

libri

**IL FOGLIO ELETTRONICO  
COME STRUMENTO  
PER IL PROBLEM SOLVING**  
Metodi e modelli per le organizzazioni



**Roberto Chiappi**  
FrancoAngeli Editore, 2008,  
volume di 216 pagine +  
CD, 27,00 euro

Questo volume, oltre che un manuale per il lavoro e lo studio, è stato pensato e scritto per tutti coloro che non vogliono limitarsi a un uso del computer come mezzo di collegamento a internet, di scrittura, di posta, di archiviazione o d'intrattenimento, ma che guardano

invece ad esso soprattutto come strumento per sviluppare modelli volti alla rappresentazione e alla comprensione di aspetti problematici della realtà delle organizzazioni. Proprio la costruzione di modelli e l'impiego di metodi logico-matematici ha portato nel secolo passato successi inaspettati nella conoscenza del mondo fisico-biologico e nel progresso delle tecnologie.

Matematica e simulazione, ottimizzazione, statistica e previsioni, valutazioni economiche, piani, decisioni e strategie, analisi del rischio sono gli strumenti impiegati per illustrare a quadri aziendali, professionisti e studenti, ricorrendo spesso anche a esperienze dirette dell'autore, le potenzialità del foglio elettronico nell'approntare modelli e metodi per la risoluzione di problematiche decisionali e gestionali delle organizzazioni.

Il CD allegato, con i suoi 35 fogli Excel raccolti in un unico *workbook*, può essere impiegato come strumento di formazione ed esercitazione per chi debba imparare a usare le metodologie disponibili per il supporto alla decisione e alla gestione nelle organizzazioni, oppure, grazie all'impiego della filosofia *open source*, può essere utilizzato dai più esperti per personalizzare i vari *spreadsheet* sui problemi specifici degli utenti finali.

Chiunque abbia apprezzato il precedente volume dell'autore *Tecniche di project management*, troverà in questo libro molte nuove idee per affrontare al meglio i complessi problemi posti dalla propria attività professionale o dalla più vasta realtà orga-

Roberto Chiappi si è laureato in Ingegneria elettronica al Politecnico di Milano nel 1971 e per oltre trent'anni ha lavorato nel Gruppo ENI nei settori dell'analisi degli investimenti, della ricerca operativa, della pianificazione strategica, del project planning e della formazione manageriale. Ha pubblicato diversi libri e articoli su questi argomenti e svolto attività di formazione presso aziende, università e associazioni professionali. Attualmente si occupa di ricerca sulle tecniche di *project management* e *problem solving*. È coautore di *Tecniche di project management* (FrancoAngeli, 1a edizione 1990, 13a edizione 2007), uno dei più diffusi manuali italiani sull'argomento. ■



**ATLANTE  
DELLE STRUTTURE  
IN ACCIAIO**

**Sebastiano Florida**  
Dario Flaccovio Editore,  
2007, 72,00 euro

Questo testo costituisce il primo tentativo concreto sulla presentazione di un progetto di struttura in acciaio, sulla sua rappresentazione e sulla normativa che la regola. Obiettivo dell'opera è raggruppare

tutte le informazioni necessarie per renderle immediatamente fruibili al tecnico. L'Atlante è pertanto organizzato in una serie di schede autonome, che concentrano il massimo delle informazioni e sono raggruppate nelle seguenti sezioni: rappresentazione secondo le norme UNI; tipologie di strutture in acciaio; collegamenti raccolti per tipologia; elaborati salienti di dieci progetti già realizzati.

Sebastiano Florida, dopo essersi laureato in Ingegneria al Politecnico di Torino, ha iniziato l'attività di libero professionista a Siracusa, dove si occupa principalmente di progettazione strutturale, oltre a essere costantemente impegnato nella realizzazione di testi e software di ingegneria strutturale. ■



**MARKETING  
DELLE TECNOLOGIE**

**Sergio Campodall'Orto**  
Ed. FrancoAngeli, 2007, 17,00  
euro

Un innovativo procedimento per realizzare microfoni su acciaio inox e metalli preziosi inventato da un'azienda milanese è stato adattato e utilizzato nell'edilizia per microforate i gradini in marmo in modo da renderli meno scivolosi senza che a occhio nudo si vedano i fori pratica-

ti. Per l'azienda milanese, già leader nel suo settore, si apre un nuovo mercato di sbocco dove vendere la propria tecnologia. È questo il "marketing delle tecnologie": trasferire a imprese non concorrenti le innovazioni proprietarie, brevettate o ancora in fase di sviluppo, al fine di ottenere un ritorno economico dagli investimenti effettuati nella ricerca di soluzioni tecnologiche.

Un modello di business dell'innovazione già adottato dalle grandi imprese, ma difficilmente praticabile da quelle di dimensioni più modeste data la complessità delle competenze necessarie a commercializzare con profitto una tecnologia.

Nei vari contributi al volume gli autori presentano un quadro sulle opportunità delle cessioni delle tecnologie in Italia e descrivono la metodologia per l'innovazione sistematica "triz" utilizzata a supporto. Vengono inoltre riportate alcune esperienze delle imprese — sia di grandi sia di piccole dimensioni — e illustrate le possibilità che il sistema finanziario lombardo offre alle aziende che vogliono percorrere in modo originale le strade dell'innovazione.

Sergio Campodall'Orto è docente di Economia e organizzazione aziendale al Politecnico di Milano. Esperto di modelli di relazione fra università e imprese, è Direttore generale di Politecnico Innovazione, il consorzio della Fondazione Politecnico di Milano che supporta le piccole e medie imprese nei progetti di innovazione tecnologica. ■