



SPREAD
BTP ITALIA / BUND 10 ANNI
164 punti base

CHI SALE
EXPORT ALIMENTARE +5,7%
la media negli ultimi 16 anni



CHI SCENDE
TASSI DI INTERESSE a 2,79%
minimo storico a maggio



FEDERMANAGER ASSEMBLEA DELLA SEZIONE DI PARMA CON IL PRESIDENTE NAZIONALE

Nell'era digitale nasce il manager esperto di rete e innovazione

Cuzzilla: «Tutto evolve, ma il capitale umano resta sempre centrale»

Vittorio Rotolo

«Alla luce della rivoluzione impressa dall'avvento dell'Industria 4.0, il piccolo non solo non è più bello, ma rischia seriamente di essere inghiottito dalle nuove tecnologie digitali, che richiedono competenze sempre più specifiche».

In un paese come l'Italia, dove il 94% del tessuto produttivo è rappresentato da piccole e medie imprese con meno di dieci dipendenti, il pensiero di Stefano Cuzzilla, presidente nazionale di Federmanager, sembra ostacolare ogni tentativo di rilancio della nostra economia. «Ma non è affatto così. Anzi, sono convinto che la necessità, ormai improcrastinabile, di una crescita dimensionale delle imprese italiane, debba essere interpretata come un'opportunità» sottolinea Cuzzilla, che alla Casa della Musica ha partecipato ai lavori dell'Assemblea annuale di Federmanager Parma. «Si tratta di realtà aziendali, che racchiudono l'essenza della qualità produttiva del Made in Italy, ma che a nostro avviso pagano l'assenza, all'interno dei propri organici, di manager estranei alla proprietà. A queste condizioni pensiamo davvero di poter essere competitivi, in uno scenario globale in continua evoluzione? L'equazione è semplice:



Assemblea di Federmanager. Da sinistra Madureri, Zambini, Cuzzilla e Grimaldeschi.

Rinnovato il consiglio direttivo provinciale

Gli iscritti all'associazione sono 987

■ Nel corso dell'Assemblea annuale, Federmanager Parma ha rinnovato il proprio consiglio direttivo che, successivamente, provvederà ad eleggere il presidente. Del nuovo consiglio, che resterà in carica per il prossimo triennio, fanno parte Silvio Grimaldeschi, Egidio Zambini, Eliana Nicoletti, Renato Gaeta, Olimpia Soliani, Adriano Simonetti, Stefano Pellicelli, Lamberto Prati e Lucio

Riva. Alla fine del 2016, a Parma e provincia, i dirigenti d'azienda iscritti all'associazione risultano in totale 987 (409 in servizio, 578 in pensione): un numero che ricalca sostanzialmente quello dell'anno precedente, quando gli associati erano 993. «Così come nelle aziende siamo gestori di situazioni complesse ed innovatori di processi, allo stesso modo dobbiamo essere capaci di ridefinire la no-

stra identità di manager all'interno del tessuto sociale, con una presenza più capillare ed una funzione di spinta più efficace» ha osservato il presidente uscente Grimaldeschi. «Nel nostro territorio - ha aggiunto - continua ad essere fondamentale la collaborazione con l'università e le scuole, che consente ai giovani di iniziare a prendere confidenza con il mondo del lavoro». ♦ V.R.

se non si cresce, non si crea occupazione. Il futuro delle imprese non può essere roseo, laddove mancano competenze manageriali di un certo tipo».

Al di là della tecnologia, per Cuzzilla, resta centrale il ruolo delle risorse umane. «Parliamo di persone, intelligenze, risorse: l'opera di modernizzazione del sistema Italia non può prescindere da un piano nazionale di sostegno allo sviluppo del capitale umano. Sono le persone e la loro creatività, infatti, la chiave di volta per trasformare il concetto di Industria 4.0 in un progetto sostenibile, in grado di produrre ricchezza nel nostro Paese».

«Insieme a Confindustria - sottolinea il numero uno di Federmanager - la nostra organizzazione sta facendo la propria parte, al fine di assicurare un'adeguata formazione ai giovani, dando loro competenze certificate. Abbiamo creato quattro nuove figure, pronte per essere inserite nelle imprese: innovation manager, manager di rete, temporary manager ed export manager. Ma è anche lo Stato che deve intervenire in maniera decisa, su questo fronte, attraverso incentivi che possano consentire alle aziende di assumere i migliori talenti, evitando così la loro fuga all'estero». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SINERGIA PREMIO INNOVAZIONE SMAU



Sygest-Emmeti: l'industria 4.0 nella ricambistica

■ Un premio alla sinergia sviluppata tra chi propone soluzioni Ict e chi le deve applicare in azienda. E' questo lo spirito con cui qualche giorno fa a Bologna, l'azienda reggiana Emmeti che produce impianti automatici di palettezzazione e depalettizzazione, si è aggiudicata il prestigioso Premio Innovazione Smau 2017. Ad aver contribuito in maniera sostanziale all'ottenimento di questo importante risultato è infatti la software house parmigiana Sygest, che ha sviluppato per l'azienda di Montecchio il nuovo programma di gestione interattiva della ricambistica in 3D. L'innovazione del progetto sta nell'aver efficientato in modo significativo la funzione di servizio ricambi attraverso un programma, concesso in dotazione al cliente al momento dell'acquisto, che consente una navigazione progressiva «all'interno» della macchina, per individuare il

pezzo necessario, evidenziare le caratteristiche del pezzo e i relativi codici. Questo ha permesso ad Emmeti di abbattere da 10 giorni a 4 ore i tempi di generazione dei modelli 3D per la ricambistica e di fornire ai propri clienti un servizio di assoluta affidabilità e qualità.

«E' un progetto realizzato in piena ottica Industria 4.0, che dimostra la nostra capacità di innovare e facilitare la digitalizzazione dei processi produttivi nelle imprese - spiega Artemio Bisacchi a capo di Sygest -. A tal proposito stiamo già lavorando alla sua evoluzione: una maggiore integrazione uomo-macchina per avere manutenzione predittiva anche attraverso l'utilizzo di metodologie visuali avanzate e poi il trasferimento delle informazioni su cloud per consentire il controllo e la manutenzione remota degli impianti». ♦ R.eco.

Intervista Al direttore generale di Conad Centro Nord, il manager parmigiano Ivano Ferrarini

«A Parma Mia il progetto più innovativo»

Patrizia Ginepri

12016 si è chiuso con un fatturato di 1,24 miliardi, in crescita del 2,1% rispetto al 2015. Sale in doppia cifra il patrimonio netto aggregato: 246,5 milioni (+20,5%). Per Conad Centro Nord è tempo di bilanci ma anche di progetti, con un piano di investimenti (2016-2018) di 138,3 milioni, 26 dei quali nell'anno in corso. Facciamo il punto con il manager parmigiano Ivano Ferrarini, direttore generale di Conad Centro Nord.

Nel 2016 Conad Centro Nord ha messo a segno altri importanti risultati. Quali sono le strategie che hanno premiato?
Nel 2016 abbiamo puntato sulla incentivazione del prodotto a marchio, quindi la marca commerciale che ci permette di fidelizzare, offrendo qualità a un prezzo competitivo. C'è stato un riposizionamento sullo scaffale.

Investimenti

Lavori in corso a Traversetolo, Sorbolo, Borgotaro e Salsomaggiore

Infatti, al di là delle iniziative promozionali, che hanno comportato un investimento importante per la cooperativa, abbiamo dedicato oltre 10 milioni per riallineare prezzi con la concorrenza. Allo stesso tempo la concorrenza non è diminuita, anzi è aumentata e questo ha portato una certa turbolenza sul merca-

to. La mancata crescita dei consumi ha determinato un ristagno dei prezzi.

Prosegue il robusto piano di investimenti. Come programmate l'espansione sia in termini di punti vendita che di eventuali acquisizioni?

Il primo obiettivo è rilanciare i punti vendita esistenti, nel format, nel layout, nell'assortimento e nella formazione del personale. I nuovi punti vendita vanno programmati con attenzione e prudenza perché il mercato stagnante non permette di raggiungere obiettivi particolarmente brillanti. Quindi bisogna realizzarli laddove c'è spazio di mercato e dove c'è una concorrenza «aggregabile». Parlando invece di acquisizioni, noi siamo pronti. Abbiamo appena terminato di gestire quella di Lombardini in Lombardia e in particolare nel territorio di Bergamo (con 31 punti ven-

dita) e oggi siamo pronti per nuove opportunità. E proprio per recuperare risorse finanziarie da destinare allo sviluppo, lo scorso anno Conad Centro Nord, Conad del Tirreno e Conad Adriatico hanno costituito con Cattolica Assicurazioni il fondo di investimenti immobiliare Mercury del valore di 300 milioni di euro.

La competitività è sempre altissima, quali sono le politiche in campo riguardo a prodotti e servizi? Quali sono le novità?

Innanzitutto occorre continuare a lavorare sulla marca di mercato perché chiave di successo del futuro. L'obiettivo è arrivare al 40% di quota inserendo nuovi prodotti (pesce confezionato, prodotti bio «verso natura Conad») che ci consentono di entrare in nuovi mercati con il nostro prodotto (mercati che stanno crescendo in doppia cifra quali il bio, il vegano il vegetaria-



Conad Centro Nord il direttore generale Ivano Ferrarini.

no ndr). Non solo. Soci e dipendenti devono essere coinvolti in un percorso di formazione continua. Al centro c'è la logica dei mestieri, del vecchio bottegaio in versione moderna, con le competenze e la capacità di creare una relazione diversa e distintiva con il cliente. Il valore aggiunto principale di Conad sono i nostri soci nei punti vendita - loro relazione con il territorio in cui sono presenti, investono sulla comunità, creano valore e cultura.

A che punto siete con l'innovazione tecnologica?

Stiamo lavorando e investendo sui servizi rappresentati dai nuovi format. Ad esempio, il pet store (presente a Ricco), le parafarmacie e l'ottico Conad. Abbiamo anche una pompa benzina di benzina (a Bibbiano). In provincia di Parma non c'è ancora l'ottica Conad, ma puntiamo di realizzarla in tempi brevi.

E proprio nel parmense quali sono i progetti che realizzerete nel 2017?

Abbiamo diverse iniziative in cantiere. A Traversetolo il progetto in atto prevede lo spostamento dal vecchio punto vendita a una nuova location nel centro del paese. Poi siamo operativi nell'area importante di Sorbolo: sono iniziati i lavori di urbanizzazione e in un paio d'anni dovrebbe essere completato il nuovo punto vendita. Non solo. Abbiamo presentato un progetto importante anche su Salsomaggiore Terme che consiste nel trasferimento del nostro attuale punto vendita. Anche a Borgotaro avverrà, a breve, il trasferimento dell'attuale punto vendita, stiamo infatti riqualificando un'area dove era presente una vecchia azienda di ceramica. Per quanto riguarda, infine, il capoluogo, nell'area Parma Mia, stiamo pensando a un progetto importante e singolare: vorremmo insediarci con tutto il «pacchetto» Conad, realizzando un superstore, la parafarmacia, ottico e pet store, integrando il tutto con un'area dedicata agli animali dal format decisamente innovativo». ♦

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cisita Parma Informa



Cisita Parma srl
via Girolamo Cantelli 5
43121 Parma
telefono: 0521 226500
fax: 0521 226501
www.cisita.parma.it

Primo soccorso: un corso il 29 giugno

■ Il Decreto Legislativo 81/2008 stabilisce che il datore di lavoro debba prendere i provvedimenti necessari in materia di primo soccorso e di assistenza medica di emergenza. Il corso, in partenza il 29 giugno, si compone di una parte teorica di specializzazione e una parte pratica di esercitazione che forniranno le competenze di base su come allertare il sistema di soccorso e attuare gli interventi di primo soccorso, conoscere i rischi dell'attività svolta. Info: Maria Carparelli, carparelli@cisita.parma.it

A volte si vince, a volte si impara

■ Obiettivi del corso che si terrà il prossimo 7 luglio: individuare le migliori tecniche e metodologie che stimolano la capacità di innovazione delle imprese in termini di stili di direzione, clima organizzativo, sviluppo delle competenze dei singoli dipendenti; imparare a riconoscere gli aiuti nocivi che impediscono il progresso dell'organizzazione; definire i comportamenti necessari per costruire aziende di valore; sviluppare la cultura del miglioramento continuo. Info: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it

Parlare in pubblico, un corso dal 10 luglio

■ Obiettivo del corso in partenza il 10 luglio è quello di fornire tecniche per essere più efficaci, sicuri e incisivi nelle comunicazioni in pubblico, lavorando prima sull'analisi di conoscenza e capacità possedute (strategie, contenuti, comportamento, stile), poi sul comportamento con un insieme di esercizi e ristrutturazioni che coinvolgono corpo e voce, attraverso prove e simulazioni. Questo percorso è fruibile in modalità blended. Informazioni: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it

I tuoi clienti strategici, un corso dal 12 luglio

■ I mercati moderni, sempre più agguerriti, richiedono nuove competenze, soprattutto legate alla comunicazione efficace e alle abilità di essere «consulenti e partner» del business del cliente regionale. La negoziazione strategica, sia psicologica che operativa, consente di pianificare la preparazione e la gestione della trattativa. Il corso, che inizierà il 12 luglio, è rivolto a direttori vendite, direttori commerciali, area manager, venditori. E' fruibile in modalità blended. Info: Lucia Tancredi, tancredi@cisita.parma.it

NotizieInBreve

UNIONCAMERE REGIONALE
Emilia, consumi in calo nel primo trimestre

■ In Emilia-Romagna i consumi in calo nei primi tre mesi dell'anno in cui si accentua la tendenza negativa del trimestre precedente. Lo rivela l'indagine di Camere di commercio e Unioncamere Emilia-Romagna. Per gli esercizi al dettaglio in sede fissa, le vendite a prezzi correnti calano dello 0,9% nel primo trimestre. Giù dell'1,2%, sia per l'alimentare, che per non alimentare.

BANCARI E ASSICURATIVI
Fisac-Cgil, Luccarini segretario regionale

■ L'assemblea generale della Fisac Cgil Emilia Romagna ha eletto Gianni Luccarini nuovo segretario generale della categoria dei bancari assicurativi della Cgil regionale. Nel corso dell'assemblea si è inoltre proceduto all'elezione della nuova segreteria che risulta composta al 50% da uomini e donne: Barbara Bottarelli, Agnese Chinelli e Davide Foschi, oltre allo stesso Luccarini.