito di Manager

Sono **10** e insieme rappresentano l'attività di più di **270** consulenti Altran. Sono i manager che hanno partecipato alla 3<sup>a</sup> settimana di formazione IMA italiana, promozione Nacre-Topaze, che si è svolta a Milano dal 16 al 19 maggio 2005, una settimana a cui hanno preso parte sia manager junior - che proseguono il proprio percorso formativo iniziato a Parigi - sia manager confirmé e senior, che hanno colto l'opportunità di questa formazione "tutta italiana" per acquisire nuovi

strumenti o consolidare alcune conoscenze. Facendo un bilancio complessivo della 3<sup>a</sup> settimana italiana sono complessivamente **37** i manager che hanno beneficiato della delocalizzazione di IMA in Italia e insieme gestiscono oltre **800** consulenti, circa il 50% delle risorse consulenziali di Altran Italia.

Ma i manager cosa hanno

più apprezzato della settimana formativa? A loro la parola!



"Quel che ho più apprezzato è . . . . il senso di appartenenza al Gruppo che si è creato . . . l'essere vicino alla realtà italiana, rispetto a

quella di Parigi che pur apprezzo. . . il confronto con altri colleghi . . . la programmazione e progettazione dei temi in modo armonioso. . . l'opportunità di confrontarmi

con BM senior che hanno una credibilità superiore alla mia. . . la novità di alcuni messaggi e l'aderenza con la realtà in cui operiamo . . . la preparazione e la disponibilità degli animatori, unitamente al mix di ospitalità.

Vi rimandiamo inoltre alla pagina 7 per le testimonianze degli animatori del modulo **Gestione d'Impresa I**. Questa volta il focus è su di loro. Buona lettura e un saluto a tutti!

Edvige D.T  
edellatorre@altran.it

## SCAN

### Un investimento sul talento

È possibile riassumere in queste poche parole lo spirito che guida le diverse società in Italia ed il Comitato di Pilotaggio del progetto SCAN.

Ricordiamo ancora una volta che SCAN identifica un network attivo di consulenti senior e che la finalità dell'iniziativa è principalmente quella di consentire a Consulenti Senior di operare in progetti di alto profilo con

maggiore responsabilità, coinvolgimento ed interazione sia verso i Clienti, sia verso la propria azienda. Nel 2003 la proposta francese di realizzare anche in Italia il Network SCAN ha trovato un ottimo terreno su cui crescere e svilupparsi. E di recente l'Italia ha ulteriormente dimostrato il suo interesse. Da poco si è infatti concluso il secondo Concorso SCAN cui hanno preso parte

10 senior di 5 società italiane. A seguito del percorso di selezione 5 Senior di 3 società (ASP, EKAR, RSI SISTEMI) delle varie sedi di Torino, Roma e Milano si sono aggiunti rafforzando la possibilità di offrire competenze di alto valore ai mercati esterni ed interni.

Dunque sono 13 i senior italiani qualificati per intensificare un approccio con i potenziali Clienti. Il loro compi-

to è anche quello di rafforzare una rete internazionale che nel complesso conta oltre 50 senior le cui esperienze variano per settore e per specializzazione ma non per qualità dei risultati. A voi il piacere di iniziare a collaborare con loro per conoscerli meglio ed investire, con noi, sul talento!

Il comitato di pilotaggio

## INTER'ACT

### Inter'ACT: bilancio 2004 e orientamenti 2005

E' stato recentemente presentato al nuovo Management team ALTRAN, il bilancio delle attività 2004 ed i possibili scenari evolutivi della rete Inter'ACT per il 2005.

Il bilancio suddivide gli oltre 250 progetti seguiti dalla rete in 3 gruppi: sistemi informativi (ad es. attività di architettura di sistemi informativi o progettazione e implementazione di applicazioni web per il gruppo e per le compagnie);

capitalizzazione (ad es. supporto nel posizionamento dei progetti, coaching dei consulenti, capitalizzazione e packaging di servizi e know-how); qualità e organizzazione (ad es. supporto alle compagnie ed al gruppo sui sistemi qualità e di management, audits, rapporti con gli enti di certificazione).

Tra gli eventi più rilevanti il contributo fornito dalla rete in tutti i paesi nella messa in

produzione del nuovo sistema CRI per il reporting finanziario delle compagnie del Gruppo ed i numerosi interventi a favore del posizionamento ed acquisizione di importanti progetti cliente in ambito nucleare e meccanico in Spagna, Svizzera, Canada.

Il riesame 2004 delle attività si conclude presentando la ridefinizione delle specifiche di tutti i servizi forniti dalla rete, dei budget e 5 possibili

scenari evolutivi della rete per il 2005; tali scenari sono attualmente al vaglio del management che li sta valutando in funzione del nuovo modello di sviluppo del Gruppo.

Giorgio  
Coordinatore Inter'ACT Italia  
giorgio.noci@cedati.com



## Campus Club

### Un altro passo nell'integrazione tra atenei e azienda: è nato il Campus Club di Torino!

Dopo il successo riscontrato a Milano e Roma, è partita anche a Torino l'iniziativa Campus Club.

Si tratta di un canale privilegiato per valorizzare le relazioni che Altran ha instaurato con il Politecnico di Torino e per condividere esperienze, aspettative professionali ed esigenze formative tra studenti, docenti e professionisti Altran. Inoltre rappresenta per i consulenti un'occasione per ampliare il loro network e viverlo in modo attivo e dinamico, nonché l'opportunità di

confrontarsi con realtà universitarie altamente qualificate e di assoluta eccellenza.

Il Campus Club torinese si è subito attivato: ha condotto con successo la promozione del concorso Altran Engineering Academy che, come ben sapete, consentirà al candidato che proporrà il progetto più interessante ed innovativo di vincere uno stage di sei mesi presso il Renault F1 Team, in Inghilterra. Attualmente ha organizzato un'attiva partecipazione alla decima edizione di Carriera & Futuro, evento di grande richiamo

nell'area torinese, mirato a favorire l'incontro tra domanda e offerta di professionalità altamente qualificate. Sono in 11 i Campus Consultant selezionati tra le società del gruppo oggi: per CCS Andrea V. Claudio V. Jean Paul P. e Corrado M. - per CEC: Alessandro M. e Gianluca V. - per CEDATI: Elisa R. - per O&I: Alessandro Z. e Gaetano L. - per RSI SISTEMI: Enrico Di L. e Pasquale P. Insieme stanno già progettando nuove iniziative da

realizzare: workshop, engineering competition, incontri di orientamento, seminari tecnici, ... e molte altre ancora su cui sarete aggiornati!

Campus Club Torino

## EDI e voi

### Le funzioni aziendali

In Altran ogni consulente ha un "proprio" percorso professionale di crescita, costruito insieme al proprio Business Manager e articolato in funzione dei suoi obiettivi, delle sue capacità, dei suoi successi. Ogni anno in occasione del Bilancio Annuale di Evoluzione viene definito uno "step" di carriera ed un ruolo organizzativo (Junior Consultant, Consultant, Project Consultant, Senior Consultant e Manager Consultant). Una concreta opportunità di consolidamento delle proprie competenze e di sviluppo di nuove potenzialità deriva

dallo svolgimento di una FUNZIONE AZIENDALE. Da qui trae lo spunto un progetto del team EDI: la "Mappatura delle Funzioni Aziendali" esistenti nelle Società italiane. Sono state identificate, raccolte e analizzate (con interviste di approfondimento su un campione di referenti) 12 Funzioni Aziendali: COACH, TUTOR, ANIMATORE, COORDINATORE DI SITO, CLIENT INTERFACE LEADER, KEY CONSULTANT, BUSINESS LINE REFERENCE, BUSINESS CONSULTANT; FORMATORE IMA, CONSULENTE SCAN, CONSULENTE INTE-

L'output è stato la creazione di un documento ad utilizzo del Manager denominato: guida applicativa al Bilancio di Evoluzione Annuale. Contiene, per ciascuna funzione, una descrizione delle attività, delle competenze distintive necessarie per svolgere la funzione e delle potenzialità che permette di sviluppare. Rappresenta una sorta di "Identikit" che consente ai Business Manager, di valutare i punti di forza e gli assi di miglioramento del Consulente rispetto alla funzione aziendale e di delineare un piano d'azione finalizzato a proporre concrete attività all'interno dell'Azienda. Sono, inoltre,

riportate tutte le fasi e gli interlocutori aziendali connessi all'implementazione della funzione aziendale. In quest'ottica l'obiettivo è di fornire indicazioni in merito all'attuazione della funzione aziendale (laddove non esista) e contribuire allo scambio delle best practices fra le aziende. Lo strumento è già stato utilizzato concretamente dai Manager che hanno proposto, in pochi mesi, diverse funzioni ai loro Consulenti a seconda dei desideri di evoluzione e della loro seniority.

Team EDI

## Benvenuto a .....

Negli ultimi due mesi, i nuovi dipendenti assunti ci hanno arricchito con il loro know-how tecnico e la loro esperienza nei vari settori dove il gruppo è presente. Diamo il benvenuto ai nuovi arrivati a bordo:

### Milano

Dimitri G., Aristide N.N, Antonio F, Alberto F.V, Giuseppe C, Antonio L.V, Marco G, Emanuele B, Ilaria D, Angelo P, Stefano P, Gabriele M, Andrea B, Luca M, Daniela F

### ROMA

Giuseppe G, Lucia D. V, Simone O, Daniele C, Francesca T, Giuseppe B, Guido B, Stefano P, Fabien R, Domenico R, Marco D.M, Stefano M,

Pasqualina C, Paolo V, Vanessa S, Valentina C, Daniele G, Massimiliano T, Silvio M, Ivano B, Marc M

### Torino

Matteo C, Karina D. L, Piero G, Rosario V, Alessandro F, Davide M, Anna G, Marco M, Olivier S, José Luis S, Alessio L, Ilaria S, Paolo T, Alessandro B, Enrico L, Teresa P

### PISA

Marco M, Francesco M, Giovanni P, Raffaele G, Filippo M, Luigi C

### Genova

Massimiliano M

## ASP: Al servizio dei neo-imprenditori

Daniela P ha partecipato nell'ultimo periodo ad un'attività che ha arricchito la sua esperienza professionale in modo notevole. Cerchiamo di capire dalle sue parole di che cosa si tratta.

"Negli ultimi due anni ho collaborato nella realizzazione della procedura software SVIM (Sviluppo Imprenditoria), all'interno del progetto "Strumenti a servizio delle politiche occupazionali e dell'imprenditoria".

Tale procedura è rivolta ai consulenti privati che svolgono, presso gli Sportelli Provinciali, attività di accoglienza, accompagnamento e tutoraggio nei confronti delle persone che intendono avviare un'attività autonoma, e per cui richiedono i contributi

finanziari previsti nel P.O.R. (Programma Operativo Regionale). Gli operatori degli Sportelli Provinciali supportano l'aspirante imprenditore nel suo percorso, dal momento della scelta di mettersi in proprio, fino alla fase di costituzione dell'impresa. Durante il primo incontro l'operatore ha il compito di assistere ed informare il neo-imprenditore sulle opportunità e sulle problematiche relative alla creazione di un'impresa e di valutare la sua "idea imprenditoriale". Successivamente viene sviluppato il piano di impresa, per valutare la fattibilità del progetto e per attingere alle varie forme di finanziamento. Una volta realizzato il progetto di impresa, l'im-

prenditore verrà seguito da un servizio di tutoraggio per un periodo di due anni dall'inizio dell'attività, periodo in cui viene aiutato a realizzare le attività previste dal piano di impresa.

Nel 2003 ho iniziato a lavorare sul progetto insieme a due collaboratori, ma poi ho dovuto proseguire da sola e ho portato a termine lo sviluppo della prima release, che è stata installata nel mese di ottobre; dopo circa sei mesi di utilizzo del software è stata progettata una seconda fase, in seguito alla richiesta degli utenti di modificare alcune funzionalità e di aggiungerne delle altre. La maggiore difficoltà che ho incontrato è stata quella di portare avanti il progetto da

sola, impegnandomi al massimo per riuscire a rispettare le scadenze. E' stato difficile riuscire a coordinare le varie attività, lo sviluppo, i cicli di test, la stesura della documentazione e il collaudo contando solo sulle mie capacità, però devo ammettere che il risultato è stato di grande soddisfazione. In più il fatto di aver concluso positivamente la prima fase di SVIM è servito a farmi riposizionare su un altro progetto importante che riguarda la Formazione Professionale".

## CE Consulting sviluppa la comunicazione

CE Consulting ha deciso di sviluppare un valido piano di comunicazione.

Roberta D. che ha l'arduo compito di "inventarsi" la comunicazione Interna (Dipendenti e collaboratori) ed Esterna (Candidati e Clienti) di CEC, ha precedentemente lavorato insieme ad Amantia nell'ufficio comunicazione di Altran Italia. Per Roberta "si tratta di una vera prima esperienza umana e professionale. Non potrò mai

dimenticare l'eccezionale avventura vissuta in Altran che mi ha dato l'opportunità di crescere ed apprendere ogni giorno i segreti della comunicazione, curando la Rassegna Stampa, la Newsletter, la pubblicità istituzionale, in un contesto internazionale, dinamico e tecnologico. Sono rimasta fortemente colpita dai profondi valori che animano la Fondazione Altran per l'Innovazione, collaborando

con la sede di Parigi per il Premio 2005 e ricevendo il massimo supporto dai consulenti e business manager. In questa nuova attività che mi vede coinvolta in CE Consulting mi impegnerò al meglio per raggiungere i nostri obiettivi". Il sito aziendale di CEC verrà rivisitato nei contenuti e nella grafica, nonché verranno creati nuovi tools di comunicazione come la Newsletter e la Rassegna Stampa, strumenti indispen-

sabili di comunicazione e di diffusione di idee all'interno di CEC.

Un particolare grazie a tutti coloro che le offriranno il loro supporto per gli spazi della comunicazione aziendale che si renderanno disponibili a tutti noi.

In bocca al lupo a Roberta e le auguriamo un buon lavoro!

## **CEDATI: Newsletter per caso...?**

Per caso è nata l'idea come forse lo è stato per IDEA ...

giochi di parole? No semplicemente un incipit per questo breve racconto de: "la creatrice e redattrice della Newsletter Cedati". Chi IO? Ecco sì, sarei io ...mi presento allora!

Sono Mariangela L, consulente da circa quattro anni in Cedati gruppo Altran, Business Unit di Marco F presso la sede di Assago.

Entriamo nel vivo. I miei job tasks o skills a cosa si riferiscono? La mia specializzazione è la pianificazione aziendale in ambito informatico. La mia professione mi permette quotidianamente di lavorare in questo campo, implementando tool e strumenti che permettano di pianificare le attività presso il cliente.

Il ruolo comporta il controllo delle attività affinché queste siano assicurate nei tempi programmati, decisi dalle varie Direzioni. Basta così? Beh in realtà c'è molto altro ancora: monitoraggio, test, controllo costante dell'avanzamento e delle criticità di ogni singolo progetto.

I lati positivi di questa tipologia di lavoro? Questo lavoro mi permette di avere frequenti relazioni sociali e di interagire con diversi colleghi. Spesso svolgendo queste attività mi sono accorta che nel mondo Information Technology esistono più "Banchi dell'informazione" che "Banchi dell'informatica", in altre parole una vera carenza consiste nella mancanza di flussi di informazione continui o di come questi spesso seguano canali così contorti da non

raggiungere i destinatari.

Ampliare e migliorare questi canali per lo scambio di informazione sul campo IT è stato uno dei miei obiettivi. Perché allora non sfruttare questa mia capacità a supporto della mia azienda? Quante volte infatti tutto diventa più semplice ed immediato da sapere e da conoscere quando lo strumento diventa unico, condiviso e periodico. La mia azienda non possiede questo strumento? Potrei esserne la pioniera? Newsletter nasce così! quindi forse non proprio per caso...

Un breve colloquio con il Mio Business Manager e voglia di "creare" ex novo qualcosa di mai sperimentato sono stati i primi passi. La mia "creatività", da sempre una delle mie caratteristiche più care, avrebbe trovato un campo fertile ed ancora non esplorato.

Dall'idea però subito dopo è cominciato un periodo di perplessità... Ideare una newsletter?

Sembra facile in principio ma non sempre è così immediato! Non sempre il taglio dato da altri redattori e da altre newsletter può essere d'aiuto e supporto.

Cosa vorranno da una newsletter e cosa si aspetteranno di trovarci? Ho cominciato subito una indagine (il numero zero) alla quale molti mi hanno risposto elencando le proprie preferenze ed anche suggerendo la creazione di rubriche. A questo punto mattone su mattone,

pagina su pagina, rubrica su rubrica si

crea il numero uno!

Oggi la newsletter è cresciuta, sono cambiate alcune rubriche, è cambiata la veste grafica, gli argomenti ed io ne sono sempre entusiasta e ne sono sempre la coordinatrice.

Da un po' di tempo inoltre sono entrata a far parte del Circolo Ricreativo Cedati e l'appartenenza a questo team, l'attività di noi consiglieri ha permesso di avanzare e promuovere attività, organizzare iniziative, rispondendo così ai feedback ricevuti nel tempo dai lettori della newsletter. Sono felice anche di aver dato la spinta ad altre Business Unit che oggi stanno sperimentando una newsletter propria e dell'esempio sicuramente positivo che ho saputo dare a tutti. La newsletter certo non rimane "mia" ma è l'insieme del lavoro di diversi colleghi che mi aiutano con argomenti, proposte, iniziative e che insieme a me sono gli artefici del risultato finale. Il mio Grazie infatti è rivolto sempre a tutti loro!

Il mio proposito per il futuro? idee! si spero che altre e numerose Idee possano farsi strada nella mia mente e che dalla realtà Cedati queste possano riversarsi ed allargarsi nell'universo ben più ampio di Altran!

Per caso...per caso hai anche tu qualche idea in mente?... sarebbe grandioso!

Mille saluti ed arrivederci a presto!

Mariangela L  
Consulente CEDATI

## **CeConsulting: ricerca, fantasia e tecnologia nella casa "intelligente"**

In un contesto europeo sempre meno sensibile alla necessità di risorse destinate a ricerca e sviluppo tecnologico nell'ambito industriale come in quello accademico, la CEC si pone come una società di professionisti portatori di creatività e profonde competenze tecniche, aspetti attraverso i quali è capace di produrre soluzioni innovative e vincenti, rispondenti alle richieste sempre più esigenti di mercati industriali rivolti allo sviluppo e progresso tecnologico.

Ed è nell'ambito del Home Automation che si registrano i risultati più innovativi. L'introduzione nell'ambito domestico di sistemi di automazione distribuiti ed "intelligenti" offre un terreno fertile sul quale mettere in gioco non solo le capacità tecniche, ma anche quelle

doti di fantasia ed intuizione, dalle quali non può prescindere la vera innovazione.

In questo settore, i consulenti di CEC intervengono proponendo soluzioni inedite che vanno dalla ricerca e sviluppo allo studio di fattibilità, dalla ingegnerizzazione alla realizzazione del prototipo finale, dalla fisica del dispositivo allo sviluppo delle applicazioni con le quali verrà gestito.

Nello specifico le attività di ricerca e sviluppo vertono sullo studio e identificazione dei modelli fisici dei processi oggetto di analisi nonché nella definizione ed implementazione di algoritmi di controllo adattativi basati su tecniche di stima e predizione, spesso volti all'ottimizzazione delle risorse energetiche; le attività di

ingegnerizzazione e prototipazione interessano la progettazione elettronica e lo sviluppo sia di applicazioni firmware, che implementano su microcontrollori le funzioni caratteristiche dei dispositivi, sia di applicativi software a più alto livello per il sussidio allo sviluppo dell'intero prodotto (test-equipment).

Con il suo intervento CeConsulting oggi offre al cliente un'occasione per rafforzare la cerniera tra ricerca e industria, dimostrando di possedere le risorse opportune per proporre possibili sviluppi nelle aree della ricerca domotica e contribuire alla fattiva realizzazione dei prodotti che ne scaturiscono. Infatti nell'ambito dell'R&D la CeConsulting oggi sta fornendo soluzioni nuove e in linea con le più recenti tecnologie frutto di un'efficace

collaborazione con i project manager delle società interessate. Inoltre nei settori di progettazione hw e programmazione sw, l'azione di CeC si distingue per la capacità di sottoporre ai propri clienti soluzioni ottimizzate e intelligenti che consentono loro di ottenere prodotti ad elevata funzionalità rispettando i vincoli di costi contenuti propri di un settore che interessa beni destinati al largo consumo.

Alessandra S.  
Luigi R.  
Giovanni D.  
Giuseppe T.  
Rocco P.  
Sergio D.

Consulenti CeC

## **RSI SISTEMI: Sistema a supporto della pianificazione o ottimizzazione di reti trasporto del traffico radiomobile**

In questi anni il settore delle comunicazioni è stato contraddistinto da una continua crescita anche in un mercato maturo come l'Italia.

L'esigenza di assorbire, in tempi brevi, una rapida crescita o variazione della domanda di un servizio, richiede quotidianamente ai gestori di elaborare strutture di rete, estremamente flessibili e predisposte ad accogliere le opportunità offerte

dall'innovazione tecnologica. RSI SISTEMI, grazie all'esperienza maturata, ha intrapreso un importante progetto di collaborazione con il primo Operatore Mobile ad aver testato in campo il servizio di videotelefonata in Italia.

Il progetto, che mi vede responsabile tecnico, consiste nell'implementazione software di un Modello Generale di Pianificazione di una Rete deputata al Trasporto del traffico ge-

nerato su rete radiomobile multi-servizio. Nell'ambito di tale progetto, RSI è l'azienda fornitrice del sistema, denominato S.O.A.P.-Net (Sdh, Atm and Optical Net Planner), utilizzato in ambito Direzione Planning dell'Operatore a supporto della pianificazione e programmazione intelligente della rete, al fine di garantire uno sviluppo ordinato e la massima qualità del servizio erogabile, congiuntamente al conteni-

mento degli investimenti.

Il mio convincimento è quello di poter capitalizzare l'esperienza, esportando aspetti generali quali l'ottimizzazione nello sviluppo di una rete e la salvaguardia degli investimenti, anche verso altre Reti di Trasporto e Distribuzione.

Ida P.  
Consulente  
RSI SISTEMI

## **ASP: Non fermate il fiume nero!**

Le condotte per il trasporto del greggio, richiedono una manutenzione periodica per prevenire la formazione di restringimenti e occlusioni. Una consolidata tecnica di manutenzione consiste nell'utilizzare una 'sonda', chiamata pig, che avanza sospinta dal fluido effettuando le operazioni di pulizia o monitoraggio. E se il pig si blocca nell'oleodotto? Si chiama E.St.R.O. il nuovo progetto di ASP per una importante Oil & Gas Company e consiste nella creazione di un DSS (Sistema di supporto alle decisioni) per la riduzione del rischio di interruzione del business, nella manutenzione delle condotte upstream. Oltre all'interesse derivante dal tema affrontato e

dalla rilevanza del cliente nel panorama internazionale, questo progetto è un importante esempio della collaborazione tra Società del gruppo Altran, infatti, il team operativo, è composto da consulenti di ASP e di Arthur D. Little. In generale la costruzione di un DSS implica la ricerca, la formalizzazione e l'analisi di una esperienza tecnica, spesso dispersa nella struttura del cliente, che deve essere capitalizzata in regole e procedure per essere fruibile ad ogni operatore. In questo senso la metodologia adottata è molto generale e può essere applicata a casi molto diversi. In una prima fase abbiamo costruito un sistema di knowledge management. Attraverso l'intervista ad esperti abbiamo

raccolto le più comuni prassi di intervento nel caso di pig bloccato (stuck pig) nella tubazione e quindi razionalizzato tali tecniche utilizzando categorie generali: applicabilità, costi necessari, tempi, fattori di successo, effetti generati da un intervento non andato a buon fine, etc..

Per ripristinare il flusso partendo dalla condizione di stuck pig, abbiamo sviluppato una procedura di supporto all'operatore che genera una sequenza di soluzioni applicabili secondo una gerarchia che tiene conto di tempi, costi e rischi.

Cuore, sangue e polmoni di

questo progetto sono stati Ivan Calaon di ASP e Fabio Favot di ADL.

Dato il successo del primo progetto, che ha portato alla concezione di un prototipo validato dagli utenti finali con le parole "avete fatto un lavoro titanico" e "senza il vostro apporto non saremmo riusciti a costruire questa soluzione così rapidamente e nemmeno così bene", ci accingiamo ora ad affrontare un secondo ambizioso progetto che ha come scopo di migliorare l'ergonomia dello strumento per consentirne l'impiego 'sul campo'.

Giordano P.  
Business unit manager

Segue da pg. 2

Nel confronto con le concorrenti di settore, Altran si posiziona al **3°** posto sul campione complessivo attraendo in special modo neolaureati del nord e con voti alti. Bisogna invece lavorare sul segmento dei neolaureati interessati al settore consulenza e servizi dove ci posizioniamo al **6°** posto su 14 aziende, dopo IBM, Accenture, Kpmg, Mckinsey e Ernst&Young. Ad attrarre in qualità di luogo di lavoro, Altran risulta **ventiduesima**, tra tutte le 98 aziende indicate. Le motivazioni principali che spingono i neolaureati a preferire le aziende sono gli *studi effettuati* (opportunità di esprimere ciò che si è studiato) seguiti dall'*affidabilità* dell'azienda stessa.

Questo dato ci incoraggia a proseguire e ad intensificare le attività con il mondo universitario in cui il contatto con gli studenti diventa fondamentale per far conoscere Altran e per farla quindi diventare sempre di più "Employer of choice". Il Campus Club è uno dei modi migliori per trasmettere all'interno degli Atenei le peculiarità di Altran in modo da tessere solide e durature relazioni con i migliori studenti già dai primi anni di università avvicinandoli al mondo della consulenza.

Investire sull'individuazione dei talenti rimane quindi più che mai una priorità per lo sviluppo e la crescita di Altran in Italia.

Elisabetta P.  
Recruitment Manager



## REMIND PER I MANAGER: Occhio al Bilancio Annuale Consulenti . . e non solo!

Se avete programmato un'attività formativa per i vostri consulenti - o per voi stessi - ma non avete ancora effettuato l'iscrizione, ecco uno strumento utile alla soluzione: il Calendario IMA Giugno- Dicembre 2005, Moduli Inter-società. Tra i temi vi segnaliamo **Fondamenti della Comunicazione II**, un nuovo modulo dell'offerta IMA, rivolto alle risorse che hanno già frequentato Fondamenti I. Inoltre, se le vostre esigenze di BU in termini di data, durata, sede sono diverse da quelle indicate, contattate la segreteria IMA. Vi supporterà nella definizione di un'attività formativa Intra-società. Tel.06.6840241 - [ima@altran.it](mailto:ima@altran.it)

## PROGRAMMAZIONE FORMAZIONE IMA 2005

### Moduli INTER Società Da GIUGNO a DICEMBRE

TEMI	SEDE e DATA	DURATA
<b>Fondamenti della Comunicazione I</b>	Milano 8/6 e 6/7 - 10/10 e 10/11 Torino 27/9 e 26/10 Roma 16/6 e 14/7 - 13/10 e 14/11	2 giorni
<b>Fondamenti della Comunicazione II</b>	Milano 20/9 - 17/11	1 giorno
<b>Arte della Presentazione</b>	Milano 12/10 e 16/11	2 mezze giornate
<b>Riunione Avanzamento Progetto</b>	Milano 13/7 - 13/10	½ giornata
<b>Gestione del Tempo</b>	Milano 23/6 e 20/7 - 8/11 e 6/12 Torino 27/10 e 29/11 Roma 17/10 e 17/11	2 giorni

## IMA: Bilancio della 3<sup>a</sup> settimana IMA. . . gli animatori del G.E.F



Modulo Gestione d'Impresa I (G.E.F)  
Gli animatori Marisa Macaluso, Nazzareno Lasagno, Piedino Abbà

### **Intervista a Nazzareno Lasagno, Socio Fondatore RSI Sistemi** **Nazzareno, hai già animato 4 sessioni IMA e quindi formato 37 manager. Qual è il tema su cui riscontri maggior interesse da parte dei manager, e perché?**

Ho notato che il tema che stimola maggiormente i manager è l'analisi del conto economico e credo che le ragioni siano essenzialmente tre. Innanzitutto dobbiamo pensare che il background dei nostri manager è prevalentemente ingegneristico, e questa parte del modulo permette di acquisire le conoscenze di base sugli aspetti economici-finanziari di gestione dell'azienda, a cui

loro stessi contribuiscono. Inoltre - come loro stessi hanno dichiarato - sentono che queste conoscenze sono uno strumento per far capire anche ai propri consulenti come funziona la loro azienda, che inizia con la propria BU. Per ultimo questa conoscenza economico-finanziaria consente ai manager di dialogare con clienti e prospect condividendo una cultura di valore per entrambi.

**Intervista a Marisa Macaluso, Direttore Finanziario Ekar**  
**Marisa, cosa ti spinge a fare formazione ai manager, considerando il carico e le responsabilità che hai in azienda? Le motivazioni sono tante. Credo molto nei contenuti che vengono trattati nel modulo GEF (fondamenti giuridico-economici-finanziari). E' importante aumentare la consapevolezza dei manager sugli impatti (rischi e/o opportunità) giuridico-economici-finanziari generati dalle azioni - sempre più spesso 'difficilmente facili' -**

che il loro ruolo impone di mettere in atto quotidianamente; impatti sulla loro personale crescita professionale, su quella dei consulenti che gestiscono, nonché in cascata sulla propria BU, sull'azienda e sul gruppo stesso. Ciò viene fatto attraverso una chiara definizione dei processi e dei loro punti critici, degli strumenti e delle leve per poterli meglio governare. Sono inoltre convinta che formare... formal! La voglia di arricchire sempre più la mia conoscenza non poteva che farmi accettare anche questa sfida, in quanto non sono formatore di professione. Sfida tanto più ardua in quanto essere "animatore IMA" significa poter confrontarsi con colleghi di grande valore, manager validi, responsabili e capaci. Inutile dire che mi fa piacere poter contribuire alla loro crescita e a quella delle loro Società condividendo con loro le mie competenze in tema di Gestione d'Impresa. Un grazie a tutti i manager che hanno partecipato e che

parteciperanno. Un grazie a Neno, Edy, Pierdino.... meravigliosa squadra di lavoro!

### **Intervista a Pierdino Abbà, Business Manager Cedati Pierdino, che valore hanno le simulazioni, che tu stesso animi, in un modulo come la Gestione d'Impresa?**

Intanto permettimi di dire che il manager si stupisce quando viene invitato a fare delle simulazioni sin dalle prime battute del G.E.F., perché si attende informazioni su normative, leggi, aspetti burocratici, che d'altra parte costituiscono la colonna vertebrale del modulo. Il valore aggiunto di queste simulazioni sta nel riuscire a far calare il manager in situazioni molto concrete e fargli comprendere in quanti momenti della sua attività quotidiana le sue azioni possano avere degli impatti molto rilevanti - a livello appunto giuridico, economico o finanziario - sia per se stesso sia per la propria azienda.

*Una fucina di idee (a cura dell'Ing. Claudio Goretti, Amministratore Delegato e socio fondatore della ISL).*

La raffigurazione più aderente di quello che è stata ISL in questi anni è probabilmente quella di una fucina d'idee, dove la creatività è stata coniugata con la tenacia, l'impegno e la dedizione di tutti i suoi componenti, sia presenti dall'inizio che sopraggiunti negli anni successivi, per il coronamento di un sogno comune e condiviso.

Qualcosa di quel sogno si è avverato, ed oggi possiamo dire che:

- ISL dà lavoro ad oltre 140 persone;
- almeno 20 giovani ingegneri all'anno trovano una collocazione professionalmente stimolante in ISL
- oltre 10 grandi industrie clienti qualificano ISL come consulente d'ingegneria di alto profilo, onorandola della loro stima e riconoscendole il know-how;
- l'immagine di ISL è ben nitida ed attrattiva sul panorama del mercato nazionale.

Pur in questo momento di celebrazione e gioia non vogliamo però sottrarci alla domanda naturale e legittima: "Quale ISL domani?"

La risposta è sin troppo semplice: "Pur nella consapevolezza che potranno esserci alti e bassi, momenti di espansione ma anche pause di mantenimento, sappiamo che ISL continuerà ad esserci e a crescere, certi e confidenti come siamo che la storia e l'avventura di ISL non possono avere fine. Ciò a cui tutti noi miriamo è lo sviluppo e l'affermazione di un'impresa solida di uomini e donne, di cervelli, di competenze e di esperienze professionali".

Questa convinzione, con il lavoro di innovazione e di crescita che in ISL quotidianamente facciamo, e grazie alla buona stella che mai ci è venuta meno in questi 20 anni, lascia intravedere per noi tutti, al di là di ogni pianificazione o previsione, un futuro prospero e radioso.

*Dalla scelta di costituire una società all'ingresso nel Gruppo Altran (intervista all'Ing. Carlo Farnesi, Supervisor Consultant e socio fondatore della ISL).*

**D.** Carlo, avete fondato l'ISL nel 1985, ci racconti come è nata in voi l'idea di una società di logistica?

**R.** L'idea è nata dalla nostra comune esperienza nell'industria elettronica militare. Sia io che Claudio avevamo affrontato problematiche di logistica e ci eravamo anche resi conto che, rispetto all'estero, in Italia la logistica non era molto sviluppata. Era un campo che lasciava intravedere uno sviluppo considerevole, soprattutto nel mercato militare, dove i progetti in cooperazione tra i vari stati avrebbero spinto anche l'industria italiana, non ancora sensibile a queste problematiche, a svolgere le attività di ingegneria logistica che all'estero era normale effettuare. Questo tipo di attività stava rivelandosi sempre più necessario e noi volevamo diventare dei veri e propri esperti in questo campo.

**D.** Dunque non una logistica di produzione (approvvigionamenti di magazzino, flussi della catena produttiva...). Cosa intendi allora per 'logistica'?

**R.** Intendo tutti quegli studi che vanno di pari passo all'evoluzione di un progetto e ne garantiscono l'affidabilità e la manutenibilità nel tempo. Pensa all'affidabilità che deve avere un satellite che una volta lanciato non può essere riparato, oppure alla manutenzione di un sistema militare che deve essere operativo per 20 anni... Occuparci di questo tipo di logistica per noi era realmente interessante, perché voleva dire 'fare ingegneria' curandone la qualità.

**D.** Certo è stata una vera sfida. Quali sono stati i primi clienti di ISL?

**R.** Fin dall'inizio abbiamo lavorato molto con la Selenia, la Whitehead (che oggi conosci come WASS), la Selenia Divisione Spazio (oggi Alenia Spazio), la Marina Militare, la Agusta, Galileo Avionica, ...

**D.** Eravate molto giovani, qual era il vostro background, da quali esperienze provenivate?

**R.** Sia io che Claudio negli anni '70 lavoravamo in Selenia. Claudio lavorava nella progettazione radar, mentre io mi sono occupato all'inizio di progettazione digitale e poi di logistica navale. E' lì che abbiamo iniziato a respirare l'aria della logistica. In Selenia, infatti, esisteva una certa cultura di base in questo senso, ogni divisione aveva il suo reparto di logistica, ma, come ti dicevo, l'Italia piuttosto indietro a quei tempi. Successivamente, entrambi siamo confluiti in una società di ingegneria di Pisa, la IDS, fondata da un gruppo di ingegneri della Selenia agli inizi degli anni '80, ed è qui che ci siamo conosciuti ed abbiamo cominciato a collaborare. L'idea di creare una nuova società con la partecipazione di IDS è venuta a Claudio e, quando me la propose, accettai subito con grande entusiasmo. Nel 1985 è nata ISL che, come sai, sta per 'Ingegneria dei Sistemi Logistici'.



© Marco Vanni



**D.** *Nel 1990 ISL stabilisce una partnership con Datamat, una realtà molto importante ancora oggi nel campo della progettazione, soprattutto in ambito militare.*

*Nel 1997 entra a far parte del Gruppo Altran; dal tuo punto di vista quali benefici ne ha tratto ISL?*

**R.** L'ingresso in Altran per alcuni aspetti ha rappresentato una svolta, innanzitutto perché ha stimolato ISL ad uscire dalla "nicchia" della logistica e ad impegnarsi sempre di più nei vari campi dell'ingegneria: Analisi e Simulazione, Progetto e Sviluppo Software, Ingegneria di Sistema, Progettazione Meccanica, etc... . In secondo luogo, Altran ha contribuito a favorire, parallelamente alla nostra tipica modalità di lavoro a task, lo sviluppo della consulenza che si svolge direttamente presso il cliente, permettendo in questo modo una notevole crescita in termini di risorse. Nel 1997 infatti eravamo all'incirca venti persone, distribuite nelle sedi di Pisa e Roma, mentre oggi, come sai, ISL conta oltre 140 dipendenti e quattro sedi in Italia: Pisa, Roma, Napoli, Genova e a breve Milano. Dunque, questo sodalizio ha prodotto dei vantaggi, sia in termini di crescita numerica, che in termini di aumento del bagaglio culturale iniziale e di capitalizzazione del know how interno.

**D.** *Carlo, quali sono oggi le nuove sfide che ISL si pone?*

**R.** Certamente uno dei primi obiettivi è la diversificazione dell'offerta sul mercato, sia per i lavori a task che per le attività presso il Cliente. Per quanto riguarda i lavori a task, la nuova sfida è il gruppo ABS (Analisi di Base e Simulazione), che è stato recentemente costituito, con l'intento di offrire al Cliente studi di analisi e progettazione in campo radar, ingegneria elettromagnetica, acustica, meccanico-strutturale, etc.... Per quel che riguarda i lavori presso il Cliente, invece, la sfida è quella di offrire non solo singole risorse, ma di acquisire anche responsabilità di progetto, cioè prendersi carico di una parte del progetto di un sistema in termini di specificazione, gestione, controllo fornitori, integrazione, testing, qualifiche. In pratica è quello che già stiamo facendo per un importante progetto in MBDA che mi vede direttamente coinvolto.

*Il successo della nuova sede di Genova e la prospettiva di Milano (la testimonianza dell'Ing. Emanuele C, Branch & Business Manager della sede di Genova).*



Il grande amore per la tecnologia, ed in particolare per l'informatica e l'elettronica, hanno sempre caratterizzato tutta la mia vita, sin da quando a 13 anni iniziai per puro divertimento a programmare su un Apple con monitor a fosfori verdi.

*Fin dall'inizio, dunque, ho capito che la tecnologia avrebbe fatto parte della mia vita professionale e successivamente, durante i miei studi di ingegneria, ho maturato la consapevolezza che il mio desiderio più grande fosse quello di dar vita ad un'azienda che si occupasse di innovazione nel settore tecnologico.*

Nel 1995, all'età di 23 anni, insieme ad un collega dell'università, fondai a Genova una piccola società di consulenza informatica, specializzata nel mondo web e nel networking. Nel 1997 mi sono laureato in Ingegneria Elettronica con il mas-

simo dei voti. Nel frattempo, la società che avevamo fondato prendeva forma giorno dopo giorno, e la mia professionalità cresceva sempre di più, tra corsi di management, business e networking.

Nel 2000, a seguito degli ottimi risultati ottenuti, ricevemmo un'offerta di acquisizione da parte di un'azienda molto importante. Questo rappresentò l'occasione per confrontarmi con mercati ed aziende di maggiori dimensioni e fu così che entrai a far parte dell'anima tecnologica della strategy house A.T. Kearney a Milano. Furono anni di lavoro duro a livello internazionale, ma, più la sfida si faceva difficile, più aumentava la mia professionalità. Acquisivo infatti sempre maggiore consapevolezza della naturale coesistenza, nella mia figura professionale, di due spinte parallele: da un lato l'esigenza di fare business, dall'altro il desiderio di apportare un contributo significativo nel campo dell'innovazione tecnologica.

Ciò nonostante, il mio desiderio di coniugare tecnologia e capacità imprenditoriali fu davvero appagato quando risposi all'annuncio di Altran per la posizione di Business Development Manager.

Sono entrato a far parte del Gruppo Altran nel Marzo del 2004 ed oggi posso affermare che, grazie alla solidità ed alle certezze che mi offrono l'ISL ed il Gruppo Altran, ho avuto la possibilità concreta di riscoprire le mie qualità imprenditoriali, arricchite di nuove esperienze, strumenti manageriali e tecniche di business improving.

Con professionalità, determinazione ed auto-motivazione ho avviato un anno fa la nuova sede di Genova aprendo un nuovo mercato dove il brand ISL ed Altran si stanno affermando. Infatti, già quest'anno sono partiti vari progetti per nuovi clienti e la sede di Genova attualmente conta una decina di consulenti.

A fronte degli ottimi risultati ottenuti con l'apertura di questa sede, abbiamo scelto di lanciare una nuova sfida che mi vedrà ancora una volta direttamente coinvolto: l'apertura della nuova sede di Milano, prevista per l'autunno del 2005.

*Un esempio concreto della nostra capacità di innovazione e risposta al cliente (la testimonianza dell'Ing. Simone B, Senior Consultant ISL).*

Sono entrato a far parte di ISL nel gennaio del 2002 e da allora ricopro il ruolo di consulente esterno nel reparto System Test presso la OTE S.p.A., una società operante nel mondo delle telecomunicazioni.

Durante le mie precedenti esperienze come ingegnere informatico avevo già affrontato problematiche relative al testing, ma solo nell'ambito di progetti software. Da quando sono in ISL, invece, mi occupo anche di testing di componenti hardware e della validazione e certificazione di *release di sistema*. La OTE, infatti, è leader mondiale nella re-attivazione di sistemi radiomobili privati che implementano lo standard digitale TETRA (Terrestrial Trunked Radio).

Certamente, una delle esigenze più sentite in un reparto di System Test è la capacità di automatizzare il maggior numero di test, allo scopo di velocizzare la validazione di ogni nuovo rilascio, sia software che hardware, da parte del reparto di ricerca e sviluppo (R&D).

Il mercato, purtroppo, in termini di automazione, offre prodotti generici, spesso poco utili all'esecuzione di test significativi nel caso di sistemi complessi e di grandi dimensioni.

Fin dall'inizio della mia permanenza presso la OTE, tra le altre attività, ho contribuito anche all'automatizzazione dei test, sfruttando in primis la tecnologia a disposizione del cliente.

Tuttavia, le applicazioni impiegate, per alcune loro caratteristiche peculiari, rendevano l'automatizzazione delle operazioni di test estremamente difficoltosa, nonché inefficiente in termini di tempo e risorse impiegate.

Per queste ragioni, già durante il primo anno ho iniziato a gettare le basi per lo sviluppo di un'architettura alternativa, in grado di ovviare agli inconvenienti preesistenti.

Ciò che avevo in mente era un vero e proprio centro di controllo, munito di un'interfaccia grafica semplice ed intuitiva, dal quale poter eseguire i test e controllarne il risultato e che consentisse di pilotare quante più parti del sistema possibile, per permettere a chiunque di scrivere i test.

Nella mia idea, la parte principale del nuovo tool doveva essere costituita proprio da questa interfaccia grafica; in questo modo l'esecutore avrebbe potuto scrivere i propri test utilizzando dei blocchetti (item) che costituiscono una sorta di macro operazioni. Questo significa fornire la possibilità di scrivere test, a prescindere dal funzionamento di un particolare dispositivo e dai dettagli tecnici.

*Proposto il progetto al capo del reparto System Test, mi venne chiesto di realizzare un prototipo per poter valutare concretamente le potenzialità dello strumento, e dunque l'opportunità di un investimento per la sua realizzazione.*

Il prototipo realizzato, sebbene molto grezzo, riscosse un notevole successo, e convinse responsabili e membri del team della validità del prodotto.

Iniziai a lavorare immediatamente alla realizzazione del nuovo tool, consapevole della portata del risultato che avrei raggiunto in termini di innovazione e capacità di risposta alle reali esigenze del cliente (in questo caso addirittura anticipazione), quindi perfettamente in linea con il modo di concepire l'attività di consulenza nella filosofia Altran.

Il tool realizzato ha permesso al cliente un notevole incremento dell'efficacia del reparto System Test. Un nuovo rilascio di sistema può essere infatti testato in tempi molto più brevi rispetto al passato, ed inoltre l'automazione permette di realizzare anche i cosiddetti test di stress (test ripetuti un certo numero di volte allo scopo di mettere sotto stress determinate parti del sistema radiomobile). Infine, la realizzazione di una interfaccia grafica semplice ed intuitiva rende la scrittura di un test accessibile alla maggior parte delle risorse e costituisce un ausilio efficace per la verifica delle funzionalità dell'intero sistema.

Oggi il tool, seppure ancora in fase di perfezionamento, rappresenta realmente un punto di forza del reparto System Test e verrà presentato dalla OTE al concorso "Premio Innovazione 2005" indetto da Finmeccanica.

