



UNIVERSITÀ  
POLITECNICA  
DELLE MARCHE

---

**ECONOMIA DELLA CONOSCENZA ED  
ECONOMIA DELLA RELAZIONE: «LA  
LONGEVITA'» COME FATTORE COMPETITIVO**

**Gian Luca Gregori**

*Roma, 17 luglio 2024*

# Change Management: un cambio di paradigma!

|   | Paradigmi del<br>20° secolo | Paradigmi<br>per il futuro              |
|---|-----------------------------|---|
| <b><i>Mercati e<br/>Competitors</i></b> | Locali                      | Internazionale                          |
| <b><i>Focus</i></b>                     | Produzione                  | Customer                                |
| <b><i>Qualità</i></b>                   | Quella che<br>possiamo fare | Percepita                               |
| <b><i>Tecnologia</i></b>                | Meccanica                   | “Digitale” e nuovi<br>“strumenti!”      |
| <b><i>Risorse</i></b>                   | Capitale                    | <b>Le conoscenze e<br/>le relazioni</b> |

# ECONOMIA DELLA CONOSCENZA ED ECONOMIA DELLA RELAZIONE

*Le conoscenze diventano sempre più importanti ed autonome rispetto ai processi .....*

*aumentando con le loro applicazioni il peso dei **servizi**, intesi come **prestazioni immateriali** (Rullani, vari anni).*

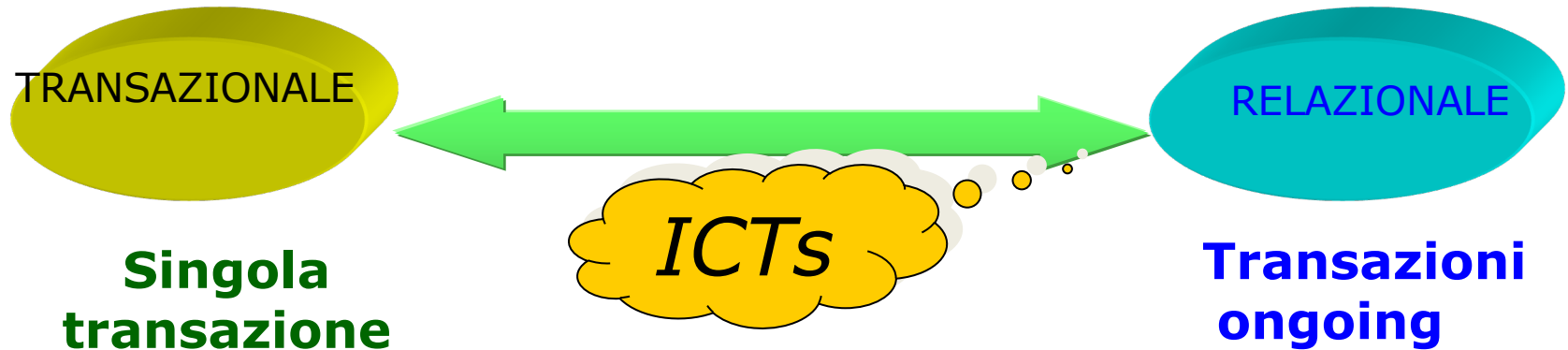
# ***Dall'economia della conoscenza all'economia della relazione***

***Economia della conoscenza (**replicativa**) ed economia del legame (**personalizzante**).***

*Mettere insieme conoscenza e legami in modo non convenzionale costituisce oggi una grande opportunità. Due soluzioni che in passato si escludevano a vicenda, esistendo un trade-off tra replicazione della conoscenza e legami personalizzati con gli utilizzatori.*

*Ma che oggi possono invece essere perseguite congiuntamente, pensando a forme di replicazione modulari, adattive, dialogiche che valorizzino i legami e consentano a questi di crescere e rafforzarsi (Rullani, vari anni).*

# DA UN APPROCCIO TRANSAZIONALE AD UNO RELAZIONALE – dal frutto all'albero



**Breve**

*Periodo di riferimento*

**Lungo**

**di massa**

*Approccio alla comunicazione*

**personalizzata**

**Ricerche**

*Acquisizione di informazioni*

**CAWI/Panel**

**KPI economico/  
finanziari**

*Valutazione performance*

**Qualità dei risultati - "Share of customers"**

# LOCCIONI

**1968**

Fondata da Enrico &  
Graziella

**450**

collaboratori

**50%**

laureati

**350**

Studenti nell'academy

**9**

Presidi intrenazionali  
(US, Germany, China, Japan,  
India, Korea, Sweden,  
Mexico, France)

**100%**

Proprietà della famiglia

**32**

Età media

**46**

Paesi con installazioni

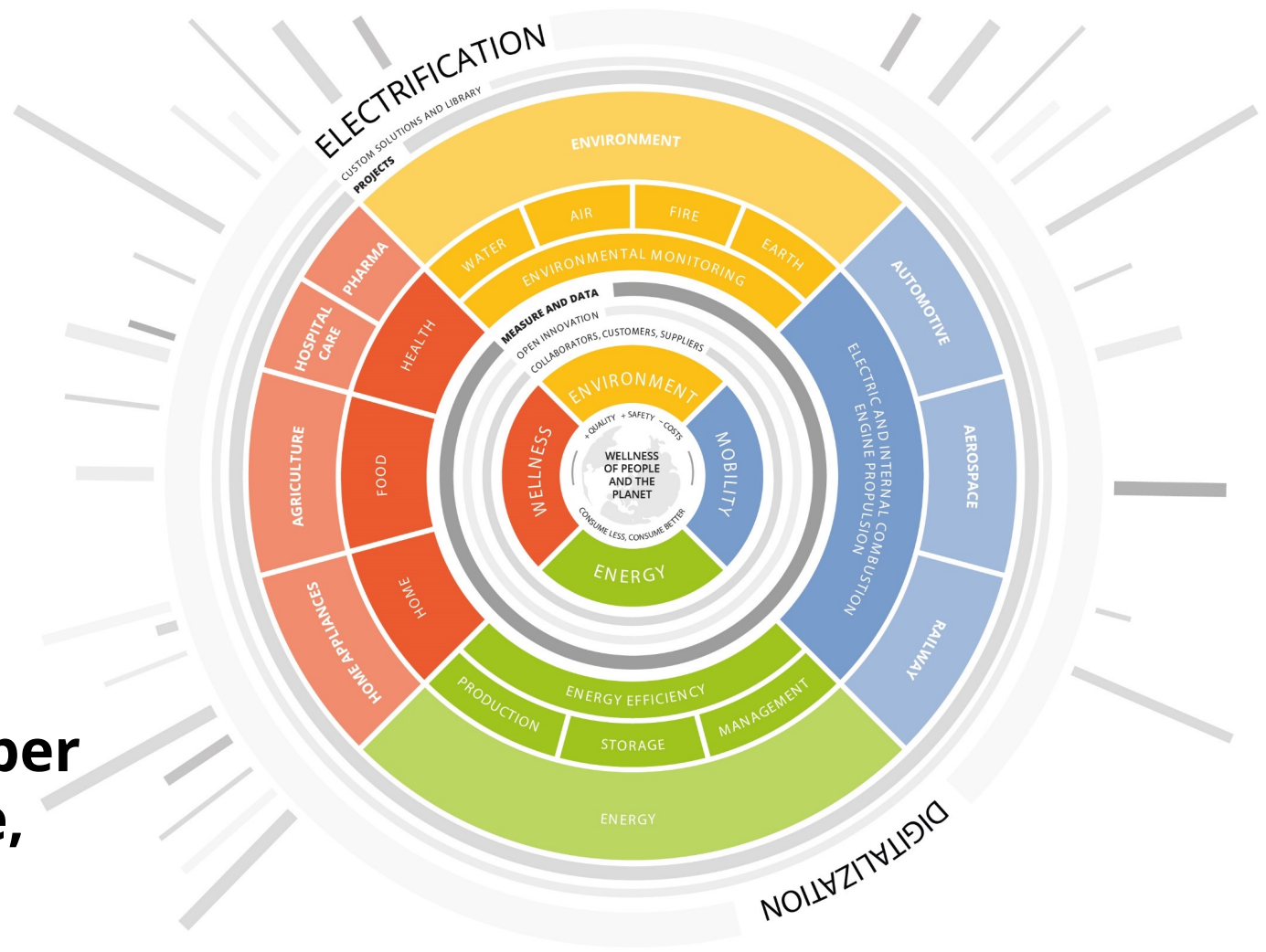
**9.000**

Visitatori ogni anno

**120 M EUR**

Fatturato 2023





**Misurare per  
migliorare,  
per il  
benessere  
delle persone  
e del pianeta**

# La scelta dei migliori del

We work together with the world-class enterprises and leaders in their industry.

We build strong and long-lasting relationships with them, helping them to solve their most annoying safety and quality problems with tailor-made solutions that integrate technologies and innovate processes.





# L'impresa per tutte le età®

LOCCIONI

## Prima

### **Bluzone** Coltivare

Oltre 1000 studenti ospitati all'anno



Convergenza scuola -lavoro  
Classe Virtuale  
Laboratori aperti  
Managemente

## Durante

### **Redzone** Sviluppare

Formazione per collaboratori e famiglie



Summer & Sons  
Ritorno al futuro  
Formazione manageriale  
Marzo Loccioni Academy

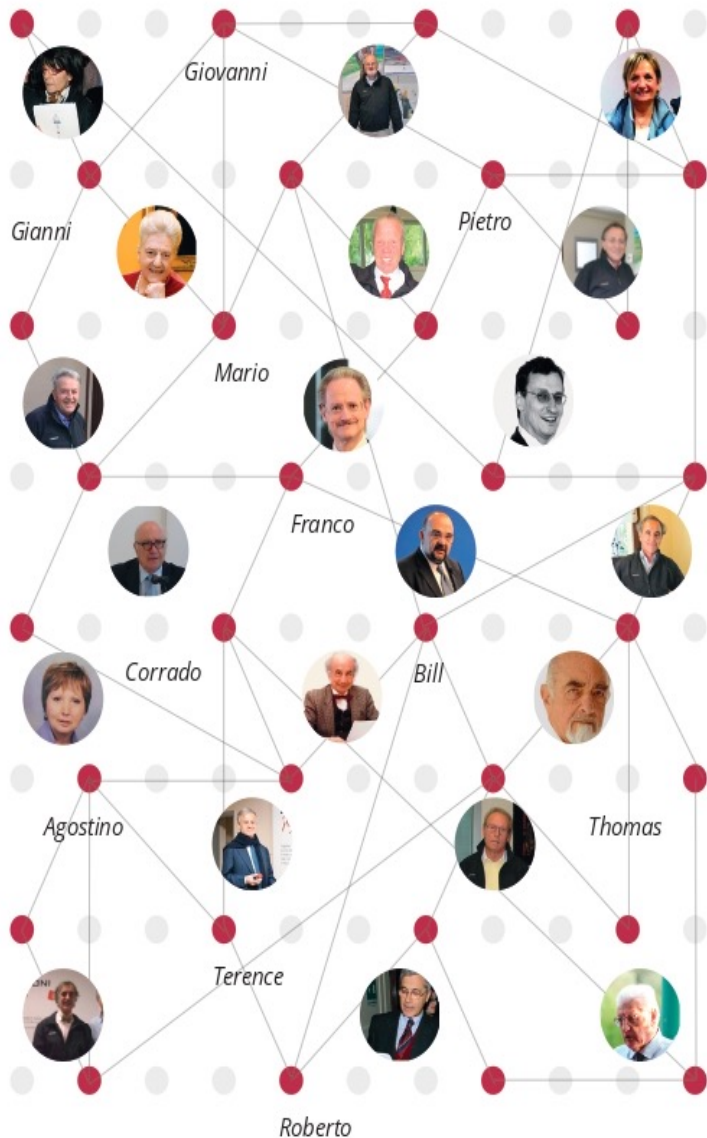
## Dopo

### **Silverzone** Donare

Oltre 100 spin-off sul territorio



Avvia l'impresa  
Nexus



## Silverzone

Una rete di esperienze e saperi.

Un giardino degli incontri tra **over 65**, esperti di formazione, di cultura d'impresa, di tecnologie, e **giovani collaboratori**.

Uno spazio in cui si costruiscono **ponti generazionali** per innovare, orientare e progettare il futuro.

## Identikit Silver

- E' già in **pensione** o lo sarà a breve
- Ha **passione** e voglia di mettersi in gioco
- E' **propositivo**
- E' empatico con la **cultura del Gruppo**
- E' dinamico e **disponibile**
- E' innovatore e **ci fa innovare**
- Ha piacere di **collaborare con noi**

## L'impresa di **Cesare Maria Sabatucci**

*"Di più, di meglio, di nuovo. Il nostro Gruppo crea imprenditori e l'impresa è un'avventura, un creare ciò che succederà."*

## Mexus di **Filippo Surace**

*"È l'ingegnere che deve scegliere soluzioni intelligenti in funzione di quello che conosce. Solo lui può sapere quello che succederà tra 20 anni."*

## La Play Factory di **Isao Hosoe**

*"E' nel gioco che l'essere umano esprime il massimo della sua intelligenza."*

## La cultura humancare con **Gino Tosolini**

*"La sostenibilità del sistema è questione di scelte."*



## **Enrico Loccioni**

*"Con Cesare Maria ha preso forma il senso del sogno imprenditoriale: una forza propulsiva per migliorare la qualità della vita."*

## **Carmine Ungaro**

*"La collaborazione con Filippo ha rappresentato la mia esperienza lavorativa più arricchente, rendendomi sicuro e spedito nelle attività."*

## **Alessandro Salvucci**

*"Con Isao abbiamo compreso che il processo creativo è fondamentale per raggiungere alti livelli di qualità nei progetti."*

## **Claudio Loccioni**

*"Con Gino abbiamo definito la mission di Loccioni Humancare: mettere la tecnologia al servizio dell'uomo e del suo benessere."*

# SILVERZONE

## I NUMERI

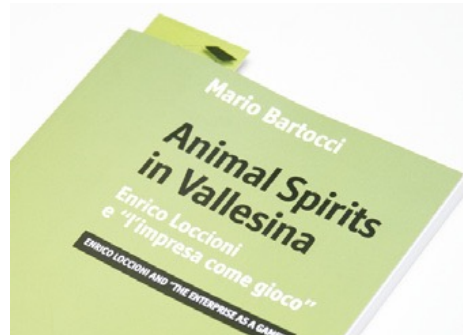
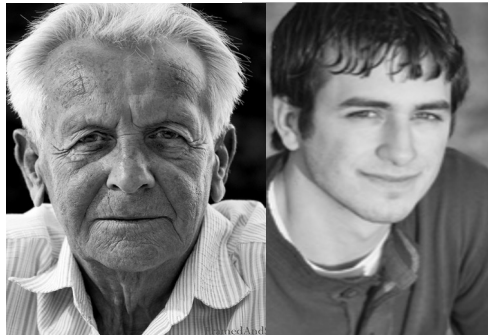
25 anni di rete  
120 persone

**2882 «Brevetto  
per sistema di  
misura nel settore  
auto»**

## DICONO DI NOI

Animal spirits in  
Vallesina

Case study in 10  
libri



## Perchè e come fattore competitivo

- Non «recupero» alla Pensione- **fa parte della cultura aziendale**
- **Progetto sistematizzato** - mediante i vari contatti, prima che si vada in pensione....
- **Obiettivo dei vari manager è individuare un «silver»**
- **Dal punto di vista contrattuale varie situazioni:** gratuitità, solo rimborso spese, importo simbolico....
- **Internazionalizzazione: Corea e Giappone**
- **Progetti innovativi: da «un silver», entrare nel mercato delle batterie, oggi leader per il riciclo: test qualità (1<sup>^</sup> Life), Storage (2<sup>^</sup>Life), Smaltimento (3<sup>^</sup> Life).**

**QUINDI «PROCESSO NON SOSTITUTIVO», MA  
TRASMISSIONE ESPERIENZE, COMPETENZE E  
SOPRATTUTTO RELAZIONI**