

FORMAZIONE. Iniziato il programma di Randstad HR ed Ernst & Young, finanziato dalla Regione

Corso di 600 ore per le imprese che puntano sull'esportazione

Boscaini: «Sono essenziali nuove competenze perché internazionalizzare non è solo vendere all'estero»

Camilla Madinelli

Servono maggiori competenze rispetto al passato, più mirate e a tutto campo, dal marketing all'interculturalità, per saper scegliere i mercati esteri con cura e non incappare in disguidi legali o fiscali. Per sapere mettere a frutto, insomma, i vantaggi

dell'internazionalizzazione in un mondo globalizzato in cui non accennano a smettere di soffiare i venti di crisi e al tempo stesso aumentano le prospettive di chiusure delle frontiere commerciali a vantaggio delle economie interne.

Ventisei Pmi veronesi e 10 liberi professionisti partecipano al programma di formazione finanziato dalla Regione e messo a punto da Randstad HR Solutions (società del gruppo Randstad dedicata a formazione e consulenza) in collaborazione con lo

studio legale specializzato in materie fiscali Ernst & Young e la rete d'impresa Progestia.

Il programma prevede 600 ore complessive ed è iniziato ieri in Valpolicella, nella Foresteria di Villa Serego Alighieri a Gargagnago. Qui si è tenuto il seminario «New Markets: strategie per l'internazionalizzazione e il marketing internazionale delle aziende venete» durante il quale, insieme con docenti universitari, imprenditori e avvocati, si è ragionato su ecosistemi locali, reti di svilup-

po, internazionalizzazione come motore di crescita. A tenere a battesimo l'incontro è stato Raffaele Boscaini, direttore marketing di Masi Agricola Spa e vice presidente per l'internazionalizzazione di Confindustria Verona. «Internazionalizzare non significa solo vendere all'estero, ma anche attirare investimenti in Italia», ha sottolineato Boscaini. «Per tutto ciò acquisire nuove competenze è ormai essenziale».

«L'attitudine al cambiamento delle Pmi, soprattutto venete» ha dichiarato Arnal-



Carignano, Cassia, Boscaini, Milan, Pinter e Fiorentini FOTO MADINELLI

do Carignano di Randstad HR Solutions, «va guidata in base ai mercati esteri a cui sono interessati».

Conoscere bene i modelli di marketing è sufficiente? «Non più, bisogna possedere

anche competenze tecnologiche, fiscali e doganali, partendo dagli strumenti per leggere la multiculturalità» ha risposto Fabio Cassia, docente di Gestione strategica per i mercati internazionali

all'Università di Verona, uno dei relatori alla Foresteria insieme al presidente Progestia Nicola Milan, all'avvocato e socio dello studio Ernst & Young Alexia Pinter, al professore universitario associato e direttore di Studi sull'Impresa, Riccardo Fiorentini. «Il Veneto, e l'Italia in generale, sono da sempre vocati all'export, ma il quadro internazionale dal 2008 è cambiato ed è dominato da grande incertezza» precisa Fiorentini. Se è vitale andare all'estero, per le imprese veronesi, «meglio lanciarsi con il paracadute» spiega Pinter «cioè fare attenzione ad esempio agli aspetti legali e tributari, non di rado sottovalutati». Conclude Milan: «Oggi per le PMI riunite in Progestia è fondamentale il business fuori dall'Italia». ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ENERGIA. Alla consegna dei diplomi dell'istituto Red Cangrande siglato un accordo di sinergia

Giovani tecnici nelle Pmi grazie al patto Enea-Its

Il presidente dell'ente, Testa: «L'Italia così potrà rilanciare la propria industria investendo su innovazione e tecnologie»

Davide Pyriochos

Il 90% degli studenti degli Its Red, Istituti tecnici superiori in Risparmio energetico e nuove tecnologie in bioedilizia, trova lavoro entro un anno dal diploma e ieri al teatro Ristori sono stati consegnati gli attestati agli 82 neo diplomati che hanno appena concluso il percorso formativo biennale.

«Quando nel 2010 fondammo gli Its Red», ha spiegato Paola Carron, presidente della Fondazione Its, che ieri ha passato il testimone al successore Cristiano Perale, «avevamo l'obiettivo di dare opportunità di lavoro ai giovani, creando un modello di formazione innovativo e rispondente alle necessità delle aziende. Credo che abbiamo raggiunto un grande risultato».

In particolare, nell'ambito di un'indagine nazionale che ha riguardato 97 corsi, quello in Building manager che si svolge a Verona all'istituto tecnico Cangrande si è classi-

ficato quarto, mentre il corso omologo che si svolge a Padova è sedicesimo.

Ma ieri gli Its Red non si sono limitati a una semplice cerimonia: sottoscrivendo un accordo di collaborazione con Enea, agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile, hanno fatto un ulteriore passo avanti per migliorare la qualità dell'offerta formativa. Come ha spiegato il presidente di Enea, Federico Testa, «il tessuto economico italiano è costituito per il 93% da pmi: il nostro obiettivo dev'essere di portare l'innovazione in queste imprese». Opera non facile. «Le grandi aziende che fanno innovazione», riflette Testa, «già oggi creano opportunità di lavoro per i nostri laureati, ma le aziende piccole o medie spesso faticano a entrare in sintonia con i ragazzi che escono dalle università. Gli Its sono preziosi perché formano una figura intermedia, che si può inserire nell'età migliore all'inter-



Carapelli e Testa con il documento di intesa FOTOSERVIZIO MARCHIORI



Alcuni dei neodiplomati dell'Its Red Cangrande sul palco del Ristori

no delle piccole aziende». La collaborazione tra Enea e Its si fonda sul principio del trasferimento tecnologico: «Un paese come l'Italia», dice Testa, «non può pensare di rilanciare l'industria puntando su prodotti a basso costo. Solo innovazione e tecnologia possono renderci competitivi e, d'altra parte, i nostri piccoli imprenditori sono oberati dal lavoro. Molti di loro, oltre a fare impresa, devono tenere i rapporti con le banche e spesso inventarsi azioni di marketing. È perciò importante fornire a queste imprese giovani capaci di attivare processi innovativi».

L'accordo tra Enea e Its Red è biennale e prevede di attivare visite didattiche nei 14 centri di ricerca Enea distribuiti sul territorio nazionale, ma soprattutto impegna l'agenzia a definire corsi sull'efficienza energetica del patrimonio culturale italiano, in base al protocollo d'intesa tra Enea e ministero dei Beni Culturali. L'offerta didattica sarà realizzata su modello della Summer School in efficienza energetica che l'agenzia organizza ogni anno nel proprio centro ricerche di Casaccia (Roma). Luciano Carapelli è il coordinatore della Rete Its per l'efficienza energetica, e spiega che «l'obiettivo è facilitare l'assunzione dei ragazzi dopo il diploma ed Enea è l'ente più importante in campo energetico. Tutti i nostri corsi», aggiunge, «conigliano alta formazione tecnico-scientifica a operatività immediata, e almeno un quarto della formazione avviene direttamente in azienda». ●

CONFINDUSTRIA. Accordo con Fondazione Its

Agroalimentare: collaborazione aziende-scuola

Bauli: «Opportunità per il settore di trovare personale qualificato»



Michele Bauli



Antonio Benetti

Si rafforza ulteriormente il legame tra sistema economico veronese e formazione: ieri Confindustria Verona ha comunicato di essere entrata nella compagine societaria della Fondazione Its Agroalimentare. «Dopo il coinvolgimento diretto nell'Its della Logistica e il nostro supporto all'Its della Meccatronica», spiega il presidente degli industriali, Michele Bauli, «abbiamo deciso di impegnarci anche in quello dell'Agroalimentare, settore industriale cruciale per il nostro territorio. La presenza degli Istituti Tecnici Superiori», osserva Bauli, «costituisce un'opportunità importante non solo per gli studenti, ma anche per le aziende che possono trovare personale qualificato e specializzato per le proprie realtà produttive. Le aziende, attraverso i corsi Its, potranno collaborare direttamente nella definizione dell'offerta didattica, in modo da mantenerla sempre aggiornata in relazione alle dinamiche evolutive del mondo del lavoro e attraverso lo stage riusciranno a valutare un potenziale nuovo collaboratore durante un periodo sufficientemente lungo».

«Questa nuova collaborazione con Confindustria», commenta Antonio Benetti, dirigente scolastico dell'Ipseoa Angelo Berti, «rende ancora più integrato con il territorio il corso Its per il settore agroalimentare, che il nostro istituto sta orga-

nizzando da due anni per la città di Verona. La presenza di Confindustria Verona nella Fondazione permetterà una migliore progettazione dei corsi futuri attraverso la conoscenza diretta delle esigenze dei più importanti operatori del settore e una maggiore facilità di collocazione degli studenti per gli stage in azienda».

La collaborazione tra Confindustria e scuola si muoverà su diverse direttrici. Anzitutto si stabilirà la migliore collocazione degli stagisti presso le aziende associate, raccogliendo la disponibilità delle stesse ed incrociandola con i curricula dei ragazzi. Le attività didattiche verranno poi integrate con testimonianze di imprenditori o di tecnici che possano valorizzare la reputazione d'impresa e migliorare la conoscenza del tessuto produttivo provinciale. Saranno ricercati imprenditori, tecnici ed esperti del settore disponibili a svolgere parte delle attività di docenza previste dal percorso didattico. Inoltre, si cercherà di rendere più facile l'incontro tra la domanda e l'offerta di lavoro, anche attraverso lo scambio di informazioni circa le esigenze emerse tra le imprese associate e le disponibilità dei frequentatori dei corsi. Verrà infine attivato un comitato congiunto docenti-imprese, al fine di individuare possibili variazioni ai contenuti formativi. ● D.P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PARTNERSHIP. Intesa con Wider Pool, per alleanze con start up

Vivigas ricerca nuove idee per dare più offerte ai clienti

Bolla: «Investiamo per creare valore aggiunto e per stabilire relazioni più forti e durature»

L'innovazione si può fare tra le mura aziendali, ma si può anche cercare all'esterno, per poi approfondire i progetti giudicati interessanti. Va letta in questa chiave la partnership siglata da Vivigas&Power, tra i principali operatori indipendenti di vendita di energia elettrica e gas meta-

no in Italia, con WiderPool, società internazionale specializzata nella creazione di collaborazioni tra startup tecnologiche e grandi aziende.

L'alleanza ha come obiettivo di individuare nuove soluzioni tecnologiche capaci di migliorare ulteriormente l'esperienza del cliente Vivigas&Power.

«La nostra azienda», spiega Andrea Bolla, ad di Vivigas&Power, «si pone come obiettivo primario di offrire un servizio eccellente ai clienti. È que-

sta la nostra cifra distintiva, l'elemento che riteniamo possa fare la differenza nel nostro settore. Per questo», prosegue, «investiamo nella ricerca di nuove idee che ci consentano di creare valore per i nostri clienti e stabilire con loro relazioni forti e durature: oggi la tecnologia è la chiave per cogliere appieno questa opportunità. Attraverso questa importante alleanza con WiderPool, intendiamo accelerare ulteriormente il nostro percorso di crescita, ma an-



Andrea Bolla

che dare un contributo concreto all'innovazione del mercato italiano della distribuzione di energia».

L'accordo prevede che WiderPool chiami a raccolta le numerose realtà tecnologiche del suo network globale, invitandole a proporre idee

innovative che possano potenziare l'offerta di energia elettrica e gas di Vivigas, producendo benefici tangibili per la clientela. La fase di raccolta delle proposte è in corso e proseguirà fino alla fine del mese. Al termine, dopo un'approfondita analisi delle aziende partecipanti e dei progetti da loro sviluppati, WiderPool selezionerà l'idea vincente e la finanzia con un fondo iniziale per lo sviluppo di 250mila dollari, cui si potranno aggiungere ulteriori finanziamenti di venture capital per un totale fino a un milione di dollari, per lo sviluppo successivo e l'integrazione della soluzione nell'offerta Vivigas&Power. ● D.P.

© RIPRODUZIONE RISERVATA