

GRUPPO GIOVANI UPI E GIA A PALAZZO SORAGNA LA CONFERENZA DI DALLEDDONNE

Il mercato è una guerra L'importante è decidere

Napoleone o Cesare: cosa insegnano ai capitani d'industria

Lorenzo Centenari

■ Cambiano gli strumenti, cambiano le distanze e i tempi per coprirle, ma in fondo, nei millenni, nulla è cambiato: con buona pace dei pacifisti, il mercato è come la guerra. Molteplici, dopotutto, sono i paragoni già sprecati fra Sergio Marchionne e Napoleone Bonaparte, due capitani, a modo loro, all'attacco di nuovi territori: l'ad di Fiat che punta a conquistare l'America proprio come il condottiero corso tentò di espugnare Mosca.

Della similitudine fra impresa ed esercito la letteratura conta numerosi esempi, tuttavia nessuno, prima di Andrea Dalledonne, aveva interpretato l'argomento con stile tanto appassionante. Bolognese, da oltre 30 anni consulente d'impresa in materia di organizzazione, pianificazione strategica e controllo di gestione, nonché membro di numerosi consigli di amministrazione, Dalledonne rovescia la sua vasta esperienza imprenditoriale in un libro dal cui titolo, «Vincere, che impresa - Gestire l'impresa con l'arte della guerra», ben si intende quale sia il suo approccio ideale all'economia.

La conferenza che ieri a Palazzo Soragna lo ha visto protagonista assoluto non poteva che suscitare curiosità ed entusiasmo. «Lo ripetevano già i la-



Palazzo Soragna Andrea Dalledonne e Giusy Sassi.

La presidente Sassi concorda

«Scelte aziendali come piani di battaglia»

■ «Sposo in pieno la teoria di Andrea Dalledonne secondo cui una politica aziendale equivale in toto a un piano di battaglia. Mi associo in particolare all'idea secondo cui in Italia la figura del capo sia sempre stata vista più con sospetto e timore che con ammirazione o devozione».

A parlare è Giusy Sassi, presidente del Gruppo Giovani dell'Unione Parmense degli Industriali, l'associazione che di

comune intento con i Giovani imprenditori del Gruppo Imprese Artigiane ha dato vita al vivace incontro con il manager bolognese. Che sul tema della leadership aggiunge: «Meglio, dal punto di vista del capo, essere temuto o essere amato? Difficile stabilirlo. L'ideale è incutere il giusto rispetto. Personalmente - aggiunge - dei miei superiori, ho sempre nutrito tanta paura».

tini: «Si vis pacem, para bellum», se desideri la pace, preparati alla guerra. Non è forse - afferma Dalledonne - il mondo capitalistico, la miglior metafora in chiave civile di un conflitto militare? Dopotutto, i fattori con cui un dirigente d'azienda è costretto a convivere sono i medesimi di un generale: rischio, incertezza, complessità, gestione delle risorse umane».

Incalzato dalle domande della giornalista della Gazzetta Patricia Ginepri, Dalledonne si prodiga in una efficace rievocazione dei principali condottieri della Storia, aggiornando e trasferendo le proprie strategie dai polverosi campi di battaglia ai virtuali terreni di caccia di un capitano d'industria: «Alessandro Magno, Giulio Cesare, Annibale. Hitler o Montgomery se ci riferiamo al XX Secolo: ognuno di loro, attraverso le proprie gesta, fa riflettere». E la carrellata di «capi» prosegue con Churchill e il suo sarcasmo, De Gaulle e la sua saggezza («Meglio prendere una decisione sbagliata che non decidere affatto»), l'immaginario Principe di Macchiavelli e il suo cinismo. Una geniale associazione, quella formulata da Dalledonne, dal tono velatamente polemico: «Non esiste, nella nostra lingua, un perfetto sinonimo di leader. La cultura italiana non prevede la formazione di capi».

InBreve

IAL CISL PARMA

Oggi un seminario sul commercio

■ Oggi alla Camera di Commercio (dalle 10) si tiene un seminario informativo gratuito organizzato dallo Ial Cisl Emilia Romagna, rivolto ad aziende e lavoratori aderenti all'Ente Bilaterale Commercio e Distribuzione (Ebc) di Parma per illustrare le logiche, gli strumenti ed i processi della formazione professionale.

EQUITALIA

Rata Bonifica: sportelli aperti

■ In occasione dell'imminente scadenza della rata del Consorzio di Bonifica Parmense (30 aprile), tutti gli sportelli Equitalia della provincia di Parma resteranno aperti per l'intera settimana, da lunedì 26 a venerdì 30 aprile. Borgotaro 8,20 - 13,00; Fidenza, Langhirano e Salsomaggiore Terme 8,20 - 12,30. Nella sola giornata di mercoledì 28 aprile lo sportello di Salsomaggiore Terme chiuderà alle ore 11,15. Lo sportello di Parma osserverà il solito orario (8,20 - 13,20), come quello attivo all'Agenzia Entrate (lunedì 8,45 - 12,45 / 14,30 - 16,30; mercoledì 8,45 - 12,45).

AGENZIA DELLE ENTRATE

Mail certificata anche in Emilia

■ Parte in Emilia-Romagna la casella di posta elettronica certificata dell'Agenzia delle Entrate dr.emiliaromagna.gtpec@pce.agenziaentrate.it; la nuova casella può essere utilizzata dagli intermediari fiscali che devono richiedere l'autorizzazione all'apposizione del visto di conformità necessario per le compensazioni Iva superiori a 15mila euro annui.

INTERPUMP

Utile in calo, ok alle stock option

■ L'assemblea di Interpump Group ha approvato il bilancio 2009 con un utile netto di 14,4 milioni di euro (28,3 milioni nel 2008). L'utile è stato interamente destinato a riserve. Via libera anche a un piano di stock option. Il prezzo di esercizio delle opzioni è fissato a 3,75 euro. Per l'esercizio in corso l'azienda prevede fatturato e redditività in crescita rispetto al 2009.

MODENA

Salvo il gruppo Fini: ora punta al rilancio

■ Il gruppo Fini è salvo e ora valuta la ricerca di un partner industriale col quale sostenere il rilancio del marchio. L'azienda modenese di ortelloni ha effettuato una ripatrimonializzazione da 22 milioni di euro, sostenuta dal fondo Paladin e da Bper.

CISITA PRESENTATO IL LIBRO DI REBORA



Pinacoteca Stuard Da Sinistra Beldi, Mosconi, Rebora.

Gestire il personale: innanzitutto bisogna motivare

Antonella Del Gesso

■ I compiti della direzione del personale di un'azienda nel tempo si stanno evolvendo. Alle tradizionali mansioni, infatti, si stanno affiancando o sostituendo due principali aree di impegno: una riguarda il rapporto con il mercato dei servizi, per selezionare operatori che svolgano funzioni prima eseguite internamente; l'altra concerne la gestione delle diverse finalità che fanno capo ai vari componenti che operano in azienda, la visione di un'operaio non è la stessa di un manager.

A segnalare questa tendenza evolutiva è Gianfranco Rebora, Ordinario di Organizzazione aziendale nell'Università Carlo Cattaneo-Liuc di Castellanza, nel suo libro «La direzione del personale. Fondamenti per una prassi professionale innovativa» (Editore Etas). Il volume è stato presentato nell'ambito del quinto incontro, condotto dal docente di Economia industriale dell'Università di Parma Franco Mosconi,

organizzato alla Pinacoteca Stuard da Cisita, l'ente di formazione dell'Unione parmense degli industriali e del Gruppo imprese artigiane, dedicato alle risorse umane e al management per uno sguardo sul mondo della cultura professionale. L'autore ripercorre i temi essenziali della gestione delle risorse umane, con un approccio innovativo che supera gli schemi dei manuali tradizionali. Il rapporto tra organizzazioni e persone non è solo complesso, ma ambiguo, opaco, attraversato da molteplici diversità, continuamente esposto all'incertezza.

«Ecco perché uno dei maggiori compiti della direzione del personale è quello di gestire le conflittualità interne - spiega Rebora - Oggi si attenuano il sentimento di ribellione manifesto, di lotta sindacale, ma quello che tende ad evidenziarsi è il senso di estraneità, l'assenza di motivazione. E pure si moltiplicano i siti internet che danno voce al malcontento, danneggiando l'immagine di un'impresa».

ASSEMBLEA L'AD PROFUMO: «VOGLIAMO RAFFORZARCI ALL'ESTERO»

Unicredit: utile a 1,7 mld Torna il dividendo

ROMA

Avanti con il country manager. Restano i marchi Banco di Roma e Banco di Sicilia

■ Il confronto interno è stato «costruttivo, utile», dice l'ad di Unicredit Alessandro Profumo: è servito per superare posizioni diverse ed arrivare a «condividere» il nuovo modello organizzativo del gruppo di Piazza Cordusio. Così anche la scelta di un «country chairman» per l'Italia è stata presentata all'assemblea degli azionisti come «un elemento importante», in un'area dove bisogna «chiudere il gap tra fatturato e redditività».

Intanto Unicredit punta a cavalcare l'uscita dalla crisi con una crescita organica nelle aree dove ha focalizzato la sua presenza, Europa centro-orientale e Russia. Sulle trattative per Seb in



Unicredit Gli azionisti hanno approvato il bilancio 2009.

Germania, la rete retail tedesca del gruppo svedese, Profumo dice solo «non posso parlare».

«Il picco della crisi finanziaria è ormai alle spalle», ma «permangono delle difficoltà» e «questa lenta ripresa rappresenta uno sfondo non facile per le banche europee», dice il presidente Dieter Rampl, che spiega la volontà di puntare ancora sulla

«diversificazione geografica». Al momento escluso che il gruppo possa guardare a nuove aree, come il Brasile.

«Rafforzare la presenza nei Paesi dove siamo» è anche l'obiettivo per il 2010 che Profumo indica all'assemblea degli azionisti, che ha approvato il bilancio 2009: 1.702 milioni l'utile netto consolidato. Il dividendo che torna ca-

sh: 0,03 euro/azione per le ordinarie, 0,045 per le risparmio.

Così Piazza Cordusio conferma la sua «specificità», con «un fatturato per il 44% in Italia, il resto fuori. E la parte fuori Italia che tende fortemente a crescere, più di quella italiana». Questa caratteristica è alla base del piano di riorganizzazione del gruppo e della governance secondo il modello di banca unica.

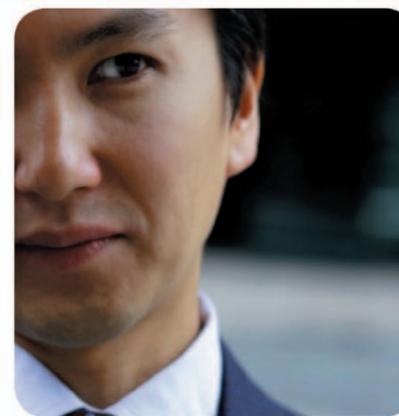
La sede legale del gruppo resta a Roma, la direzione operativa a Milano. Non scompariranno i marchi Banco di Roma e Banco di Sicilia, indica ancora Profumo agli azionisti.

In un'assemblea durata 11 ore è stato sottolineato anche il rischio di una stretta eccessiva dei criteri patrimoniali per le banche. «Riteniamo che il nostro patrimonio sia adeguato anche considerando l'impatto di Basilea tre», dice Profumo, escludendo che possa essere necessario un nuovo aumento di capitale.

Parlando dell'impegno per imprese e famiglie, con un riferimento al Veneto (dove ha incontrato il neo-presidente della Regione Luca Zaia), Profumo sottolinea che se ci sarà una stretta delle regole sarà difficile che le banche possano offrire ancora impieghi più alti rispetto alla raccolta, quindi un maggiore sostegno all'economia.



GROUP
International
Business Network



Sinapsi Group
tutto il mondo a portata di mano

il primo network di partner internazionali per portare

LA TUA AZIENDA NEL MONDO

Sinapsi Group: Agenti e Distributori Internazionali

Sinapsi Lavorint.
Il successo è a portata di mano.
www.sinapsilavorint.it

