



DALLO SMART WORKING ALLO SMART BUSINESS

TECNOLOGIE ABILITANTI
PER MODELLI ORGANIZZATIVI PIÙ AGILI E PRODUTTIVI



MILANO

Mercoledì 23 settembre 2015 - Ore 14.30 / 18.00
Hotel Michelangelo

Con le testimonianze di



SERGIO TACCHINI

Sponsor



PartnerDirect



IL TEMA

Adattare le organizzazioni alle esigenze del business e delle persone. Questa la sfida che le aziende devono cogliere oggi.

Lo spazio di lavoro ‘classico’ non esiste più, si sono sfumati i confini e le tecnologie cloud, abbinata a reti pervasive, fanno sì che le opportunità di creare occasioni di business si amplifichino enormemente. **Il lavoro ‘smart’**, agevolato dai device di ultima generazione che consentono alle persone di rimanere connesse con la propria rete di business e di interagire attivamente con l’organizzazione attraverso le applicazioni disponibili in mobilità, fa sì che lo **spazio della produttività di ognuno sia ormai senza confini**.

L’esigenza di essere **sempre connessi e pronti a cogliere opportunità di business**, che impatto ha sull’organizzazione? Come cambiano gli assetti organizzativi? E quali le tecnologie che maggiormente abilitano l’adozione di modelli di lavoro innovativi e funzionali alle esigenze di business delle aziende 4.0?

Il convegno, partendo da un’analisi dell’**evoluzione dei modelli organizzativi generati da modalità di lavoro ‘agile’**, sarà l’occasione per approfondire quali **soluzioni tecnologiche** consentono al nostro business di diventare ‘smart’.

L’AGENDA

14.30 Accredito partecipanti e welcome coffee

15.00 Apertura lavori a cura di **Chiara Lupi**, direttore editoriale di **ESTE**

15.10 **Il ruolo dell’Information technology all’interno di modelli organizzativi ‘smart’**

Con l’esplosione e il consolidamento dei concetti quali ‘empowered customer’, ‘multicanalità’ e ‘tempo reale’, le aziende - in particolar modo marketing e vendite - si sono organizzate in modi molto diversi - eufemismo - per gestire il fenomeno. Questo consolidamento ha portato anche a un sempre crescente glossario digitale e a una ipertrofia dell’offerta: soluzioni, definizioni, capabilities, aspettative, significati diversi per uno stesso termine sono moneta corrente. Con un risultato frequente: spesso, in azienda, pur condividendo un obiettivo, non ci si capisce - digitalmente parlando - né sulla visione né sul percorso, né sul reale tipo di contributo offerto da un fornitore. A questo fatto, si aggiunge la concretizzazione di una delle previsioni di Forrester (2011) – ‘65% of Line of Business buyers will buy IT solutions without involving their IT staff’, come contributo finale alla perfetta tempesta organizzativa. Con un IT sempre più periferico nelle decisioni digitali, e con un indebolimento del governo e dell’organizzazione in generale. Obiettivo dell’intervento è un focus preciso sul ruolo dell’information technology in questo fenomeno in corso:

- Come IT, Marketing e Vendite (B2C, B2B) possono condividere un framework digitale che migliori la collaborazione e i risultati in un processo di evoluzione digitale?
- Best practice: come si rendono più agili i reparti IT che vogliono soddisfare le nuove esigenze dei gruppi di lavoro in azienda, in particolare marketing e sales nell'era dell'empowered customer? O quantomeno come si organizzano le funzioni IT che non vogliono essere escluse dal tavolo digitale?
- Quali sono gli ambiti funzionali irrinunciabili per garantire valore alla azienda, quali gli onori e quali gli oneri?

Max Ardigò, digital transformation officer

15.40 Smart working come conseguenza di una ristrutturazione aziendale

L'adozione del modello di Smart Working non deriva da una precisa strategia aziendale verso un'innovazione tecnologica, ma come risposta ad una ristrutturazione aziendale e di business, che ha permesso a Sergio Tacchini di aumentare le efficienze e la propria rete di collaborazione, ottimizzando i processi e il valore delle risorse umane.

Davide Apicella, CIO – **SERGIO TACCHINI INTERNATIONAL**

16.05 Il cammino verso l'editoria digitale: i contenuti diventano 'smart'

L'avvento delle nuove tecnologie ha posto anche nell'editoria nuove sfide. Questa evoluzione ha richiesto strutture più snelle, flessibili e l'inserimento di nuove competenze.

Roberta Cerri, general manager – **MUTADO (A DE AGOSTINI PUBLISHING COMPANY)**

16.30 Tecnologie abilitanti per lo smart business

Infrastrutture tecnologiche innovative a supporto dei nuovi modelli organizzativi: ottimizzazione delle risorse, integrazione delle soluzioni, efficienza operativa e controllo dei costi per le aziende 4.0.

Durante la sessione, gli interventi a cura di Emerson Network Power e Dell rappresenteranno l'occasione per approfondire le caratteristiche delle soluzioni tecnologiche che consentono alle aziende di adottare modalità di lavoro innovative, focalizzandosi sulle strategie di crescita.

Dario Gnaccarini, sales engineer Cloud client-computing e

Sante Roselli, channel solutions manager – **DELL ITALIA**

Mattia Paolini, sales & marketing manager – **NANOSOFT**

Enrico Piazza, consulting and solutions manager – **EMERSON NETWORK POWER**

17.15 Tavola rotonda tra tutti i relatori

17.45 Domande dal pubblico: le aziende 'smart' si confrontano con le aziende che vogliono diventarlo

18.00 Chiusura lavori e aperitivo



Segui l'evento su Twitter!
@SistemImpresa - #smartbusiness

LA MODERATRICE

Chiara Lupi, direttore editoriale di ESTE



Chiara Lupi ha collaborato per un decennio con quotidiani e testate focalizzati sull'innovazione tecnologica e il governo digitale. Nel 2006 sceglie di diventare imprenditrice partecipando all'acquisizione della ESTE, casa editrice storica specializzata in edizioni dedicate all'organizzazione aziendale, che pubblica le riviste Sistemi&Impresa, Sviluppo&Organizzazione e Persone&Conoscenze.

*Dirige Sistemi&Impresa e pubblica dal 2008 su Persone&Conoscenze la rubrica che ha ispirato il libro uscito nel 2009 *Dirigenti disperate* e *Ci vorrebbe una moglie* pubblicato nel 2012. Le riflessioni sul lavoro femminile hanno trovato uno spazio digitale sul blog www.dirigentidisperate.it. Nel 2013 insieme con Gianfranco Reborà e Renato Boniardi ha pubblicato *Leadership e organizzazione*. Riflessioni tratte dalle esperienze di 'altri' manager.*

L'ESPERTO DEL TEMA

Max Ardigò, digital transformation officer



Max Ardigò è business transformation consultant; opera in ambito digitale e lavora attualmente come digital transformation officer.

In questo ruolo assiste le aziende nella costruzione di "engagement systems": navigazioni e coinvolgimento multicanale del cliente, relazioni e soluzioni commerciali per massimizzare la creazione di valore ad ogni tocco, trattando le persone come individui e allineando il brand, la cultura e le operazioni di consegna in uno.

Max ha una vasta esperienza di lavoro in grandi compagnie nazionali e globali negli ambiti media e pubblicità, interattività e tecnologia. Principali settori serviti: bancario, assicurativo, commercio al dettaglio, moda, tecnologia, beni di largo consumo, educazione, industriale, comunicazione, media, pubblicità e ambito pubblico.

Il suo percorso professionale combina più di 10 anni di carriera nella direzione creativa e nell'interactive service design attraverso piccoli e grandi progetti digitali, guidando proposte di business creativo dal loro principio alla loro implementazione e gestione.

LE ESPERIENZE AZIENDALI



SERGIO TACCHINI

Settore: Moda e Abbigliamento
Dipendenti: 16
Fatturato: quasi 4.000.000 di euro (il marchio quasi 40.000.000)

Sergio Tacchini, il rinomato marchio di **abbigliamento sportivo**, è stato fondato nel 1966 da Sergio Tacchini, tennista italiano.

Negli anni il brand è divenuto sinonimo di **stile italiano ed eleganza**, e l'abbigliamento è riconosciuto a livello internazionale grazie ai più grandi tennisti del mondo che hanno fatto da testimonial al brand, come John McEnroe, Jimmy Connors, Vitas Gerulaitis, Mats Wilander, Gabriela Sabatini, Pete Sampras, Pat Cash, Martina Hingis e Novak Djokovic, con i quali il brand ha raggiunto 37 vittorie nel Grande Slam.

Oggi il brand rimane **leader nell'abbigliamento sportivo di qualità**, grazie all'autenticità che gli deriva dal **DNA tennistico**, per un pubblico che cerca un abbigliamento che unisca eleganza a praticità e sportività. Il brand è sponsor tecnico ufficiale del **torneo Monte-Carlo Rolex Masters**.

Davide Apicella, CIO – SERGIO TACCHINI INTERNATIONAL



Davide Apicella entra in Sergio Tacchini nel 1999 con il ruolo di assistente all'amministratore di rete, occupandosi dell'inserimento delle nuove tecnologie nell'infrastruttura.

Nel 2007 entra a far parte in un team di Sistemisti Senior che svolge attività di consulenza per Ericsson Network Service Italia e H3G rafforzando la propria conoscenza nei processi di erogazione dei servizi informatici. In quegli anni svolge attività di consulenza per conto di diverse realtà consolidate e start up, dove ha modo approfondire competenze in campo gestionale, logistico e retail.

Nel 2009 a seguito dell'acquisto della società Sergio Tacchini da parte di un imprenditore Cinese viene richiamato in qualità di Amministratore di rete per adeguare l'infrastruttura alle nuove esigenze.

Nel 2012 viene selezionato per un progetto di ristrutturazione del business con la carica di IT Manager per traghettare la stessa società verso una nuova forma di business che concentrerà la propria mission nella gestione del marchio e della comunicazione.

Negli stessi anni continua a svolgere attività di consulenza presso realtà fornitrici di servizi informatici, realtà nel settore tessile e di gestione dei crediti.

LE ESPERIENZE AZIENDALI



Settore: Editoria, Giochi e servizi, Finanza, Media e communication
Dipendenti: oltre 10.000
Fatturato: 4.906 milioni di Euro

Il Gruppo De Agostini è una multinazionale italiana che ha le sue **origini nel settore dell'editoria**. Nato nel 1901, dopo oltre 110 anni di attività, il Gruppo si presenta oggi come una Holding di partecipazioni presente in diversi settori industriali e nel settore finanziario.

De Agostini Editore

Edita in 13 lingue e 30 Paesi: le sue attività sono focalizzate sull'organizzazione e sulla divulgazione della conoscenza. La Società ha responsabilità di coordinamento e di gestione strategica e operativa, in Italia e nel mondo, di tutte le realtà operative del Gruppo nel settore editoriale, organizzato come segue: De Agostini Publishing, De Agostini Libri, Editions Atlas France/Suisse e Digital De Agostini.

www.deagostini.it

De Agostini Communications

Il settore "media e communication" comprende gli interessi del Gruppo nelle attività di content production, broadcasting e distribuzione di contenuti per la televisione, i nuovi media e il cinema.

www.zodiakmedia.com

www.atresmedia.com

IGT

Società leader del mercato dei giochi, delle lotterie e dei servizi, quotata al New York Stock Exchange. De Agostini Spa controlla IGT con una quota di maggioranza assoluta. Lottomatica, parte del gruppo IGT, è la società operativa concessionaria dello Stato Italiano per la gestione del Lotto ed altri giochi pubblici (p. es. il Gratta e Vinci).

www.igt.com

DeA Capital

DeA Capital effettua investimenti diretti in partecipazioni con logica di private equity e investimenti indiretti, cioè in fondi.

www.deacapital.it

Roberta Cerri, general manager – MUTADO (A DE AGOSTINI PUBLISHING COMPANY)



Dopo un MBA in Marketing Management alla ISTUD Business School, ha cominciato a lavorare nel 2004 in Grey Interactive (gruppo WPP). Tra il 2006 e il 2007 lavora in Dada nel marketing team come responsabile dei piani media in ambito mobile.

Dopo alcune esperienze in ambito media e pianificazione, approda nel 2009 in Mutado come responsabile del business development. Nel 2012 Mutado viene acquisita da De Agostini Publishing per rinforzare e accelerare la digitalizzazione della company in termini di contenuti e marketing.

Da giugno 2013 ricopre il ruolo di General Manager ed è responsabile delle attività B2B nelle aree Marketing, Media e Digital PR.

I FORNITORI DI TECNOLOGIE



Inguaribili visionari e tenaci sognatori, consideriamo le infrastrutture IT come una materia creativa, come una sfida appassionante. **Non a caso ci occupiamo anche di nuvole.**

Ma nello stesso tempo sappiamo stare **con i piedi ben piantati a terra**: risolviamo problemi e aiutiamo le aziende nello sfruttare al meglio il budget IT. Punto.

Lavoriamo su argomenti estremamente razionali, complessi per chi li guarda dall'esterno, ma che diventano entusiasmanti per chi conosce bene il valore dell'efficienza e del controllo delle informazioni aziendali.

Abbiamo visto nascere il concetto di **datacenter**, lo abbiamo coccolato per anni, ed ora lo portiamo nell'**evoluzione cloud**, offrendo nuove opportunità e nuovi servizi.

Nanosoft: Semplifica il tuo Sistema Informativo.

Nanosoft rende affidabile ed efficace la fruibilità delle informazioni aziendali.

Trasforma le esigenze di infrastruttura in vantaggio competitivo.

Applica l'esperienza progettando soluzioni Cloud efficienti e di **Consolidamento, Virtualizzazione, Comunicazione e Collaborazione Integrata** coordinate alla strategia aziendale del Cliente. Aiuta le aziende a concretizzare ed evolvere il Sistema Informativo nel suo valore strategico, nell'ottica dell'abbattimento dei costi e con la focalizzazione continua sul ritorno dell'investimento.

Affronta e risolve con il responsabile del sistema informativo i temi della **Virtualizzazione, Virtualizzazione dei Desktops, Sicurezza Informatica, Network Evoluto, Collaboration, Blade Server, Storage, Cloud e Ottimizzazione Cloud.**

Partner:

CISCO, CITRIX, COLT, COMMVAULT, DATACORE, DELL, EMERSON, MICROSOFT, NETAPP, SILVER PEAK, SOPHOS, SPAMTITAN, STONESOFT, VEEAM, VMWARE

Mattia Paolini, sales & marketing manager – NANOSOFT



Mattia Paolini lavora da 15 anni come Responsabile Commerciale di aziende del mercato IT. La sua esperienza si focalizza sulla presentazione di soluzioni hardware e software innovative per la media impresa.

Dopo aver lavorato come Sales Manager di ESA Software, nel 2002 diventa Business Development Manager del Gruppo Formula. Entra in Nanosoft nel 2004 e attualmente ricopre la carica di Sales & Marketing Manager.

I FORNITORI DI TECNOLOGIE



PartnerDirect

Dell sostiene le aziende a vincere le sfide tecnologiche. Ascoltare, imparare, offrire la giusta soluzione: ecco di cosa ci occupiamo. Dell ha guidato l'evoluzione del mercato sviluppando **soluzioni innovative per l'enterprise computing**, le piccole e medie imprese, il settore pubblico.

Mission dell'azienda è fornire soluzioni innovative in grado di rispondere alle sfide reali della vita odierna, **promuovendo l'innovazione e offrendo valore ai clienti**. Dell supporta inoltre i suoi partner attraverso il programma PartnerDirect.

Dario Gnaccarini, VDI specialist sales engineer e Sante Roselli, channel solutions manager – DELL ITALIA



Dario Gnaccarini, da 3 anni in Dell con il ruolo di Sales Engineer nella divisione Cloud client-computing, si occupa delle soluzioni desktop virtualization.

Con un background nell'ambito dell'integrazione sistemi, networking, e security, si è specializzato fino dalle prime esperienze sul mercato sulle tecnologie di virtualizzazione fino alle recentissime soluzioni hyper-converged. Affianca partner e clienti nel disegnare le soluzioni adatte alle esigenze più complesse.

Sante Roselli, channel solutions manager – DELL ITALIA



Sante Roselli si occupa di guidare e sviluppare il canale Enterprise Solution per DELL in Italia e Svizzera.

Entra in Dell nel 2005 come Services & Solution Specialist, per poi assumere la responsabilità di EMC & Storage Business Manager, con base in Francia. In questa veste si occupa di sviluppare al meglio il rapporto fra DELL e EMC. Nel 2008 raggiunge risultati eccezionali con una crescita del 490% anno su anno per le entrate EMC, del 286% per i ricavi legati allo Storage (con crescita di business complessiva del 42%). Il successo è confermato dal conferimento del premio EMEA

Individual Engagement Award per essere stato uno dei pilastri portanti per il successo della squadra italiana nell'ambito dell'area Solutions.

Dal 2008 al 2011 assume il ruolo di Solutions Business Manager - DELL Southern Europe e nel 2011 diventa Senior Solutions Manager - Channel Italy.

I FORNITORI DI TECNOLOGIE



Emerson Network Power, una divisione di Emerson (NYSE:EMR), è il **leader globale per la Business-Critical Continuity™** dal chip alla rete di distribuzione elettrica per reti di telecomunicazioni, datacenter, strutture industriali e sanitarie.

Emerson Network Power fornisce soluzioni e competenze innovative in aree tra cui **sistemi di condizionamento di precisione e alimentazione in corrente alternata e continua, sistemi di embedded computing e alimentazione, rack e armadi integrati, commutatori statici e soluzioni per il controllo di potenza, gestione delle infrastrutture e connettività.**

Enrico Piazzì, consulting and solutions manager – EMERSON NETWORK POWER



Enrico Piazzì svolge il ruolo di Consulting & Solutions Manager in Emerson Network Power, con il compito di coordinare le attività legate alla consulenza tecnica verso gli studi di progettazione elettrica e/o meccanica e quelle relative alla valutazione tecnico-economica di progetti complessi fuori standard.

Laureato in Ingegneria delle Telecomunicazioni presso l'Università degli Studi di Bologna nel 2002.

Enrico, dopo aver ricoperto il ruolo di CSC Engineer (con lo scopo di essere l'interfaccia dell'azienda verso gli studi tecnici, così da poter alle loro esigenze/quesiti) ha ricoperto in Emerson Network Power il ruolo di Key Account Manager svolgendo la sua attività per clienti operanti nel settore delle telecomunicazioni, quali Telecom Italia, Vodafone, Fastweb, H3G, SKY, Wind.

L'ORGANIZZATORE DEL CONVEGNO



ESTE è la casa editrice per l'impresa da più tempo in attività in Italia. **Fondata nel 1955**, si propone con una ricca offerta di strumenti di comunicazione:

EDITORIA • INCONTRI • SERVIZI WEB

Obiettivi comuni delle tre attività sono **accrescere e diffondere la cultura d'impresa e supportare le aziende nelle attività di lead generation.**

RIVISTE:

SISTEMI&IMPRESA
Management e tecnologie per le imprese del futuro

Il mensile che analizza tematiche legate all'innovazione d'impresa a livello tecnologico e organizzativo.

**SVILUPPO
& ORGANIZZAZIONE**

Lo storico bimestrale luogo di dibattito tra la teoria dell'organizzazione aziendale e la sua effettiva implementazione in azienda.

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

La rivista mensile dedicata ai Responsabili Risorse Umane e, in generale, a chi gestisce le persone all'interno di organizzazioni complesse.

Visita il sito www.este.it per richiedere la tua copia saggio e abbonarti alle riviste.

LIBRI E MANUALI: il catalogo comprende volumi che affrontano temi legati al mondo manageriale e manuali dedicati ad approfondimenti specifici.

INCONTRI: ESTE organizza su tutto il territorio nazionale eventi con diversi formati: convegni, seminari, tavole rotonde. I punti di forza dell'attività convegnistica sono il **patrimonio di contenuti culturali** elaborati in sinergia con gli autori delle più prestigiose istituzioni accademiche italiane e con profili appartenenti al mondo economico e consulenziale, insieme al **pubblico degli abbonati alle riviste.**

Registrati al sito www.este.it per ricevere le informazioni periodiche relative al calendario eventi.

SERVIZI WEB: servizi di email marketing, bannering e social media marketing per le aziende che desiderano avviare attività di lead generation rivolgendosi a un target di contatti business profilati e qualificati.

Per informazioni commerciali: Andrea Vago, coordinatore commerciale
andrea.vago@este.it

di Guy Clapperton
e Philip Vanhoutte

IL MANIFESTO DELLO

SMARTER WORKING

Solo per oggi:
un libro € 10
anziché € 20!
due libri € 15

Quando, dove e come lavorate meglio

LIBRI ESTE

Disponibile al desk Este