

ESTE

Con la sua rivista

**PERSONE &
CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

PRESENTA

**RISORSE UMANE[®]
&
NON UMANE**
L'azienda come rete di storie

mercoledì 26 settembre 2012

FIRENZE

Hotel NH Firenze

SPONSOR

Cezanne

InfoJobs·it

Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.

randstad

PARTNER

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Toscana

AIF
ASSOCIAZIONE ITALIANA FORMATORI

Toscana in

ESTE

CAMPAGNA ABBONAMENTI 2012

OFFERTA RISERVATA AI PARTECIPANTI DI



ABBONAMENTI SINGOLI (barrare la casella interessata)

SISTEMI & IMPRESA
Mensile di Management e Sistemi Tecnologici

Abbonamento annuale (10 numeri)
Euro ~~130,00~~ 100

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE

Abbonamento annuale (6 numeri)
Euro ~~90,00~~ 60

PERSONE & CONOSCENZE
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

Abbonamento annuale (10 numeri)
Euro ~~100,00~~ 70

ABBINAMENTI (barrare la casella interessata)

SISTEMI & IMPRESA e **PERSONE & CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

Euro ~~200,00~~ 170

SISTEMI & IMPRESA e **SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE**

Euro ~~190,00~~ 160

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE e **PERSONE & CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

Euro ~~170,00~~ 130

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE, **SISTEMI & IMPRESA** e **PERSONE & CONOSCENZE**
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

Euro ~~250,00~~ 230

PER SOTTOSCRIVERE O RINNOVARE L'ABBONAMENTO VAI SUL SITO WWW.ESTE.IT OPPURE COMPILA IL MODULO E INVIALO:



TRAMITE POSTA
Inviando questo modulo a:
**ESTE, Via A. Vassallo, 31
20125 Milano**



TRAMITE FAX
Inviando questo modulo
al fax n. **02.91434424**



TRAMITE E-MAIL
Inviando la mail di richiesta a:
stefania.mandala@este.it

Nome _____ Cognome _____

Qualifica _____ Ente/Società _____

Via _____ CAP _____ Città _____ Prov. _____

Telefono _____ Fax _____

Cellulare _____ E-mail _____

Segnala una convenzione o un'offerta in corso _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO:

- Bollettino di conto corrente postale N. 464271 intestato a Este Srl
- Bonifico Bancario IBAN: IT 86 W 03500 01601 000000018176 intestato a Este Srl

È possibile sottoscrivere o rinnovare l'abbonamento con carta di credito dal sito www.este.it

Data _____ Firma _____

Ai sensi D.lgs. 30/6/2003, n. 196, autorizzo Este al trattamento dei dati sopra riportati.

INDICE

4	Informazioni utili
5	Programma della giornata
6	ESTE - L'organizzatore del Convegno
7	<i>Cos'è Risorse Umane e non Umane</i>
8	L'Azienda come rete di storie
9	I colloqui
34	Partner
36	Note

INFORMAZIONI UTILI



AGENDA LAVORI

Il programma e i contenuti di questa brochure sono aggiornati al 19 settembre 2012. Gli eventuali successivi aggiornamenti sono disponibili sul sito www.este.it.



INGRESSO

L'ingresso al convegno e all'area ristoro è gratuito e subordinato all'esibizione del badge identificativo fornito al momento dell'accredito.



ORARIO DEI LAVORI

Accredito: dalle ore 8.45
Inizio convegno: ore 9.15



BADGE IDENTIFICATIVO

Il badge fornito a ciascun visitatore al momento dell'accredito è personale e riporta nome, cognome e azienda/ente di riferimento. Deve essere sempre portato al collo per ragioni di riconoscimento, cortesia nei confronti delle aziende sponsor e accesso all'area ristoro.



GUARDAROBA

In fondo alla sala del convegno sono presenti degli stand con appendiabiti a disposizione dei visitatori.



AREA RISTORO

L'accesso ai servizi di coffee break e lunch buffet è gratuito previa esibizione del badge identificativo.



TAXI

Prenotazione taxi direttamente alla reception dell'hotel.



PARCHEGGIO

A 300 metri dall'Hotel, in Piazza Venerio, è disponibile un parcheggio a pagamento. A 400 metri, in Via Crispi, è disponibile un'altra autorimessa.



DOPO CONVEGNO

Sul sito www.este.it saranno disponibili le foto della giornata.



PROSSIMA TAPPA DI RISORSE UMANE E NON UMANE 2012

Torino - 11 ottobre 2012



RIFERIMENTI

Informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione e sul progetto convegnistico:
Martina Galbiati - Tel. 02.91434400 - martina.galbiati@este.it

Informazioni sugli abbonamenti alle riviste ESTE:
Stefania Mandalà - Tel. 02.91434400 - stefania.mandala@este.it

PROGRAMMA DELLA GIORNATA

- 8.45** Accredito partecipanti
- 9.15** Benvenuto e apertura lavori
Colloqui a cura di **Francesco Varanini**, Direttore di *Persone&Conoscenze* e Responsabile scientifico del progetto *Risorse umane e non umane*
- 9.30** **Come sono diventato imprenditore**
Colloquio con **Aurelio Barbieri**, Presidente - **FRILLI IMPIANTI**
- 9.55** **Trend ed evoluzione del mercato del lavoro: la frontiera social e il mobile**
Colloquio con **Vittorio Maffei**, Managing Director - **INFOJOBS.IT**
- 10.20** **Percorsi di carriera e di crescita personale nella piccola e media impresa**
Colloquio con **Luca Battistini**, Direttore Human Resources e Responsabile Ufficio Legale **PHONE & GO SPA - GROUP**
- 10.45** **Un'esperienza di crescita internazionale in una piccola azienda**
Colloquio con **Alberto Gabbai**, Presidente - **CEZANNE SOFTWARE**
- 11.10** Pausa caffè
- 11.40** **Un terremoto di coraggio**
Colloquio con **Lucia Landi**, Responsabile Personale e **Stefano Savini**, Dirigente Responsabile Personale e Organizzazione - **CASSA DI RISPARMIO DI CENTO**
- 12.05** **Buona flessibilità a tutti**
Colloquio con **Silvia Testa**, Regional Director - **RANDSTAD**
- 12.30** **La moda italiana: un punto di incontro tra cultura e business**
Colloquio con **Maristella Giannini**, Assistant Dean - Head of Marketing Department **POLIMODA**
- 12.55** **Il Viaggio. Le aziende e ruoli ricoperti come tappe di crescita e miglioramento personale**
Colloquio con **Antonio Bernardi**, Responsabile Risorse Umane e Organizzazione **VETRERIA ETRUSCA**
- 13.20** Pausa Pranzo
- 14.30** **...è anche una storia**
Colloquio con **Giuseppe D'Alessandro**, Presidente - **UNIONE AMIATINA SOC. COOP**
- 14.55** **Come costruire la propria identità personale su internet**
Colloquio con **Laura De Benedetto**, Presidente - **ASSOCIAZIONE TOSCANAIN**
- 15.20** **Un ruolo, tante storie**
Colloquio con **Andrea Bellucci**, Hr Director - **TRIGANO**
- 15.45** Colloquio da definire
- 16.10** Chiusura lavori

L'ORGANIZZATORE DEL CONVEGNO

ESTE

PERSONE & CONOSCENZE
LA RIVISTA DI CHI INVESTE SU SE STESSO

SVILUPPO & ORGANIZZAZIONE

SISTEMI & IMPRESA
Rivista di Management e Sistemi Tecnologici

EDITORIA E CONVEGNISTICA PER FARE E GESTIRE L'IMPRESA

ESTE è la casa editrice per l'impresa da più tempo in attività in Italia: **fondata nel 1955** da un autentico pioniere della consulenza di direzione, Pietro Gennaro, ha portato per prima in Italia l'approccio scientifico di stampo anglosassone agli studi sull'organizzazione aziendale.

Con una ricca offerta di strumenti di comunicazione (riviste periodiche, convegni, seminari, tavole rotonde, libri, monografie) ESTE si propone di accrescere e diffondere la cultura d'impresa. Un luogo privilegiato di incontro e confronto tra **mondo della consulenza**, delle **imprese e dell'università** (da cui provengono i suoi autori).

Grazie al patrimonio di contributi e relazioni con gli ambienti professionali e accademici ESTE ha dato vita ad una **comunità di Imprenditori e Manager** che ad oggi conta oltre **70.000 membri**.

RIVISTE

Sistemi&Impresa è il mensile nato nel 1955 che analizza tematiche legate all'**innovazione d'Impresa a livello tecnologico e organizzativo**. L'obiettivo della rivista è mettere in relazione e far dialogare tra loro le diverse funzioni aziendali: **Direzione Generale, Finanza, Sistemi Informativi, Produzione e Logistica, Commerciale e Marketing, Risorse Umane**. **Sistemi&Impresa** svolge un ruolo di connettore tra il **mondo accademico e consulenziale** (gli autori) e i **manager decisori** che all'interno dell'Impresa fanno innovazione.

Sviluppo&Organizzazione è la rivista che dal 1970 rappresenta il luogo privilegiato di **dibattito tra la teoria dell'organizzazione aziendale e la sua effettiva implementazione in Azienda**. Un prodotto editoriale che si propone come strumento indispensabile per avvicinare la teoria accademica dell'organizzazione aziendale alle **pratiche di management**.

Persone&Conoscenze è la rivista dedicata ai **Responsabili Risorse Umane** e, in generale, a chi gestisce le persone all'interno di organizzazioni complesse, dall'Imprenditore al Direttore Generale, fino ai Responsabili Organizzazione, Responsabili Formazione, Responsabili dei Sistemi Informativi. **Persone&Conoscenze** affronta con un taglio d'avanguardia temi legati alla **gestione delle persone e degli strumenti a supporto**, tecnologici e non solo.

EVENTI

ESTE organizza su tutto il territorio nazionale vari format di incontri: **convegni, seminari, tavole rotonde**. Appuntamenti che capitalizzano da un lato lo **straordinario patrimonio di contenuti culturali** accumulato in anni di attività editoriale a stretto contatto con la comunità accademica e il mondo della consulenza, e dall'altro **l'alto profilo degli Abbonati** alle riviste. Diverse formule di incontro, tutte accomunate dall'alto valore dei contenuti. Fattore che conferisce carattere formativo agli eventi ESTE e garantisce un'elevata e qualificata partecipazione di Manager e Imprenditori agli stessi.

LIBRI

Con la collana **Libri ESTE**, la casa editrice propone un nuovo filone editoriale focalizzato su contenuti manageriali. La collana ha lo scopo di dar voce ad Autori che trovano in questo spazio la possibilità di veicolare i loro contenuti a un pubblico tradizionalmente interessato alle tematiche vicine alla managerialità e alla crescita professionale.

ESTE Srl - Via Vassallo, 31 - 20125 Milano - Tel. 02.91434400 - Fax 02.91434424 - info@este.it - www.este.it

Cos'è RISORSE UMANE E NON UMANE

Risorse Umane e non Umane è il **progetto convegnistico itinerante** organizzato dalla rivista **Persone&Conoscenze** e dedicato a chi in azienda ha responsabilità delle gestione delle Persone. Il tema del progetto 2012 è **"L'azienda come rete di storie"**: nelle **11 tappe** a calendario (Napoli, Bari, Ancona, Genova, Bologna, Udine, Milano, Firenze, Torino, Verona e Roma) ascolteremo **storie di lavoro e di impresa**, raccontate direttamente da Imprenditori e Manager delle zone geografiche di riferimento. Storie che pongono al centro il valore delle persone, motore e anima delle aziende per competere e crescere.

L'obiettivo del progetto è quello di fornire **un'occasione di incontro, confronto e scambio** fra chi in azienda gestisce le Risorse Umane e i rappresentanti delle aziende che offrono prodotti, soluzioni, servizi e consulenza per la direzione Hr.

Lo scorso anno i convegni del progetto *Risorse Umane e non Umane* hanno coinvolto ben **1.845 persone in rappresentanza di 1.136 aziende**.

LE TAPPE DEL 2012

SPONSOR AL 19/9/2012

✓ NAPOLI 9 FEBBRAIO	✓ ANCONA 1 MARZO	✓ BARI 14 MARZO	✓ GENOVA 19 APRILE
 InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.  	InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.   		Cezanne InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.
✓ BOLOGNA 8 MAGGIO	✓ UDINE 30 MAGGIO	✓ MILANO 12-13 GIUGNO	
Cezanne   InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.   	AENEAS  	   Il fondo sanitario per il tuo benessere.    Presidente e gestore del Rischio Psico-Sociale   TELLMEMORE  La serietà paga.	
FIRENZE 26 SETTEMBRE	TORINO 11 OTTOBRE	VERONA 7 NOVEMBRE	ROMA 22 NOVEMBRE
Cezanne InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro. 	 InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.  	InfoJobs.it Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.   	 

Per informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione del Progetto 2012
 Martina Galbiati – Responsabile Eventi ESTE - martina.galbiati@este.it – Tel. 02.91434400

L'AZIENDA COME RETE DI STORIE

IL TEMA DI *RISORSE UMANE E NON UMANE* 2012

"Ogni azienda, è una rete di storie. Ognuno –dall'Amministratore Delegato ad ogni impiegato e ogni operaio– racconta il mondo dal suo punto di vista. L'azienda esiste e funziona se siamo capaci di **narrare** in modo efficace e personale. E allo stesso tempo, se siamo disposti ad **ascoltare** le narrazioni altrui.

Ognuno di noi, quale che sia il ruolo che ricopre, è anche e sempre un **narratore**. Di noi, si conosce il nostro modo di esprimerci. E in cuor suo ognuno di noi sa che la narrazione ha senso se non esclude l'autobiografia – se dà spazio al ricordo delle esperienze passate, alla riflessione sul presente, agli impegni presi e alle speranze coltivate guardando al futuro.

Se l'azienda è una 'rete di storie', **il Direttore del Personale è 'colui che cuce il canto'**: a lui compete **raccogliere, in un insieme dotato di senso, le diverse narrazioni**. Perciò possiamo dire che ogni Direttore del Personale è un buon narratore, e un buon ascoltatore di storie."

(Francesco Varanini, Responsabile scientifico del progetto)

Modera i colloqui:



Francesco Varanini, Responsabile Scientifico del progetto **Risorse Umane e non Umane**, Docente presso il Corso di Laurea in Informatica Umanistica dell'**Università di Pisa** e Direttore di **Persone&Conoscenze**

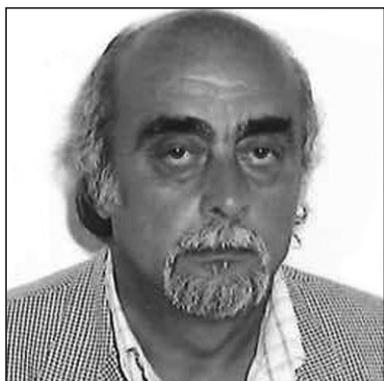
Dopo la laurea in Scienze Politiche, Francesco Varanini lavora per alcuni anni come antropologo in America Latina. Quindi per oltre un decennio lavora presso una grande azienda dove ricopre posizioni di responsabilità nell'area del Personale, dell'Organizzazione, dei Sistemi Informativi e del Marketing.

Consulente e formatore, si occupa in particolare di progetti di cambiamento culturale e tecnologico. Insegna presso il Corso di

Laurea in Informatica Umanistica, Università di Pisa.

Nel 2004 ha fondato la rivista *Persone&Conoscenze*, che tuttora dirige.

Come sono diventato imprenditore



Aurelio Barbieri, Presidente - FRILLI IMPIANTI

Aurelio Barbieri nasce e cresce nelle campagne di Montaperti in provincia di Siena. I tempi non sono facili e per studiare i 2 fratelli Aurelio e Lido da giugno a settembre vanno a lavorare per comperare i libri dell'anno scolastico successivo.

Dopo aver conseguito il diploma di perito chimico, Aurelio trova un lavoro a tempo determinato presso il laboratorio di analisi di una famosa società dolciaria senese e nel febbraio 1970 entra nella società Frilli Snc, che progetta e costruisce impianti di distillazione.

Nel 1979 Aurelio diviene dirigente e successivamente responsabile commerciale, per l'Italia e poi anche per l'estero, della C.I. Frilli Spa. La crisi del settore alcol in Italia e certi errori di valutazione dei tre cugini Frilli portano ad un anno di amministrazione controllata e al fallimento. I Frilli cercano di salvare l'azienda costituendo diverse società a responsabilità limitata come la Frilli Engineering, la Frilli Impianti, la Frilli Officina, la Frilli Sud. Tutte queste società hanno come socio di maggioranza la C.I. Frilli e, in quote minori, alcuni dipendenti interessati e coinvolti nell'operazione. Aurelio Barbieri, con alcuni ex-dipendenti, acquista dalla C.I. Frilli il 51% della Frilli Impianti e a febbraio 1992 inizia la sua avventura di piccolo imprenditore con soli £ 20.000.000 di capitale sociale e un futuro molto incerto. Segue un periodo molto duro, durato 3 anni, durante i quali in più di un'occasione Aurelio è sul punto di mollare perché non vede vie di uscita.

La nuova società non ha credibilità, le banche non danno prestiti, i fornitori accettano ordini solo dietro pagamenti anticipati e/o contrassegno, il mercato interno è praticamente inesistente e tutti sono convinti che l'azienda avrebbe chiuso dopo 4-6 mesi dalla nascita.

Aurelio sa affrontare le difficoltà, reagisce ai momenti di sconforto e continua a credere in quello che fa. A partire dal 1995 si comincia a vedere un po' di luce, con qualche contratto più interessante e un fatturato in linea con gli obiettivi prefissati.

La prima svolta dell'azienda arriva nel 1996 con un contratto importante all'estero (Romania).

La seconda svolta per la crescita della Frilli Impianti si verifica nel 1999, quando Aurelio amplia la rete commerciale, ma soprattutto assume un collaboratore con padronanza parlata e scritta della lingua inglese per muoversi senza problemi in ogni paese: un giovane che ha lavorato per sei mesi in Inghilterra come venditore di PC. Aurelio lo istruisce e lo segue nella crescita prima tecnica e poi commerciale.

Dopo un bel contratto in Austria nel 1999 e in Romania nel 2000, l'azienda partecipa nel 2002 per la prima volta a un tender in Turchia e, dopo aver sbaragliato nove concorrenti di tutta Europa, si trova a combattere la fase finale contro i cugini delle Frilli Engineering. Aurelio, con il suo collaboratore, segue tutte le fasi dell'offerta, propone qualche soluzione innovativa rispetto a tutte le fabbriche già realizzate e, dopo numerosi incontri e trattative, vince la gara. Da quel primo contratto in Turchia in pochi anni escono altri quattro tender internazionali e due gare private e la Frilli Impianti lascia alla concorrenza solo un tender.

Nel 2007 per un colpo di fortuna, la Frilli Impianti entra nel mercato russo. Aurelio nel 2005 ha venduto, tramite un intermediario di Roma, un impianto di distillazione in Kazakistan. Dopo 2 anni lo stesso intermediario informa Aurelio che l'impianto non è stato mai montato in Kazakistan, che è stato venduto in Russia, e chiede alla Frilli Impianti la disponibilità a seguire questo cliente russo per montare e collaudare l'impianto. Aurelio accetta immediatamente, investe nell'operazione e così questo primo lavoro gli consentirà di conoscere persone, visitare distillerie, creare dei rapporti e firmare altri contratti. Nel 2008 quando l'azienda vince una gara per la realizzazione di una distilleria chiavi in mano da 75.000 litri/giorno di Whisky e di alcol puro da cereali in Scozia.

Oggi la Frilli Impianti ha come maggiore cliente il mercato russo, dove Aurelio Barbieri ha firmato contratti importanti in concorrenza con la grande Società Nazionale e con tutti i più grossi gruppi europei e internazionali del settore. In questi 20 anni Aurelio ha portato la piccola Frilli Impianti (solo 15 persone) ad essere grande, perché riconosciuta tra le migliori aziende europee nel settore della distillazione per la tecnologia, il rapporto qualità/prezzo, l'assistenza pre e post collaudo, la serietà e la correttezza sul mercato e, per finire, le moltissime referenze.



SETTORE: distillazione
ANNO DI FONDAZIONE: 1992
FATTURATO: 10 milioni di Euro
NUMERO DIPENDENTI: 15
SEDE: Monteriggioni (Si)

FRILLI IMPIANTI Srl – Una storia imprenditoriale diversa

Passione, professionalità, serietà e correttezza sono i principi sui quali Aurelio Barbieri ha basato la sua vita e sui quali la Frilli Impianti in questi 20 anni ha costruito la sua credibilità, la sua forza e la sua notorietà in Europa e in diversi paesi del mondo. Nata nel 1992 dalle ceneri della Costruzioni Industriali Frilli Spa, con alcuni ex dipendenti che hanno creduto nel progetto, la società ha passato un primo triennio molto difficile (1992-1994) poi dal 1995 è iniziata una lenta ma progressiva crescita con i primi lavori all'estero (Austria, Romania, Turchia e Bulgaria).

Nel 2008 un grosso contratto in Scozia per una distilleria completa, a partire da terreno, per 75.000 l/g di Whisky o di alcol puro con trattamento acque di scarico e produzione di DDGS (mangime secco per animali). Per questo progetto il cliente aveva mobilitato tutti i maggiori gruppi di ingegneria e fornitori europei, oltre agli indiani. Dopo una prima selezione e dopo una seconda scrematura, con l'eliminazione di 7-8 concorrenti, la contesa è proseguita tra le 2 società rimaste in gara (Frilli Impianti e un grosso gruppo tedesco). La trattativa non è stata facile, in quanto la ditta tedesca era ed è un grosso gruppo di ingegneria, 100 volte più grande della Frilli Impianti, e anche perché il cliente finale riteneva la Frilli Impianti troppo piccola per un lavoro di questa complessità e dimensione (circa 20.000.000,00 di Euro per i soli macchinari). A vantaggio però della Frilli Impianti c'erano le referenze, il pre-progetto presentato e il prezzo, che alla fine hanno determinato la scelta del cliente a favore della Frilli Impianti. Questo progetto è stato un altro passo, sia per il risultato economico (il valore del contratto superava abbondantemente il fatturato annuale dell'azienda) sia per il risultato commerciale dovuto alla risonanza e all'impatto sul mercato di questa nuova fabbrica.

Già nel 2007 la Frilli Impianti era entrata sul mercato russo con un impianto per alcol di seconda mano revisionato e garantito. La tecnologia di questo impianto usato, non modernissima, era comunque avanti anni luce rispetto a tutti gli impianti russi costruiti dal grosso fornitore locale. L'impianto Frilli consumava il 50% in meno del vapore e dell'acqua di raffreddamento degli impianti russi.

FRILLI IMPIANTI oggi

Dal 1999 a oggi l'azienda ha ottenuto dei riconoscimenti dal mercato e ogni anno ha aumentato il fatturato e la sua internazionalizzazione, grazie agli sforzi commerciali in diversi paesi, alla qualità dei propri prodotti, alle referenze e all'assistenza fornita in ogni momento ai propri clienti.

In un periodo di crisi economica nazionale ed europea la Frilli Impianti ha passato il miglior quadriennio dalla sua nascita, sia come fatturato sia come risultati di bilancio. Anche per l'anno in corso l'azienda ha molto lavoro con importanti contratti in Russia, Turchia, Uzbekistan e Moldavia.

Oggi la società è chiamata a studiare progetti, per nuovi impianti e/o modernizzazione, dai più grossi gruppi industriali internazionali nel settore dei superalcolici come Whisky, Rhum, Cognac, Vodka, Grappa ecc. In questo momento l'organico è insufficiente, ma Aurelio Barbieri non si lascia trascinare da facili entusiasmi, guarda avanti come ha sempre fatto, ben sapendo che in certi paesi oltre oceano l'azienda non può essere competitiva, che in altri non ci sono progetti, che in altri non ci sono i soldi e che in altri ancora c'è un mercato saturo. Barbieri sa perfettamente che è molto facile adagiarsi e precipitare in basso, per cui nei momenti dove tutto sembra funzionare al meglio è necessario guardarsi intorno, guardare l'andamento del mercato e preparare l'azienda a nuove situazioni, a nuovi scenari e, magari, cercare di diversificare per essere pronti ad uscire con nuovi prodotti. La cosa più importante, comunque, è credere nel proprio lavoro, avere sempre degli obiettivi da raggiungere e non fermarsi.

Trend ed evoluzione del mercato del lavoro: la frontiera social e il mobile



Vittorio Maffei, Managing Director - **INFOJOBS.IT**

Vittorio Maffei è Managing Director per l'Italia di InfoJobs.it –la principale società di recruitment online in Italia e in Europa per traffico Internet, numero di offerte e curricula in banca dati– dove ha il compito di consolidare la posizione di leadership dell'azienda sul mercato nazionale e di incrementare l'utilizzo dei servizi offerti non solo tra gli operatori professionali, ma anche tra le piccole e medie aziende che costituiscono il tessuto imprenditoriale in Italia.

Maffei ha sviluppato una brillante carriera nel settore finanziario e dei servizi: ha iniziato il suo percorso prima nel Gruppo Ambroveneto, poi nel Gruppo BNP-Paribas come assistente al Direttore Commerciale di Cardif Italia. Nel 1999 ha lasciato il settore finanziario per le telecomunicazioni: prima in Vodafone dove, nel ruolo di Sales & Marketing Manager, ha lavorato su progetti che hanno dato vita a Vodafone Live; in seguito in Fastweb, dove si è occupato della creazione di servizi per massimizzare la diffusione della banda larga.

Nel 2001 è entrato in Zed Italia in qualità di Business Director ed è stato tra gli artefici del successo della filiale italiana che, nel 2004, è passata dal Gruppo Telia Sonera e Yahoo! alla spagnola Wisdom Group. Sempre nel 2004 Maffei è diventato Country Manager e Amministratore delegato della sede italiana, mentre nel 2006 è stato nominato Vice President B2B per l'Europa.

Nel gennaio del 2007 Vittorio Maffei è diventato Amministratore delegato di lastminute.com Italia, filiale italiana del colosso del turismo online controllato dal gruppo Sabre.

Nel 2009 è passato alla guida operativa di Mobango Ltd, società media londinese finanziata da Doughty&Henson e Innogest, dove il suo contributo ha permesso di incrementare traffico e fatturato. Ha partecipato alle trattative di vendita culminate con la cessione dell'azienda al gruppo Indiano People Infocom Pvt Ltd nell'estate del 2010.

SPONSOR

InfoJobs.it

Il numero 1 in Italia per l'offerta di lavoro.

SETTORE: recruiting online
ANNO DI FONDAZIONE: 2004 (in Italia)
FATTURATO: 4,5 milioni di Euro
NUMERO DIPENDENTI: 30
SEDE: Milano

InfoJobs è la principale realtà in Italia e in Europa nel settore del **recruiting online** per numero di offerte di lavoro, traffico internet e numero di CV in data base.

InfoJobs.it è il sito web **numero 1 in Italia per la ricerca di lavoro**, con il maggior numero di offerte pubblicate, dove le esigenze specifiche delle aziende incontrano le capacità e qualifiche professionali dei candidati, per trovare il lavoro giusto in modo facile e veloce.

InfoJobs.it raccoglie la più ampia varietà di CV sempre aggiornati e di tutte le tipologie, in modo da permettere alle aziende di trovare il candidato più idoneo, che risponda ai requisiti specifici dell'offerta di lavoro dell'azienda.

Ad oggi, il sito ha raggiunto il traguardo dei **3,9 milioni di candidati** e conta più di **45.000 offerte di lavoro attive** (più del doppio rispetto ai competitor). Oltre **59.000 aziende** hanno scelto di affidarsi al know-how di InfoJobs.it per la ricerca di personale.

InfoJobs.it è online in Italia da luglio 2004 e già nel 2006 si è affermato come primo player del settore. Il sito è cresciuto costantemente, raggiungendo una posizione di leadership indiscussa tra i siti specializzati nella ricerca di lavoro con 1.075.400 visitatori unici, tempo medio di permanenza sul sito superiore agli 11 minuti e oltre 28,5 milioni di pageview (Fonte: Nielsen NetRatings).

Servizio, rapidità, qualità, prestigio, innovazione e sicurezza sono le parole chiave alla base della filosofia e della strategia di InfoJobs.it. L'elevata qualità del servizio offerto e l'ottimizzazione dei processi di selezione da parte delle imprese e la ricerca di lavoro da parte dei candidati sono alla base dello straordinario successo dell'azienda nel nostro Paese.

Il ruolo di InfoJobs.it

InfoJobs.it nasce con l'obiettivo di facilitare l'incontro tra domanda e offerta di lavoro, ottimizzando i processi e rendendo la selezione sempre più rapida ed efficace per le imprese, diventandone un partner serio, affidabile ed efficiente. A questo proposito, il sito è stato sviluppato per essere particolarmente intuitivo, facile da fruire e da navigare.

Se da un lato le offerte delle aziende sono attendibili, e di qualità, dall'altro le candidature sono sempre aggiornate e pertinenti alle richieste delle aziende stesse.

I due target di InfoJobs.it

- **I Candidati:** dai neolaureati agli impiegati, dagli operai agli artigiani, ma anche i professionisti con un profilo medio-alto.
- I candidati che si rivolgono a InfoJobs.it hanno **un'età media** compresa tra i 25 e i 29 anni (27.6%). Il 24.1%, invece, è composto da 30-34enni.
- Per quanto riguarda **la formazione**, il 49.1% ha conseguito il diploma di maturità, il 21.7% ha una laurea specialistica ed il 9.9% una laurea breve.
- Il 34.1% ha maturato dai 6 ai 10 anni di **esperienza**, mentre il 20% dei candidati lavora da 3/5 anni.
- **Le Aziende:** di ogni dimensione. Dalle piccole medie imprese che costituiscono il tessuto imprenditoriale italiano, alle multinazionali.

InfoJobs Italia Srl

Via Forcella, 3 - 20144 Milano – Tel. 02.36572090

Per informazioni commerciali: commerciale@infojobs.it

Per l'ufficio stampa e comunicazione: media.relations@infojobs.it

Percorsi di carriera e di crescita personale nella piccola e media impresa



Luca Battistini, Direttore Human Resources e Responsabile Ufficio Legale - **PHONE & GO SPA - GROUP**

Viareggino di nascita ma cittadino del mondo per vocazione, laureato in giurisprudenza, collabora con il Gruppo Phone & Go Spa, primario Tour Operator nazionale, e realtà italiana della multinazionale Flash Tour, dall'Aprile 2004 ricoprendo la funzione di Direttore HR e svolgendo contestualmente la funzione di Legal Manager. Dal 2012 la funzione di coordinamento Hr è stata estesa a tutte le società del Gruppo interessando sia il comparto retail, la gestione alberghiera, la ristorazione. Negli anni 2007, 2008, 2009, 2010 è stato insignito del Premio per il lavoro quale miglior Hr manager della Toscana. Nel passato ha collaborato con prestigiose aziende nazionali tra le quali Guccio Gucci, Coestra.



Vacanze in linea

SETTORE: Tour Operator
ANNO DI FONDAZIONE: 2003
FATTURATO: 95 milioni di Euro
NUMERO DIPENDENTI: 70 solo P&G
SEDE: Via Galvani 15, Pistoia

Phone&Go, in quasi 10 anni di evoluzione, è diventato **uno dei primi tour operator italiani**. Ha iniziato l'attività nel 2003 ma si porta dietro una lunga esperienza di turismo poiché è una realtà controllata dal Gruppo Flash International, leader turistico in Egitto da oltre 25 anni e proprietario di hotel, resorts, motonavi da crociera.

Propone da sempre l'Egitto e il Mar Rosso che negli anni sono stati poi affiancati dalle **mete di vacanza più accattivanti del mondo**: Kenya, Zanzibar, El Alamein, Canarie, Emirati Arabi, Mauritius, Madagascar, Maldive, Seychelles, Messico, Repubblica Dominicana e Cuba, alle quali si aggiungono Isole della Grecia, Italia Mare, Baleari, Turchia, Tunisia e Marocco per la stagione estiva.

Propone hotels altamente selezionati dal proprio personale e crea **pacchetti vacanza ideali per qualsiasi tipologia di clientela**. La propria missione è rivolgersi a chi ha voglia di viaggiare mediante **vacanze con standard qualitativi buoni a prezzi vantaggiosi**.

Si è contraddistinto per l'introduzione del **Prezzo Finito**, un prezzo che include eventuale adeguamento carburante, che dopo la prenotazione non cambia più e che garantisce trasparenza ai clienti.

Nel corso degli anni Phone&Go ha scelto di svilupparsi sul mercato turistico attivando anche la strategia del multichannel. Per svilupparsi a valle ha dato origine a **Holiday Express Spa**, il primo network di agenzie di viaggi selfbooking. Consulenti specializzati abbinati alle ultime tecnologie informatiche sono gli ingredienti che distinguono questa realtà innovativa che garantisce ai clienti la possibilità di prenotare una vasta gamma di servizi turistici in agenzia di viaggio con la possibilità di farlo anche in autonomia grazie a monitor touch screen. Per svilupparsi a monte ha creato **Kiwi Resorts Srl**, una catena alberghiera attualmente specializzata nella gestione di hotel in Kenya, Zanzibar e Sicilia.

www.phoneandgo.it

Un'esperienza di crescita personale nella piccola e media impresa



Alberto Gabbai, Presidente - **CEZANNE SOFTWARE**

Alberto Gabbai è il fondatore di Cezanne Software. È nel Consiglio di Amministrazione dal 16 Ottobre 2000. In precedenza è stato Amministratore Delegato e Presidente di Gruppo Formula Spa. Alberto Gabbai si è trasferito negli Stati Uniti nel 2000, dopo 30 anni di esperienza in Italia, dove ha fondato, costruito, fatto crescere, gestito e infine venduto la sua azienda precedente Gruppo Formula Spa. Ha il tipico profilo dell'imprenditore nel settore high-tech: un background tecnico nell'Information Technology, capacità di relazione e una leadership naturale. Alberto Gabbai porta in Cezanne Software una solida esperienza e una comprovata capacità di saper

costruire organizzazioni di successo.

SPONSOR

Cezanne

SETTORE: Information Technology
ANNO DI FONDAZIONE: 2000
FATTURATO: 10 milioni di Euro
NUMERO DIPENDENTI: 115
SEDE: Bari, Londra

Cezanne Software è fornitore leader di **soluzioni software per la Gestione del Capitale Umano** all'avanguardia che aiutano le aziende a sviluppare, gestire, premiare e motivare la risorsa più importante – le loro persone.

Le soluzioni di Cezanne Software, fornite sia come **applicazioni in-house** che in **modalità SaaS** (Software as a Service), includono sistemi per la gestione delle performance e la gestione del talento, l'analisi salariale, la revisione retributiva, la formazione e lo sviluppo professionale, il budget dei costi salariali, risultato di un'esperienza pluriennale al fianco di clienti, consulenti indipendenti e docenti sul fronte delle migliori pratiche in tema di gestione delle risorse umane.

L'azienda si focalizza sul **fornire soluzioni flessibili e centrate sulle persone** che migliorano l'esecuzione quotidiana della strategia organizzativa, guidano i processi aziendali critici per il successo dell'organizzazione e aiutano le aziende a sviluppare e mantenere nel tempo un vantaggio competitivo basato sui talenti. In particolare, le competenze distintive di Cezanne Software sono concentrate sull'ideazione e implementazione di soluzioni software che rappresentano lo stato dell'arte nelle aree di **pianificazione delle successioni e gestione del talento, employee performance management, gestione delle persone, sviluppo e pianificazione delle retribuzioni.**

Fondata nel 2000, Cezanne ha un headquarter a Londra e uno a Bari, più altre sedi in Italia, Francia, Grecia, Spagna, Portogallo, Regno Unito, Stati Uniti e Panama.

Oggi l'azienda conta più di 700 clienti nel mondo, tra i quali Astaldi, Luxottica, NEC, Ferrovie dello Stato, Swarovski, Vodafone e Wind. Fornisce supporto ai clienti attraverso le proprie sedi in tutta Europa, America del Nord e del Sud, e attraverso una rete mondiale di partner ed OEM accreditati.

Di recente ha lanciato **Cezanne OnDemand** (www.cezanneondemand.com), la prima soluzione HR in modalità SaaS (software as a service) dedicata alle PMI, frutto di un progetto di cinque anni sviluppato nelle sedi di Londra e Bari e di un investimento in ricerca e sviluppo che supera i 5,5 milioni di euro. La soluzione On Demand, già utilizzata da 3.000 utenti in oltre 20 paesi nel mondo, offre funzionalità di **gestione dei dati HR, gestione assenze, valutazione delle performance, generazione di organigrammi aziendali, strumenti di reportistica e dashboard.** La nuova soluzione è sicura e certificata ISO 27001:2005, unico riconoscimento internazionale che garantisce l'applicazione di procedure ispirate ai più alti standard in materia di protezione dei dati; la sicurezza fisica delle informazioni è fornita dai data center di BT Italia.

Cezanne Software Spa

Via G. Amendola, 172/C - 70126 Bari
Tel. 080.5498411 - Fax 080.5498430

info@cezannesw.com - www.cezanneondemand.com - www.cezannesw.com/it/

PAUSA CAFFÈ

**NELLA ZONA ESPOSITIVA
PUOI INCONTRARE I FORNITORI
DI SOLUZIONI E SERVIZI PER LA
DIREZIONE DELLE RISORSE UMANE
E VISITARE IL DESK
DELLA CASA EDITRICE ESTE:
TROVERAI UN'AMPIA SCELTA DI LIBRI
E RIVISTE PER IL MANAGEMENT**

Approfitta del buono sconto
ricevuto all'accredito!



Un terremoto di coraggio



Lucia Landi, Responsabile Personale
CASSA DI RISPARMIO DI CENTO

Lucia Landi nasce a Chianciano Terme (SI) nel 1977 e lì rimane fino alla maturità classica conseguita nel 1996; accanto all'amore per lo studio dei classici e della filosofia inizia a maturare in lei il bisogno di realizzarsi riuscendo ad essere concretamente di aiuto e di supporto alle persone.

Si trasferisce a Firenze per frequentare la Facoltà di Giurisprudenza e si laurea nel 2001 con una tesi in Diritto Penale. Inizia il periodo della pratica Forense e dell'abilitazione alla professione legale

caratterizzata, fin da subito, da un forte impegno su temi di diritto penale, diritto minorile e diritto di famiglia oltre che da una grande passione e profonda dedizione allo studio. Continua perciò a frequentare corsi di specializzazioni in vari rami del diritto tra cui Diritto del Lavoro.

Firenze è la città delle forti amicizie e del grande amore, e si rivelerà anche la città che la porterà a maturare il cambiamento.

Nel 2004 si trasferisce a Bologna per entrare in Unicredit Banca. Inserita da subito in un percorso "accelerato", resterà nella Rete Commerciale per circa tre anni ricoprendo con entusiasmo e valore i principali ruoli di Rete, per poi muovere verso la Direzione Generale e scoprire quello che diventerà il lavoro e la passione: le Risorse Umane.

Si forma dapprima nelle Relazioni Sindacali e nell'Ufficio Legale maturando un'esperienza forte anche grazie al momento di grande trasformazione che stava attraversando il Gruppo Unicredit; prosegue il percorso come HR Business Partner seguendo la Competence Line di Organizzazione Italy e della Comunicazione.

Nonostante il forte impegno, decide di realizzare un grande sogno e nel 2007 si iscrive alla Facoltà di Filosofia - Etica ed Estetica - laureandosi nel 2009 con una tesi sulla "Comunicazione Etica in Banca".

Parallelamente, essendo inserita nel programma "Talent", partecipa a corsi di formazione specifici di Leadership e motivazione che la porteranno a iniziare il percorso di formazione come Coach (certificazione I.C.F.), utilizzando poi tale competenza al servizio dei colleghi.

L'idea che il cambiamento sia alla base di ogni evoluzione e che ognuno di noi abbia un messaggio da portare e un percorso da compiere, la portano nel 2012 ad accettare l'opportunità che le viene offerta dalla Cassa di Risparmio di Cento di ricoprire il ruolo di Responsabile dell'Unità Personale.

Il periodo di approdo in Cassa di Risparmio coincide con il terremoto che segnerà profondamente il territorio, le persone e la stessa Cassa. Ma è da questo momento di difficoltà che nascono progetti, iniziative, collaborazioni e in cui ogni dipendente mette a disposizione di tutti la propria professionalità, il proprio coraggio e la propria dedizione.

Credendo profondamente che nei rapporti umani ci sia la chiave di lettura del progresso e che ognuno di noi sia uno strumento musicale perfetto alla ricerca del proprio accordo con il resto del mondo, continua ogni giorno a lavorare perché la Cassa di Risparmio di Cento sia, per ogni dipendente, il miglior contesto dove non solo lavorare ma crescere e creare valore sostenibile.

Forte sostenitrice dell'ironia e della necessità di essere sempre positivi, ha fatto di questo atteggiamento un vero e proprio stile di leadership, che trasmette, con il sorriso, ogni giorno a colleghi e collaboratori.

Lucia, pur dedicandosi anima e corpo al lavoro, non ha mai abbandonato le altre grandi passioni di sempre: lo yoga che pratica quotidianamente ed insegna, la filosofia orientale e i viaggi.

Un terremoto di coraggio



Stefano Savini, Responsabile Direzione Personale e Organizzazione
CASSA DI RISPARMIO DI CENTO

Stefano Savini nasce a Ravenna il 19/07/1963 ove segue il percorso di studi fino alla maturità classica conseguita nel 1982. Si iscrive alla facoltà di giurisprudenza non per seguire le orme del fratello maggiore ma per una profonda e intima passione per il diritto soprattutto quello penale.

Laureatosi, inizia la pratica legale, e attraverso l'allora possibilità di esercitare tramite il patrocinio si dedica all'ambito penale come difensore d'ufficio. Nel 1989, dovendo adempiere all'obbligo del servizio militare opta per il concorso per la Scuola Ufficiali di Complemento e superando le selezioni, viene ammesso a frequentare il 137° Corso allievi Ufficiali di complemento presso la Scuola di Artiglieria di Bracciano (Rm) e successivamente, coronando un altro antico desiderio, supera il concorso per il passaggio al 56° corso per Ufficiale dei Carabinieri riservato a soli 40 allievi ufficiali tra i 1560 del 137° corso. Dopo aver svolto il proprio servizio come Ufficiale Istruttore e Comandante di Compagnia presso la Scuola Carabinieri di Campobasso, si congeda nell'ottobre 1990 e riprende la pratica legale.

Nel finire del 1990, svolge la sua prima casuale esperienza nel mondo bancario come "stagionale" ovvero cassiere assunto per sostituire personale temporaneamente assente. Nel 1991 viene assunto a tempo indeterminato come addetto di Filiale presso la Cassa di Risparmio di Bologna, e inizia un percorso professionale di natura commerciale che lo porta a ricoprire differenti ruoli in differenti realtà sino a ricoprire il ruolo di vice direttore prima in una piccola Filiale di Ravenna e poi in una Filiale di nuova apertura nel 1996 a Comacchio (Fe). Nel frattempo continua gli studi legali e nel 1994 ottiene l'abilitazione all'esercizio della professione legale superando le prove per esami presso la Corte di Appello di Bologna. Casualmente partecipa ad una presentazione di un Master in Gestione d'impresa e quasi per gioco partecipa alle selezioni, che supera anche conseguendo una borsa di studio offerta da Corriere Lavoro, a copertura dei costi del Master Profingest a Bologna. Ottiene dalla propria Banca un periodo di aspettativa di 15 mesi, e si diploma nel dicembre del 1998 al predetto master MBA e successivamente rientra all'ufficio personale della Capogruppo Caer Spa, controllante le Banche Carisbo e Banca Popolare dell'Adriatico, poi Cardine Spa comprendente anche le Casse di Risparmio del Veneto e del Friuli. In questo ambito inizia un percorso professionale come analista del personale seguendo formazione, selezione, amministrazione, strumenti di sviluppo, di valutazione. Nel maggio 2002 "fa il salto" e lascia la Banca per la sua prima esperienza come Responsabile del Personale, avendo superato la selezione per tale ruolo presso una Cooperativa Sociale del settore sanitario con sede a Cesena (Fc). Esperienza forte e densa di contenuti sviluppata in un'azienda certificata anche nelle procedure del personale e operante nell'ambito di appalti nel territorio nazionale. Sul finire del 2003 un ex collega, Direttore generale, lo chiama a ricoprire il ruolo di Responsabile della Gestione e Sviluppo del Personale presso BancaEtruria ad Arezzo dove nel tempo costruisce una struttura articolata e complessa ricomprendente le principali funzioni dell'ambito risorse umane. Nel novembre 2005 il passaggio a Cassa di Risparmio di Cento (Fe), ove si trova tuttora, chiamato a sostituire un collega prematuramente scomparso, in una realtà in cui la struttura del personale era presente solo formalmente nell'organigramma. Quasi sette anni di lavoro intenso hanno portato a compimento progetti importanti e oggi lo vedono a capo di una Direzione che coordina quattro strutture: il Personale, l'Organizzazione e Sistemi informativi, Logistica e Sicurezza, Valori e Servizi Vari (cassa centrale e personale subalterno).

Stefano, pur dedicandosi anima e corpo al lavoro, non ha mai abbandonato le altre grandi passioni di sempre: il podismo: partecipa alle gare di mezza maratona e maratona per il circolo dipendenti della Banca; la palestra, la cucina,...ma soprattutto dedica tutto il tempo libero alle sue figlie, che vivono a Ravenna, ove si reca ogni weekend, essendo un romagnolo, non emiliano, convinto e irriducibile.



SETTORE: Credito
ANNO DI FONDAZIONE: 1859
RISULTATO NETTO DELLA GESTIONE FINANZIARIA: 56.283.896 Euro
NUMERO DIPENDENTI: 429
SEDE: Cento (Fe)

Vi raccontiamo la storia di **una Banca che da oltre 150 anni gioca un ruolo fondamentale a favore dello sviluppo del territorio**, sostenendo la crescita economica e sociale della comunità, nella convinzione che l'affidabilità, la qualità del servizio e la vicinanza al cliente siano valori di successo.

Vi raccontiamo di come, da oltre 150 anni, la Cassa di Risparmio di Cento conosce bene il territorio in cui opera, conosce le persone, il tessuto industriale, gli imprenditori, i negozianti e i professionisti, conosce le loro idee, le loro necessità ed esigenze e cerca di realizzare i loro progetti.

Vi raccontiamo di come la nostra Banca cerca di difendere e rafforzare questo importante ruolo, in un contesto finanziario sempre più difficile e mutevole, o meglio, di come, comprendendo l'importanza strategica del proprio capitale umano, ha deciso **di investire nella crescita e nello sviluppo delle persone nel tempo**, quale fondamentale fonte di sopravvivenza nel mercato, per essere "grandi" anche con "piccole" dimensioni.

Vi raccontiamo cosa è successo lo scorso Maggio, di come il **terremoto** abbia profondamente segnato la nostra Cassa ma anche di come ognuno di noi abbia trovato la forza per andare avanti con ancora più passione, più grinta ed entusiasmo.

Abbiamo potuto verificare come, in una realtà come la nostra, una previsione di legge, da molti giudicata eccessiva e complicata, come quella prevista da Bankitalia in materia di *Business Continuity* abbia permesso di **ripristinare l'operatività bancaria** in poco tempo. Ma c'è di più, il sisma ha creato un evento che non era stato preventivato neanche da Bankitalia ovvero l'interruzione del servizio sia nella Direzione Generale che nelle Filiali Operative. A Cento, infatti, lo stabile storico di via Matteotti, ospita sia gli Uffici della Direzione Generale sia la Filiale Sede, punto di riferimento per la città.

Vi vogliamo raccontare di come il sisma abbia danneggiato profondamente alcune Filiali, di come abbiamo dovuto accorpate quelle dichiarate inagibili, di come siano state backupate le funzioni core della Banca.

Vogliamo però anche raccontarvi di come abbiamo deciso di **stare vicino ai colleghi**, purtroppo molti, che a causa del sisma avevano perso la casa, la tranquillità e che si erano trovati impreparati di fronte a un evento di tale potenza.

Il terremoto, si sa, è un evento straordinario e imprevedibile che da sempre coglie l'uomo impreparato, abbattendo simboli e case.

Scuote l'animo assieme agli edifici e genera crepe e fratture anche nelle certezze e nella routine dell'individuo che resta, così, disorientato e fragile. Ci ricorda la natura vulnerabile dell'essere umano, di fronte ad una natura più grande e forte. Abbiamo fortemente voluto spezzare il silenzio che spesso avvolge le emozioni più intense e profonde, le paure inaspettate e persistenti che il sisma genera ed elaborare l'evento.

A tale scopo, abbiamo organizzato **gruppi di debriefing psicologico**, volto all'elaborazione del trauma legato al sisma e ai suoi risvolti, alla gestione dei sintomi da stress e al ripristino delle risorse personali indispensabili per affrontare l'emergenza in atto.

Questa è un pezzo della nostra storia, un pezzo di noi...

Buona flessibilità a tutti



Silvia Testa, Regional Director - **RANDSTAD**

Silvia Testa è Regional Director del centro sud Italia di Randstad. Laureata in Filosofia all'Università Statale di Milano, dopo una prima esperienza triennale nell'ambito degli acquisti presso una multinazionale americana, leader mondiale nel settore dei giocattoli, privilegia l'ambito delle Risorse Umane, specializzandosi con un Master in Selezione, Valutazione e Sviluppo delle Risorse Umane.

Alla fine degli anni Novanta entra in Randstad, dove coglie l'opportunità di coniugare la convinzione della centralità del ruolo delle persone per il successo delle organizzazioni, con lo spiccato interesse per l'attività commerciale. Nel Gruppo multinazionale, specializzato in servizi di ricerca, selezione e formazione del personale, ricopre per i primi tempi il ruolo di Responsabile di Filiale. Segue il rapido sviluppo che dal 2000 interessa il settore e che vede crescere i servizi dell'Agenzia dedicati alle Risorse Umane. Attraverso una crescita continua in ruoli commerciali e gestionali via via più complessi, nel 2005 diviene Regional Director del Nord Ovest dell'Italia e membro del board di Randstad Italia.

La cura dei propri collaboratori e clienti, il lavoro di squadra, l'impegno costante in nuove sfide per se stessa e per il mercato in cui opera, l'orientamento all'eccellenza sono tra i suoi credo più forti.

SPONSOR



SETTORE: staffing
ANNO DI FONDAZIONE: 1999 (Italia)
FATTURATO: 440 milioni di Euro
NUMERO DIPENDENTI: 660 (Italia)
SEDE: Milano

Randstad Holding nv, è attiva dal 1960 nella ricerca, selezione, formazione di Risorse umane e somministrazione di lavoro.

Presente in oltre 40 Paesi con 4.100 filiali e 25.500 dipendenti, oggi è la seconda agenzia di servizi Hr al mondo. Dal 1999 in Italia, Randstad conta oltre 700 dipendenti e circa 200 filiali a livello nazionale. Randstad è la prima Agenzia per il Lavoro certificata SA8000 (Social Accountability 8000) in Italia.

In risposta alle mutevoli esigenze dei mercati e seguendo una precisa strategia di crescita, Randstad Holding ha creato le **divisioni specializzate**. In Italia sono presenti: Randstad Call Center, Randstad Medical, Randstad Finance&Administration, Randstad Secretary, Randstad HOpportunities interamente dedicata alla ricerca e selezione di categorie protette (in ottemperanza della Legge 68/69), Randstad Insurance, Randstad Banking, Randstad Rentrée ed infine Randstad Technical&Engineering.

Randstad offre servizi mirati in grado di rispondere a molteplici esigenze: con **Randstad Hr Solutions e Hr Services** vengono sviluppati e gestiti servizi di formazione.

Attraverso l'insediamento di proprie filiali all'interno delle aziende e con la consulenza costante di un account specialist, la divisione **Randstad Inhouse** provvede al reclutamento, alla selezione, alla gestione, all'amministrazione e alla fidelizzazione del personale.

Randstad Professionals, infine, è specializzata nella ricerca e selezione di middle, senior ed executive management nei settori Finance, Technical&Engineering, Marketing&Sales.

Per maggiori informazioni: www.randstad.it

Direzione operativa

Randstad Group Italia Spa Società Unipersonale

Via Lepetit, 8/10 - 20124 Milano

Tel. 02.98987.1 - Fax 02.93650286

La moda italiana: un punto di incontro tra cultura e business



Maristella Giannini, Assistant Dean - Head of Marketing Department
POLIMODA

Maristella Giannini nasce a Montepulciano (Si) anche se la sua famiglia risiedeva a Firenze, città dove ha sempre vissuto e lavorato, sposata ha un figlio che le ha regalato una splendida nipotina. La sua carriera inizia nel 1971 in una grande azienda, L. Manetti – H. Roberts & C., dove fino al 1979 ha ricoperto ruoli nell'ambito della direzione del Personale per poi passare alla direzione Marketing. Dopo una breve esperienza come assistente al Direttore Marketing, nel 1980 diventa Product Manager della più importante linea di prodotti di igiene personale che, nel giro di cinque anni, passa da 15 miliardi (vecchie lire) di fatturato a 100 miliardi e si posiziona come marca leader nei mercati nei quali opera. Durante questi anni diventa Group Product Manager, è responsabile della pianificazione strategica dall'analisi dei mercati, all'ideazione e al lancio di nuovi prodotti; della gestione economico-finanziaria, della strategia di comunicazione e di promozione, ha rapporti diretti con il board dell'azienda e partecipa a meeting internazionali. Nel 1987 diventa responsabile del lancio di nuovi prodotti e successivamente le viene affidato anche il ruolo di responsabile delle Pubbliche Relazioni. Fra le molteplici attività di P.R. si occupa anche della sponsorizzazione della squadra di basket di Firenze, militante nel campionato di A1. Nel 1990 si occupa dell'extension line di un importantissimo e storico marchio dell'azienda, lancia una nuova linea e raggiunge in poco tempo interessanti quote di mercato e le viene riconosciuta la qualifica di Dirigente aziendale come Marketing Manager. Nel 1996 lascia l'azienda, che si trasferisce a Milano, e inizia a lavorare come consulente aziendale per aziende del settore dell'igiene personale e non. La sua esperienza nel campo del marketing le consente di accettare la docenza di un modulo di pianificazione strategica nel corso di Economia e Marketing della Moda che Polimoda aveva in collaborazione con l'Università di Firenze. Inizia così la sua entusiasmante esperienza nell'Istituto Internazionale di Fashion Design & Marketing dove tiene corsi di marketing, di management, collabora nell'organizzazione degli eventi e tiene rapporti con le aziende del settore. A partire dall'anno accademico 1999/2000 le viene affidato l'incarico di progettare la struttura del dipartimento di marketing con corsi triennali post diploma e master post laurea. Si tratta di piani di studio innovativi, che tengono conto delle esigenze delle aziende, che formano figure professionali preparate per l'area marketing management, per il buying, per il retail e il visual merchandising. Intenso è stato il lavoro di costruzione del corpo docente, punto di forza di Polimoda, attraverso la ricerca, selezione e scelta di professionisti molto preparati, esperti del settore di appartenenza, che portano la loro quotidiana esperienza del mondo del lavoro. Continuo e fondamentale il mantenimento dei rapporti che Maristella Giannini tiene con le aziende presso le quali gli studenti alla fine del percorso formativo effettuano il loro stage. Proprio per questo ha partecipato attivamente al lancio di Polimoda Consulting (collegata a Polimoda campus) che fa formazione e consulenza aziendale. Durante questi anni, nella sua qualità di relatore di tesi ha avuto il piacere di presenziare al Quirinale, alla consegna di premi di laurea del Comitato Leonardo, da parte del Presidente della Repubblica. In questi anni il dipartimento di marketing si è notevolmente sviluppato sia come offerta formativa, sia come numero di studenti e ha contribuito in modo sostanziale alla crescita dell'Istituto sia in Italia sia in campo internazionale: il 50% degli studenti che si iscrivono a corsi Polimoda provengono da tutti i paesi del mondo. Maristella Giannini grazie alle sue capacità relazionali e all'entusiasmo che ha sempre contraddistinto il suo operato, rappresenta per gli studenti e per i docenti un punto di riferimento sia didattico che personale.

POLIMODA

SETTORE: formazione moda
ANNO DI FONDAZIONE: 1986
FATTURATO: 8.853.000 Euro
NUMERO DIPENDENTI: 46
SEDE: Villa Favard, Firenze (oltre ad altre due sedi a Firenze per la didattica)

Polimoda, Istituto internazionale di fashion design e marketing, è un centro di eccellenza italiano, riconosciuto a livello internazionale per l'alta qualità dell'offerta didattica orientata al settore moda.

Con sede a Firenze presso Villa Favard, Polimoda è nato nel 1986 da una iniziativa progettata e finanziata dai Comuni di Firenze e Prato, dalle associazioni imprenditoriali in collaborazione con il Fashion Institute of Technology (FIT) della State University of New York. Dal 2006 ne è Presidente **Ferruccio Ferragamo**, presidente dell'omonima multinazionale, e, dal 2007, il Direttore è Linda Loppa, nome di rilievo internazionale per la formazione moda.

Oltre 1000 studenti, oltre la metà dei quali stranieri provenienti da più di 30 diverse nazionalità, e l'88% di studenti che trovano lavoro entro 6 mesi dalla fine degli studi, sono i numeri dell'Istituto che sottolineano il successo di una formula didattica che permette di **studiare tutti i profili di cui il sistema moda ha bisogno**, grazie anche ad un corpo docenti dalle prestigiose esperienze in aziende del settore.

Accanto alle professionalità più strettamente legate al mondo della **creazione** e del **design** si affiancano infatti figure orientate alla **comunicazione**, al **marketing** e alla **gestione manageriale** delle aziende del comparto. Il **continuo contatto con le aziende** è il valore aggiunto di Polimoda che è così in grado di organizzare corsi con piani di studio che preparano professionisti completi, in grado di inserirsi immediatamente nel mondo della moda e in tutte le posizioni collegate.

Dal 2002 l'attività dell'Istituto si è ulteriormente arricchita grazie a **Polimoda Consulting** che si occupa di consulenza alle aziende del settore moda, di internazionalizzazione e di formazione continua del personale attraverso progetti realizzati ad hoc per il contesto aziendale.

A gennaio 2012 l'inaugurazione della nuova sede di **Villa Favard**, nel cuore di Firenze, che si aggiunge alle sedi storiche di Villa Strozzi e del Design Laboratory.

www.polimoda.com – www.polimodamag.com

Il Viaggio. Le aziende e ruoli ricoperti come tappe di crescita e miglioramento personale



Antonio Bernardi, Responsabile Risorse Umane e Organizzazione
VETRERIA ETRUSCA

Antonio Bernardi nasce a Frassinoro (Mo) e da subito la sua famiglia si trasferisce a Follonica (Gr).

Il suo percorso professionale inizia con il ruolo di operaio turnista presso le Acciaierie di Piombino, Gruppo Finsider, per circa dieci anni. All'inizio degli anni '80 accetta la proposta di fare un'esperienza sindacale a Genova, nell'allora FLM, con responsabilità progressiva di tutti i più importanti settori, dalla siderurgia, all'elettromeccanica, dal nucleare all'elettronica fino ad assumere l'incarico di segretario provinciale.

Al termine di cinque anni sfidanti decide di cambiare prospettiva professionale ed entra nel Gruppo Ansaldo nell'area del personale e delle relazioni industriali.

Dopo uno stage presso l'Italtractor di Castelvetro (Mo), all'inizio del 1986 è destinato a Gioia del Colle (Ba) in Termosud dove lavora come responsabile del rapporto di lavoro per poco più di un anno. Nel 1987 quindi è destinato alla costruenda centrale ENEL di Brindisi sud come Responsabile delle relazioni industriali per Ansaldo, main contractor dell'investimento.

Nel 1989 entra in Himont (Joint Venture tra Montedison ed Hercules) come Responsabile del personale dello Stabilimento di Brindisi e nel 1992 assume lo stesso incarico anche per quello di Terni, dove si trasferisce 2 anni dopo.

Nel 1995 è a Ferrara e passa alla Montell, joint venture tra Montedison e Shell come HR Director Europe del branch Montell Technology di ricerca e sviluppo diventando poi HR Director WW con la responsabilità della compensation per tutta la joint venture. Gestisce, in aggiunta, l'Assessment Center a Bruxelles per la selezione di neo laureati.

Nel 2000 è a Bergamo in 3V, multinazionale italiana chimica dove resta per circa un anno come Direttore Risorse Umane.

Nel 2001 si trasferisce in Toscana, nella provincia di Siena ed entra in CALP Spa, Cristalleria Artistica la Piana, dove resta fino a metà 2007 nel ruolo di Direttore Risorse Umane e Organizzazione.

Dall'autunno 2007 a tutt'oggi gestisce l'area Risorse Umane e Organizzazione di Vetreteria Etrusca Srl.



SETTORE: produzione e commercializzazione di articoli speciali in vetro

ANNO DI FONDAZIONE: 1951

FATTURATO: 50 milioni di Euro

NUMERO DIPENDENTI: 150

SEDE: Montelupo Fiorentino (Fi)

Con la costituzione, nel 1951, della società Cooperativa Operai Vetrai (C.O.V) inizia la grande avventura dell'azienda. Nel settembre dello stesso anno, con un forno a vetro verde da 4 tonnellate di capacità produttiva, prende avvio la produzione con la realizzazione dei primi fiaschi di capacità superiore ad 1 litro con macchine semi automatiche.

L'anno seguente inizia la rivestizione dei fiaschi.

La C.O.V. subentra poi nell'attività e nello stabilimento di Vetreria Etrusca in Empoli con il cambiamento della ragione sociale in Vetreria Etrusca.

All'inizio degli anni sessanta, l'azienda si trasferisce nella vecchia sede di Montelupo Fiorentino e nel 1970 è automatizzata la **produzione di fiaschi e di alcuni oggetti fantasia**.

All'inizio degli anni '80 la Società presenta sul mercato bottiglie di forme esclusive ed originali nel settore dell'olio d'oliva e vasi per sott'oli e sott'aceti

Nel 1985 riceve il *Premio internazionale Caterina de' Medici* per aver contribuito «con l'attrattiva e l'originalità dei suoi contenitori» alla divulgazione dei prodotti alimentari italiani di pregio nel mondo.

Nel 1994 Vetreria Etrusca acquisisce un nuovo e moderno stabilimento e trasferisce la produzione ad Altare (Savona). Con una capacità produttiva giornaliera di 100 tonnellate in 2 colori, Extrabianco e Mezzobianco, vengono sviluppati molti nuovi **articoli destinati a tutti i settori merceologici**.

Nel 2000 inizia la produzione di contenitori in un nuovo colore il Verdetrusco® che si aggiunge ai due precedenti con il contemporaneo potenziamento della capacità produttiva.

Nel 2003 la Sede storica di Montelupo Fiorentino è trasferita in un moderno immobile progettato nel rispetto delle tradizioni del luogo e della storia di Vetreria Etrusca.

Gli anni 2000 vedono un solido sviluppo dell'azienda in termini di volumi e fatturato con la presentazione di nuovi contenitori e la messa a punto di "bocche" anticontraffazione.

Nel 2005 e 2006 Vetreria Etrusca entra a far parte del Europe's 500, la classifica realizzata da Entrepreneurs for Growth che segnala le **PMI del Vecchio Continente con il più alto tasso di crescita di occupati** rispettivamente nel triennio 2002-2005 e 2003-2006.

Nel 2008 gli analisti di Dun & Bradstreet riconoscono a Vetreria Etrusca il **rating di massima affidabilità** a testimonianza del progressivo sviluppo dei ricavi di vendita, della crescente redditività operativa e del continuo miglioramento dello standing finanziario.

Nel 2009 riceve l'Attestato di Eccellenza da parte di Confindustria.

Il 2009 è anche l'anno della radicale ristrutturazione tecnico produttiva con il rifacimento e l'ampliamento dello stabilimento e un significativo incremento della capacità produttiva portata a 200 tonnellate giorno.

Oggi Vetreria Etrusca si colloca **ai vertici della produzione e commercializzazione di articoli speciali in vetro per i settori del vino, spumante, distilleria, olio e aceto, vasi e birra**.

Con una rete di agenti e distributori esclusivi opera in 40 Paesi del mondo e raggiunge un fatturato annuo di circa 50 milioni di euro. Il personale dipendente ammonta a circa 150 unità.

...è anche una storia



Giuseppe D'Alessandro, Presidente
UNIONE AMIATINA SOC. COOP

Giuseppe D'Alessandro nasce nel 1950 a Castell'Azzara (Gr), da madre casalinga e padre minatore (miniere del Monte Amiata, estrazione di cinabro per la produzione di mercurio). Il suo percorso lavorativo inizia fin da giovanissimo all'interno del movimento cooperativo. Nel 1972 dopo il congedo militare, con la qualifica di Capo Cantiere ha lavorato per tre anni alle dipendenze degli enti locali del territorio che si occupavano di assetto idrogeologico e forestazione utilizzando finanziamenti pubblici. Gli addetti erano principalmente

giovani in cerca di prima occupazione e lavoratori coinvolti nel processo di riconversione delle miniere di mercurio in dismissione dai primi anni settanta.

Nel 1975, D'Alessandro, con gli altri giovani lavoratori, costituisce una cooperativa agricolo forestale (C.A.F.) della quale assumerà la presidenza. Le finalità primarie della cooperativa erano quelle di dare risposte alle richieste di lavoro della zona, accompagnate da concrete prospettive di qualificazione e specializzazione dei lavoratori impiegati.

Dal 1976 al 1982, periodo della sua presidenza alla CAF, D'Alessandro gestisce un processo di crescita della cooperativa che, oltre a operare in ambiti squisitamente forestali e di riassetto del territorio della Provincia di Grosseto, si indirizza anche al recupero delle terre incolte del comune di Castell'Azzara (Gr) e dei comuni limitrofi potenziando l'organico a 60 a circa 100 addetti.

Nel 1980 viene eletto presidente del Consorzio delle Cooperative produttrici del Monte Amiata di Santa Fiora (Gr). Il consorzio viene costituito in piena crisi delle miniere di mercurio per la realizzazione e la gestione di uno stabilimento orientato alla trasformazione di carni suine. In breve tempo lo stabilimento raggiunge un organico di circa 100 unità e con la sua produzione di cotti e insaccati, si afferma per la qualità, tra le principali marche nazionali del settore.

Nel 1987 a seguito di un progetto nazionale di riorganizzazione delle cooperative agroalimentari di Legacoop, viene costituito il gruppo UNIBON nel quale viene incorporato anche il consorzio dell'Amiata.

Nel 1990 D'Alessandro viene chiamato alla presidenza della Coop Unione Amiatina (cooperativa di consumatori) che in quegli anni inizia una fase di riorganizzazione e sviluppo di tutta la rete di vendita. Nel 1990 contava 10 negozi esclusivamente ubicati nel territorio amiatino con un fatturato di vendita di 14 miliardi di lire. I dipendenti erano 45 e i Soci 3.350.

Dal 1995 al 1999, contemporaneamente al mandato di presidente di Coop Amiatina, viene chiamato a progettare e gestire la riapertura, con responsabilità primaria, di un caseificio nel comune di Arcidosso (Gr) per la produzione di formaggi pecorini.

Nel 2007 D'Alessandro inaugura l'apertura del primo negozio della provincia di Viterbo al quale, negli anni successivi, ne seguiranno altri tre.

Nel 2010 Coop Unione Amiatina celebra i propri cinquant'anni dalla costituzione e nello stesso anno D'Alessandro compie vent'anni di presidenza. La prima cooperativa di consumo del Monte Amiata è stata costituita a Castell'Azzara nel 1886.

Oggi la rete di vendita conta 18 negozi dislocati nelle province di Siena, Grosseto e Viterbo. Gli addetti sono circa 240 (di cui il 90% a tempo indeterminato) e i soci consumatori circa 26.000. Il fatturato preventivo 2012 sarà pari a circa 50 milioni di euro.

Coop Unione Amiatina fa parte del consorzio nazionale Coop Italia ed è nel gruppo delle 10 medie aziende della grande distribuzione cooperativa.

Nel corso di questi anni D'Alessandro è stato chiamato a far parte degli organismi dirigenti del sistema Coop, tra cui il Consiglio di Amministrazione Coop Italia. A tutt'oggi è Sindaco Revisore Legacoop Nazionale e fa parte della Direzione nazionale Associazione Nazionale Cooperative di Consumo (ANCC) e del Consiglio di Amministrazione FIN.PA.S. s.r.l.



Unione Amiatina

SETTORE: grande distribuzione cooperativa
ANNO DI FONDAZIONE: 1960
NUMERO DIPENDENTI: 240
FATTURATO: 50 milioni di Euro (stima per il 2012)
SEDE: Pordenone

La cooperativa si propone di:

- tutelare gli interessi e la salute dei consumatori, soci e non, fornendo beni e servizi di qualità alle migliori condizioni;
- Promuovere i valori di solidarietà e uguaglianza.

Estratto dell'Articolo 4 dello Statuto Sociale – marzo 2008

	31 dicembre 2011
Soci	25.913
Sezione Soci	13
Capitale sociale	€. 297.738
Prestito da Soci	€. 23.961.355
Punti vendita	17

Nel 1886 nasce a Castell’Azzara (GR) la prima cooperativa di consumatori. Le cooperative di consumo in Amiata, così come in Italia e in Europa, nascono dalla necessità delle persone di unirsi per facilitare l’approvvigionamento a basso costo di merci principalmente alimentari.

Nel corso degli anni cambiano le condizioni economiche e sociali e la cooperazione di consumo si sviluppa rispondendo in modo coerente alla esigenze di richiesta di nuovi servizi.

Nel 1960 le cooperative locali dei piccoli paesi di Bagnore, Castell’Azzara, Bagnoli, Bagnolo e Casteldelpiano costituiscono Coop Unione Amiatina. Immediatamente dopo vi aderiscono anche Santa Fiora e Arcidosso. Nei successivi anni '70 e '80 anche altre cooperative del territorio dell’Amiata entrano a far parte di amiatina. Negli anni '90 viene avviata un’impegnativa fase di ampliamento e ammodernamento dei punti di vendita con un conseguente ulteriore radicamento sociale, divenendo sempre di più punto di riferimento per i soci e i consumatori.

Negli anni le politiche di sviluppo sono state orientate alla riqualificazione della rete di vendita esistente e allo sviluppo in aree nuove. È stato programmato e attuato un piano di investimenti nel breve periodo che interessava i territori contigui con caratteristiche simili per dimensioni e con una rilevante vocazione turistica. Nel 1994 viene aperto un nuovo negozio a Pienza e nel 1997 vengono acquisiti i punti vendita di Manciano, Pitigliano e Castelnuovo Berardenga.

Nel 2007 prende il via il piano di sviluppo nell’alto Viterbese con l’inaugurazione del negozio di Canino. Negli anni successivi vengono aperti i punti vendita di Grotte di Castro e Bolsena e nel 2012 Montalto di Castro. A oggi la rete di vendita, è costituita da supermercati con insegna Incoop con dimensioni massime di 500 – 600 metri. Quelli di Coop Amiatina sono negozi di vicinato che si differenziano dalla rete di vendita del sistema coop con insegna Coop e Ipercoop.

		Budget 2012
Supermercati n. 9 (superiori a mq 270) superficie di vendita	Abbadia San Salvatore • Casteldelpiano • Arcidosso • Pitigliano • Manciano • Canino • Grotte di Castro • Bolsena • Montalto di Castro	€. 40.360.000
Superette n. 6 (da 150 a 270 mq) superficie di vendita	Castiglione d’Orcia • Castell’Azzara • Piancastagnaio • Santa Fiora • Pienza • Castelnuovo Berardenga	€. 10.150.500
Tradizionali (inferiori a 150 mq) superficie di vendita	Bagnore • Vivo d’Orcia • Bagnolo	€. 1.353.500

Parallelamente all’espansione è stata curata la crescita e l’ottimizzazione delle risorse professionali con una conseguente ridefinizione organizzativa delle funzioni operative in un’ottica di presidio del piano di sviluppo e di rafforzamento commerciale.

Come costruire la propria identità personale su internet



Laura De Benedetto, Presidente - **ASSOCIAZIONE TOSCANAIN**

Social networking addicted per professione (lavora in una realtà leader del web advertising) e per passione (è tra le utenti italiane con più contatti diretti su LinkedIn - quasi 12.000 - ma non scherza neanche su Facebook, Twitter, Foursquare, ecc...), Laura De Benedetto è nata a Taranto, dove ha vissuto per 18 anni. Si laurea in Chimica a Torino trascorrendo un anno a Cambridge (UK) con una borsa di studio Erasmus, e due anni a Potenza per fare ricerca universitaria. Sceglie poi di andare a vivere a Milano per frequentare un MBA (Master in Ingegneria per la Gestione d'Impresa del MIP - Politecnico di Milano) e dedicarsi, finalmente, al lavoro che più era nelle sue corde: l'organizzazione di convegni per manager (ISole24ORE), la consulenza strategica (CapGemini Ernst&Young) e tecnologica (società partner Oracle), per arrivare quindi al marketing di Microsoft (lancio italiano di Windows Media Center). Per motivi personali si trasferisce a Firenze trasformando la sua passione per il web nel suo lavoro in Dada (lavora nello staff Publisher di Simply, un servizio di web advertising). Nel 2008 nella vita di Laura arrivano due meravigliose novità: la nascita di Francesco e quella di FlorenceIN, l'associazione di Business Social Networking che nel 2010 diventa Toscanain, allargando il raggio d'azione a tutta la Toscana con successi e una rete di contatti virtuali e reali sempre crescenti.

PARTNER



L'associazione di **Social Networking professionale ToscanalN** nasce per dare l'opportunità, a chi lavora in Toscana ed è già connesso sulle principali community online, di incontrarsi mensilmente di persona, per conoscersi, fare networking parlando di lavoro davanti a un buon bicchiere di vino, identificare nuove opportunità e sviluppare sinergie professionali.

ToscanalN è un'associazione senza fini di lucro che conta già circa **6.000 iscritti** nei diversi gruppi sulle **community web** (LinkedIn, Facebook, Twitter, ecc.) e oltre **1.600 soci tesserati**, con numeri in costante crescita tra cui i soci onorari **Matteo Renzi**, Sindaco del Comune di Firenze, **Paolo Barberis**, Presidente di Dada, **Mary Ellen Countryman**, Console Generale USA a Firenze e **Claudio de Polo Saibanti** Presidente di Alinari24ORE.

Ne fanno parte professionisti e dipendenti delle maggiori aziende toscane, scuole e università, imprenditori, giornalisti, avvocati, architetti, formatori, head hunter, consulenti. ToscanalN fa parte della **Federazione nazionale ClubIN** (circa 50.000 iscritti in tutta Italia).

Per entrare a far parte dell'associazione basta registrarsi gratuitamente al sito associativo www.toscanain.org, entrare nel gruppo ToscanalN dei principali social network LinkedIn, Twitter, Facebook, ecc. e partecipare ad uno dei prossimi eventi. La quota associativa 2012 è stata mantenuta a 20,00 Euro e permette di fruire delle convenzioni siglate in Toscana con ristoranti, negozi, corsi di formazione, acquisti online, ecc.

Sito: www.toscanain.org

Blog: <http://blog.intoscana.it/toscanain>

Facebook: www.facebook.com/toscanain

Twitter: @toscanain

Un ruolo, tante storie



Andrea Bellucci, He Director - TRIGANO

Andrea Bellucci, 49 anni, sposato e padre di due figli, è Direttore risorse umane e organizzazione di Trigano Spa dal 2008.

Laureato in giurisprudenza e avvocato, sceglie subito di lavorare in azienda anziché esercitare la professione, maturando una solida esperienza come legale d'impresa prima in Sammontana dove lavora per 10 anni dal 1991 al 2001 e poi in Pramac, dove arriva nel 2002 e rimane fino a inizio 2008.

In Pramac inizia un percorso professionale internazionale, che lo porta ad occuparsi di start up di nuove aziende, joint venture, ed anche della gestione di un Team motociclistico di MotoGP. Amplia le proprie responsabilità, assumendo ben presto anche la direzione delle risorse umane e dell'organizzazione, da cui resta affascinato decidendo di farne la propria attività principale. Supervisiona inoltre le aree ICT e Sistema Qualità. Nel 2008 entra in Trigano dove gestisce un processo di rilevante riduzione dell'organico accompagnandolo con iniziative di comunicazione, sviluppo, formazione e coinvolgimento del personale. Affianca inoltre il team dedicato alla implementazione del progetto Lean nella fase di applicazione dei principi del Lean Thinking agli uffici.

Sportivo appassionato, pallavolista praticante fino al 2012, è attualmente vicepresidente della ASD Unione Sportiva Empolese Pallavolo e tenta, con alterne fortune, di trasferire i principi di gestione del personale di un'azienda nella gestione di una squadra e viceversa.

TRIGANO

SETTORE: produzione autocaravan
ANNO DI FONDAZIONE: 1976
NUMERO DIPENDENTI: 350
FATTURATO: 90 milioni di Euro (fcst)
SEDE: San Gimignano (Si)

Nel 1976 la Caravans International è la più grande Azienda di caravan (roulottes), quotata alla Borsa di Londra e presente anche in Italia con una sede commerciale a Varedo (Mi).

Nel gennaio del 1983 Pierluigi Alinari rileva la filiale italiana della Caravans International, dando così vita alla italiana Caravans International Spa.

Il 1996 è l'anno della svolta con l'arrivo della merchant bank Schröder: un fondo di investimento gestito dal colosso finanziario rileva la maggioranza azionaria della Caravans International con l'obiettivo di proiettarla ancor più sul mercato europeo. L'azienda si ristruttura fortemente con l'inserimento di un team giovane e motivato e puntando su design, razionalizzazione del processo produttivo e soddisfazione del cliente.

Nel 1999 Caravans International entra a far parte del Gruppo Trigano, leader europeo del settore del plein air che occupa attualmente circa 3.600 persone in Europa, con un fatturato consolidato di 749 milioni di Euro (2011).

Nel 2001 viene inaugurato il nuovo polo industriale di Cusona (San Gimignano), un complesso di circa 80.000 mq che racchiude in tre stabilimenti l'intero processo produttivo.

Nel febbraio 2002 Caravans International cambia la ragione sociale nella attuale "Trigano S.p.A."

Oggi Trigano produce e commercializza i suoi camper con i due marchi "CI" e "Roller Team" e si conferma al vertice delle aziende di settore con una quota di mercato italiano del 17 %, una rete di distribuzione di 200 concessionari in Europa e una capacità produttiva di 3.300 unità.

Trigano opera con un Sistema di Gestione Integrato Qualità, Ambiente e Sicurezza nel rispetto delle normative UNI EN ISO 9001, UNI EN ISO 14001, e OHSAS 18001, riconosciute attraverso verifiche di sorveglianza periodiche da parte dell'ente di certificazione TÜV sud Italia.

Dopo la forte crisi economica che ha segnato il mercato italiano del camper, la risposta della Trigano è stata il progetto "**Lean Production**": con questo sistema l'azienda si è riorganizzata sia internamente, contenendo gli spazi utili al montaggio e riducendo stock di materie prime, sia esternamente, riuscendo a produrre a "lotto1" in base agli ordinativi ricevuti e non in una logica di stoccaggio.

La Mission di Trigano

Siamo una società storica, punto di riferimento del settore del camper e nel territorio.

Insieme ai concessionari e ai fornitori Trigano vuole continuare ad essere un sistema eccellente proiettato a garantire la massima soddisfazione del cliente e del sistema stesso, armonizzando e sviluppando competenze e motivazioni di tutti gli attori che partecipano al processo.

La passione di Trigano è di far vivere alla famiglia il sogno di **viaggiare in libertà**, sentendosi come a casa, **in sicurezza, nel rispetto dell'ambiente e a prezzo accessibile**.

PARTNER

AIDP

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE

Gruppo Regionale Toscana

AIDP (Associazione Italiana per la Direzione del Personale) è un'associazione apolitica e senza fini di lucro che riunisce tutti coloro che operano nel nostro Paese in funzioni direttive, di responsabilità e di consulenza nell'area del Personale di aziende e istituzioni pubbliche e private, nonché coloro che si occupano delle problematiche del rapporto Persona e Lavoro in qualità di studiosi, ricercatori e accademici.

Costituitasi nel 1960, si prefigge lo scopo di valorizzare la professionalità dei Soci e di essere componente attiva nel processo di sviluppo delle Risorse Umane nelle organizzazioni lavorative, nel più ampio quadro dell'evoluzione sociale del Paese, al fine di promuovere la centralità della Persona e della dignità umana all'interno dell'impresa e della società.

Aidp prende parte a progetti a livello nazionale ed internazionale ed è promotrice di ricerche sulle più importanti tematiche attinenti il mondo del lavoro e il futuro della direzione Hr. L'attività dell'associazione è anche fortemente rivolta verso i giovani in cerca di occupazione e di orientamento professionale per i quali promuove Master di I e II livello, incontri e opportunità di stage.

L'associazione organizza annualmente il proprio **Congresso Nazionale** che costituisce l'appuntamento italiano fondamentale per l'aggiornamento e l'analisi strategica sul management delle Risorse umane e sul mondo del lavoro.

Aidp oggi riunisce **oltre 3.000 Soci** ed è articolata in **16 Gruppi Regionali**. Con **Aidp promotion srl** e i Gruppi Regionali organizza gratuitamente per i propri Soci oltre 200 incontri formativi d'eccellenza all'anno e attiva confronti e analisi di aggiornamento sul mercato del lavoro e sul business delle Human Resources.

È componente attiva dell'EAPM (Associazione Europea di Direzione del Personale), della WFPMA (Federazione Mondiale delle Associazioni di Direzione del Personale), e fondatrice, insieme a Francia, Spagna, Portogallo, Algeria, Marocco e Tunisia della Federazione Mediterranea per lo studio e la diffusione delle tematiche relative alla gestione delle Risorse Umane. L'impegno di Aidp per forme di lavoro rispettose della Persona e del suo benessere psicofisico è una tradizione dell'associazione, sottolineato nel 2006 dall'adesione al Global Compact dell'ONU e dalla stesura del primo Codice Etico-Deontologico dei Responsabili delle Risorse Umane nell'area euro.

Aidp ha una presenza significativa nel mondo dell'**editoria** con le riviste *Direzione del Personale*, *Hamlet* e *HR On Line*. Inoltre è presente in libreria con la collana di libri sul Management delle Risorse umane con Guerini & Associati Editore e in edicola con la collana di libri realizzata in collaborazione con Class Editori. Nel rispetto della Direttiva Europea 2005/36 e del DLGS 206/2007 in tema di riconoscimento delle qualifiche professionali e di circolazione occupazionale nella Comunità Europea, Aidp ha istituito il 3 maggio 2008 il **Registro Nazionale Italiano dei Professionisti Hr**, avviando così la formalizzazione della "famiglia professionale Hr".

All'interno del progetto **Aidp 2.0** ha dato vita nel 2008 al Forum **www.aidpforum.it**, importante strumento di *knowledge sharing* per la condivisione e lo scambio di informazioni relative al mondo delle Risorse umane e nel 2009 al gruppo **AIDP LinkedIn**, per fare rete professionale e offrire alla propria community un ambiente di confronto e di dialogo diretto, libero e immediato.

AIDP – Associazione Italiana per la Direzione del Personale

Gruppo regionale Toscana

Presidente: Carlo Stroschia

Via Jacopo da Diacceto, 48 - 50123 Firenze

Segreteria regionale: Margherita Bertoldi - Università di Firenze

Tel. 055.2701934

aidptoscana@aidptoscana.it

PARTNER



ASSOCIAZIONE ITALIANA FORMATORI

Aif è l'Associazione dei Formatori Italiani e riunisce tutti coloro che operano nelle diverse fasi del processo formativo, con ruoli differenti, sia all'interno che all'esterno delle organizzazioni e delle istituzioni, al fine di generare, fornire e sviluppare professionalmente l'apprendimento degli adulti e l'evoluzione delle persone.

Aif è consapevole che l'apprendimento e la rete delle conoscenze-competenze sono oggi la prima leva per lo sviluppo, la crescita, la continuità e la generazione di valore, sia in termini economici che sociali per l'individuo, l'organizzazione, i territori locali, l'intera nazione.

Aif:

- promuove e rappresenta i bisogni e i legittimi interessi di chi opera, in modo differenziato, nei processi di apprendimento, tramite molteplici azioni, quali la pubblicazione del primo Manifesto per lo Sviluppo della Formazione in Italia;
- Contribuisce all'analisi, alla valutazione, all'implementazione e alla condivisione delle conoscenze e delle competenze possedute da coloro che si occupano di processi di apprendimento, anche mediante la diffusione delle proprie riviste ufficiali FOR e Learning News;
- Crede nel rispetto e nella divulgazione dell'etica e della deontologia professionale, anche tramite la certificazione delle competenze acquisite ed espresse nello svolgimento della propria attività;
- Programma e realizza convegni, conferenze, seminari, workshop ed eventi tesi ad affinare la qualità della formazione e a connettere i diversi mondi in cui essa agisce e interagisce.

Aif gestisce e sviluppa, oltre al Registro nazionale italiano dei formatori professionisti, il Registro nazionale dei formatori professionisti certificati, introdotto nel 1999, cui sono iscritti tutti i formatori italiani che hanno ottenuto il riconoscimento formale della certificazione delle proprie competenze professionali secondo i diversi profili di: progettista, docente, responsabile di progetto, responsabile di centro/servizio, tutor e-learning, coach, outdoor trainer.

I numeri di Aif

2500 iscritti • 20 Delegazioni Regionali • 31 Settori Nazionali • 5 Osservatori Nazionali • 15 Convegni di Settore • 1 Convegno Nazionale • 1 Giornata Nazionale della Formazione • 280 iniziative regionali • 1 Festival del Cinema della Formazione • 1 Festival del Teatro d'Impresa.

Aif è Socio fondatore di **ETDF** - European Training and Development Federation e membro di **IFTDO** - International Federation of Training and Development Organizations e di **IASIA** - International Association of Schools and Institutes of Administration.

Aif - Associazione Italiana Formatori
Sede nazionale

Via A. da Recanate, 2 - 20124 Milano - Tel. 02.48013201 - Fax 02.48195756
aifitaly@tin.it - www.aifonline.it

E INOLTRE AL DESK ESTE

Buono sconto sull'acquisto di un libro



CI VORREBBE UNA MOGLIE
di Chiara Lupi
Vi siete mai chiesti come cambierebbe la vita delle donne se potessero contare sull'aiuto di una moglie? Tutta un'altra storia andare in ufficio con la certezza che nessuno ti chiama per dirti che tuo figlio ha mal di pancia, mal di testa o, peggio, è caduto dalle scale e si è slogato una caviglia.



IL PRINCIPE DI CONDÉ
di Francesco Varanini
Una raccolta dedicata a romanzi che raccontano di storie di impresa, di lavoro e di management, rivolta a tutti coloro che non vogliono rinunciare a cogliere un senso nel loro lavoro.



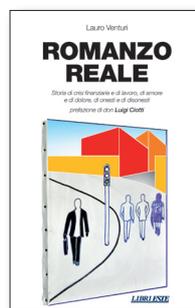
SEGUI IL FLUSSO
di Claudia Crescenzi
Attraverso l'esperienza dell'autrice e quella di alcuni testimoni (manager, artisti, professionisti), Segui il flusso racconta come si sviluppa a livello personale la fonte inesauribile di forza che nasce dall'incrocio corretto di consapevolezza, motivazione e responsabilità individuali.



COME SOPRAVVIVERE ALLA PROPRIA AZIENDA
di Monica Tiozzo
Questo libro è dedicato alle donne manager, ma non solo a loro. Un'imprenditrice di successo risponde alle domande di un noto consulente organizzativo sulla condizione femminile, sulle strategie di genere, sul ruolo delle donne nella società e sul loro benessere nelle organizzazioni.



LE FAREMO SAPERE...
a cura di Piermarino Lucchini e Francesco Ziliani
Il primo colloquio di lavoro non si scorda mai, un po' come il primo amore. Alla fine fa sempre piacere ricordarlo, magari anche parlarne, poiché nel bene e nel male qualcosa ci ha lasciato. I manager di oggi si raccontano.



ROMANZO REALE
di Lauro Venturi
Storia di crisi finanziarie e di lavoro, di amore e di dolore, di onesti e di disonesti.

...E SCONTI SUGLI ABBONAMENTI



Sviluppo&Organizzazione
La teoria a confronto con la pratica. Il più autorevole bimestrale per i dirigenti che si occupano delle strategie per la crescita aziendale.



Persone&Conoscenze
Dedicata al capitale Umano. Le conoscenze utili alla crescita personale e gli strumenti per trovare soddisfazione nel lavoro.



Sistemi&Impresa
Quando l'organizzazione è tecnologia. Il mensile di management e sistemi tecnologici: le strategie e il know-how per poter affrontare i temi della complessità.

IL PROSSIMO APPUNTAMENTO



TORINO - NH JOLLY AMBASCIATORI GIOVEDÌ 11 OTTOBRE

Risorse Umane e non Umane è un **Convegno** dedicato a chi in Azienda gestisce e si preoccupa delle Persone, delle cosiddette Risorse Umane. Un incontro in cui, attraverso il racconto e l'ascolto di **storie di impresa**, si riflette insieme sul ruolo delle Persone per il successo dell'Azienda. Le "storie" saranno il mezzo per parlare di Amministrazione del personale, Sviluppo organizzativo, Ricerca e Selezione, Remunerazione e valorizzazione del capitale umano, ecc.

Il convegno si sviluppa con una serrata sequenza di **colloqui, della durata di 20/25 minuti ciascuno**. Ognuna delle persone invitate a parlare racconterà la propria storia, accompagnato e stimolato dalle domande di Francesco Varanini, direttore di *Persone & Conoscenze* e di Chiara Lupi, direttore editoriale di ESTE.

SPONSOR AL 19/9/2012



GLI APPUNTAMENTI 2012

✓ NAPOLI	NOVITÀ	9 FEBBRAIO
✓ ANCONA	NOVITÀ	1 MARZO
✓ BARI		14 MARZO
✓ GENOVA	NOVITÀ	19 APRILE
✓ BOLOGNA		8 MAGGIO
✓ UDINE	NOVITÀ	30 MAGGIO
✓ MILANO		12-13 GIUGNO
✓ FIRENZE		26 SETTEMBRE
TORINO		11 OTTOBRE
VERONA	NOVITÀ	7 NOVEMBRE
ROMA		22 NOVEMBRE

Iscriviti subito su www.este.it.

Per informazioni sulle possibilità di sponsorizzazione:
Martina Galbiati • Tel. 02 91434400 • martina.galbiati@este.it