

DONN*impresa*

Notiziario Apid

Supplemento ad API FLASH n.° 13 del 15 luglio 2010

Numero 3 - Giugno - Luglio 2010



Carissime,
è stato un evento riuscito e fruttuoso. Il successo del B2B 2010 ci ha fatto dimenticare le fatiche dell'organizzazione, la stanchezza dell'ultima ora, le difficoltà

del momento congiunturale.

C'è stato qualche problema tecnico, è vero: la mancanza di aria condizionata che ci ha fatto sentire come in una serra. Positivo, invece, è il mantenimento del livello partecipativo dell'anno scorso leggermente migliorato e lo spirito che ha animato gli imprenditori e le imprenditrici presenti negli ampi spazi di Torino Esposizioni.

Siamo riusciti a coinvolgere buyers di altissimo livello quali i Servizi Acquisti di FIAT, del Ministero della Difesa, del Comune di Torino, di Mediapolis, oltre agli sponsor. Hanno partecipato aziende associate provenienti da Roma, da Vicenza (dove vorrebbero fare un'iniziativa simile), dalla Liguria, dall'Umbria e dalla Calabria.

Abbiamo organizzato sei workshop in cui i relatori hanno dato consigli operativi alle imprese, circa 1850 incontri bilaterali prefissati (a cui si sono aggiunte centinaia di contatti spontanei), abbiamo promosso nuovi progetti e nuove collaborazioni interaziendali.

L'alto numero di partecipanti unitamente alle numerose e-mail di ringraziamento e di sostegno, che stiamo ricevendo, ci fanno pensare che l'iniziativa da noi proposta sia stata utile alle imprese del territorio e non solo. Riteniamo, pertanto, di aver risposto alle esigenze delle aziende nell'aver promosso la II edizione del B2B.

Le pagine che seguono danno un resoconto sulle giornate del B2B e su altre manifestazioni e progetti che stiamo seguendo quali i progetti E.M.M.A. e women@business.

Vi auguro buone vacanze e vi saluto molto cordialmente.

Giovanna Boschis Politano
Presidente



IL PROGETTO E IL PORTALE

La seconda edizione del progetto B2B Business to Business Creare Mercato si è svolta nei giorni 30 giugno e 1 luglio 2010 nel prestigioso Padiglione Giovanni Agnelli di Torino Esposizioni, dove è anche stata collocata all'entrata una FIAT Turbina, prototipo del 1954 di un'auto azionata da turbomotore a gas.

L'obiettivo del B2B è favorire e sviluppare rapporti d'affari tra imprenditori, organizzato da APID Torino in collaborazione con APITorino, con il sostegno della Camera di Commercio di Torino e il patrocinio di molti enti locali e nazionali. Il B2B progettato da APID è un sistema, un processo e un luogo dove le aziende possono concretamente promuovere beni e servizi, allargare la rosa dei propri fornitori, elaborare progetti, sviluppare scambi con nuovi partner.

L'evento ruota intorno al portale e al suo corretto utilizzo. Sul portale le aziende caricano il loro profilo (una vera e propria vetrina virtuale) e le loro proposte. I partecipanti possono visionare le vetrine delle altre aziende e, in base alle proprie esigenze, richiedere, sempre attraverso il portale, gli appuntamenti per trattare di vendite, acquisti o partnership. Da quest'anno il sito è stato tradotto in lingua inglese a sottolineare l'importanza dello sviluppo internazionale come elemento per accrescere la propria competitività.

INAUGURAZIONE

La manifestazione Business to Business - Creare Mercato è stata inaugurata in una sala affollatissima, con la partecipazione di autorità, sponsor ed espositori, sotto il logo simbolico già scelto l'anno scorso del dente di leone o soffione che diffonde tutt'intorno, portati dal vento, i suoi semi.

La Presidente di APID Giovanna Boschis Politano ha ringraziato le istituzioni locali sostenitrici quali il Comune e la Provincia di Torino - Assessore alle Attività Produttive Ida Vana - sottolineando come siano enti attenti a incentivare iniziative che sostengono il mondo dell'impresa. Ha ringraziato in seguito gli sponsor che hanno creduto nel progetto e tutti i maggiori settori economici. "È il segno che le PMI vogliono superare gli effetti della crisi" ha aggiunto.

Fra gli espositori ha poi voluto citare Odeon TV, che per la prima volta ha deciso di avere uno stand e di partecipare attivamente a questo appuntamento.

Hanno poi portato il loro saluto il Vice-Sindaco di Torino Tom Dealessandri e il Segretario Generale della Camera di Commercio di Torino Guido Bolatto, che hanno

sottolineato le capacità di coinvolgimento della Signora Boschis, riconoscendo la validità dell'iniziativa per lo sviluppo delle imprese.

Il Vice-Presidente Vicario dell'APITorino, Massimo Guerrini ha evidenziato che non si tratta di una fiera, ma di incontri bilaterali prefissati, mirati all'obiettivo. Secondo lui, in questa situazione di crisi, questo evento può costituire un utile momento perché le aziende si diano la carica.

È poi intervenuto Franco Bernardi, Vice-Presidente Confapi, a nome del Presidente nazionale, e ha sottolineato che secondo tutti i dati economici disponibili le imprese guidate da donne hanno risentito meno della crisi. In generale comunque, le PMI in questa congiuntura altalenante hanno ancora parecchi problemi da risolvere "da soli". L'intervento di Livio Costamagna, Presidente di Confapi Piemonte, ha avuto un carattere particolare, in quanto lui ha recentemente rilevato una famosa azienda piemontese in difficoltà, la Streglio, produttrice di ottimo cioccolato, di cui sono pubblicizzati i benefici effetti antidepressivi. La Streglio di None era rappresentata da una folta delegazione di lavoratori e di autorità cittadine. Il Sig. Costamagna, che ha un'azienda che si occupa di domotica, la V2 Spa, presente con un suo stand, ha ricordato che ci sono purtroppo tante aziende nella situazione della Streglio, che richiederebbero quindi interventi di salvataggio.

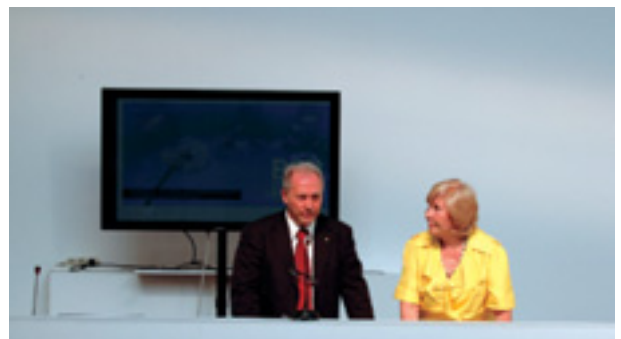
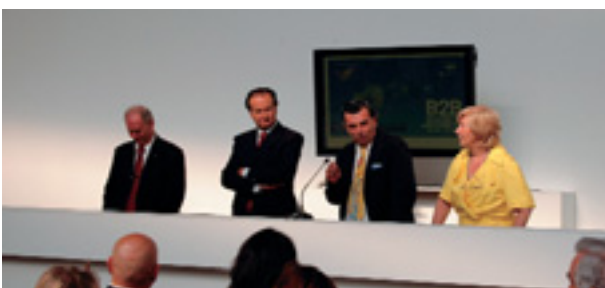
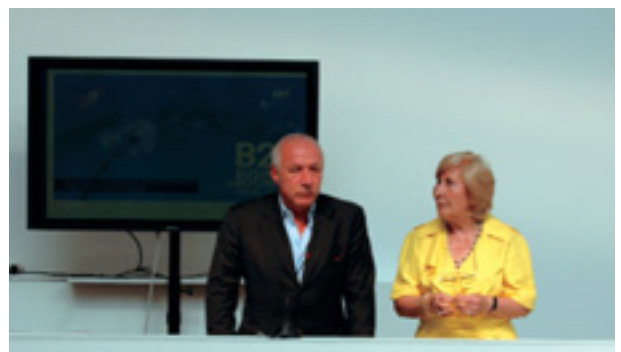
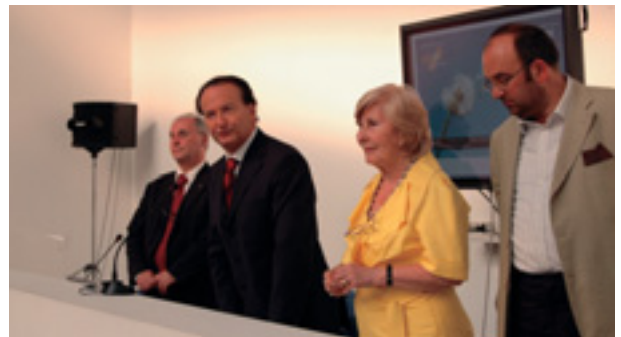
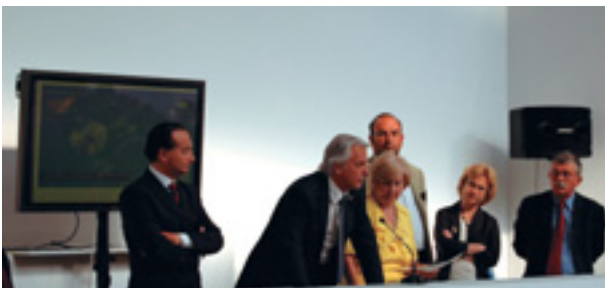
L'Ing. Tafuri, Chairman di Fiat Group Purchasing, ha sottolineato l'importanza di creare una rete di conoscenze con i potenziali fornitori.

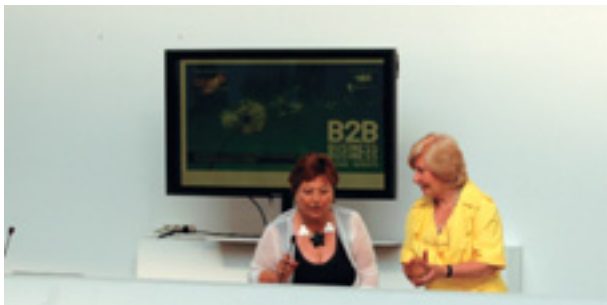
Il Dott. Lentini responsabile del settore Procurement del Ministero della Difesa, ha anticipato alcuni temi poi approfonditi nel workshop del pomeriggio.

Il Progetto Mediapolis è un grande centro che dovrà sorgere ad Albiano d'Ivrea, comprendente uno shopping centre, un parco a tema all'aperto, un teatro, canali televisivi e alberghi spa. L'obiettivo, come spiegato dall'Arch. Porcellini, sarà quello di rivitalizzare l'economia del Canavese che purtroppo langue dopo la crisi delle telecomunicazioni e del glorioso passato industriale della zona. Data la dislocazione del centro e i suoi molti richiami, Mediapolis dovrà divenire una vetrina internazionale per le PMI piemontesi e lombarde. Le costruzioni dovranno iniziare entro fine anno e terminare nell'arco di due anni, quindi ora è il momento per i fornitori di farsi avanti.

In chiusura hanno portato i loro saluti Silvana Neri, Presidente del Comitato per l'imprenditoria femminile che ha ricordato le caratteristiche fondamentali delle donne, già evocate anche da altri relatori: competenza, creatività e caparbietà, e Alida Vitale, Consigliera di Parità, che ha invece visto nell'iniziativa la possibilità di fare sistema e di promuovere l'occupazione femminile.







I Workshop organizzati dagli sponsor e dalle istituzioni

I° Workshop:

Unicredit e Unionfidi

Banca Confidi e Impresa: come comunicare in maniera efficace

Dott. Rolando (Condirettore UnicreditBanca) e
 Dott. Truda (Direttore Commerciale Unionfidi)

Il Dott. Rolando ha presentato anzitutto lo strumento "SOS Impresa Italia" messo in campo da Unicredit per erogare del credito a piccole imprese sane, ma a rischio chiusura in questa delicata fase congiunturale. Di questo strumento hanno già beneficiato 22.000 imprese, di cui 14.000 in Piemonte, con un'elevata accettazione (79%) delle pratiche presentate. Inoltre ha accennato ad altre iniziative della sua Banca per assistere le imprese, come per esempio la rimodulazione dei mutui, ma si è poi soffermato soprattutto sul problema della comunicazione. È essenziale per la Banca conoscere meglio le imprese, più di prima, in base alla relazione Draghi, per non far correre alla Banca troppi rischi, ma per essere allo stesso tempo più flessibili nella concessione dei finanziamenti.

Occorre che l'impresa si presenti bene, non solo con i bilanci, che nella valutazione pesano solo un 15%, ma con un dossier completo di presentazione di cosa si fa attualmente, di come si pensa di utilizzare il finanziamento e di come si prevede di restituirlo.

Per le nuove imprese poi, le cosiddette start-up, il business plan deve essere assolutamente realistico.

Il Dott. Truda ha presentato i Confidi come facilitatori tra imprese e banche e, in particolare, Unionfidi come primo tra i Confidi di emanazione associativa. Unionfidi fornisce una risposta concreta a tutte le esigenze finanziarie delle PMI, attraverso servizi finanziari personalizzati e garanzie rilasciate agli oltre 60 istituti di credito convenzionati. Inoltre le garanzie possono arrivare all'80% sui finanziamenti. Anche in questo caso il modo di presentarsi dell'azienda è fondamentale.

II° Workshop

Comune di Torino

Come entrare a far parte dell'albo fornitori del Comune di Torino

Dott.ssa Sciajno

La Dott.ssa Sciajno è stata presentata dalla collega Dott.ssa Rossato, che ha voluto fare alcune precisazioni. Ha ricordato anzitutto che il Comune di Torino è la prima azienda della città per numero di dipendenti e diversificazione di attività. Il Comune acquista beni e servizi per 8 milioni all'anno destinati sia per utilizzi interni sia per servizi sul territorio (asili nido, servizi mensa, servizi pulizia ecc.). Infine ha precisato che, diversamente da quanto si può pensare, il Comune è un ottimo pagatore con termini che vanno dai 60 ai 90 giorni.

La Dott.ssa Sciajno ha quindi illustrato le modalità per iscriversi all'Albo Fornitori, che comprende attualmente circa 1.800 nomi. Le ditte inserite nell'Albo Fornitori vengono invitate a partecipare alle gare ufficiose in numero non inferiore a cinque, purché idonee per lo specifico settore merceologico. Per le procedure negoziate di forniture e di servizi, le ditte da invitare sono scelte, di norma, con il criterio della rotazione. Sono stati inoltre illustrati i casi in cui possono essere fatti degli affidamenti in economia.

III° Workshop

Fondiarria SAI

Presentazione di un progetto di consulenza assicurativa per le PMI

Dott. Giorgio Nosedà

Il Dott. Nosedà ha sottolineato con forza che il servizio della Fondiarria SAI "più Sicurezza Risk Management Program" non è una polizza, ma una piattaforma assicurativa studiata per le PMI che non hanno al proprio interno una struttura di Risk Management. Loro si propongono come consulenti gratuiti, esaminano tutta la documentazione disponibile, studiano i rischi che possono essere trasferiti alla compagnia di assicurazione e offrono un "abito su misura". Non solo, ma danno anche consigli su prevenzione e protezione. Il servizio permette all'imprenditore di dedicarsi con più tranquillità al suo business e di avere una visione più chiara degli obiettivi.

Alcuni punti sembrano particolarmente interessanti:

- con questo servizio viene facilitato l'accesso al credito;
- si può prevedere la polizza sull'eventuale sospensione di esercizio a causa di un sinistro – questa polizza copre anche certi costi, che comunque non si interrompono, per esempio gli stipendi dei dipendenti;
- grazie a un software specifico messo a punto da Fondiarria SAI si possono avere dati sui settori merceologici di mercato e statistiche sui sinistri;
- grazie a un accordo con Praxi si può anche avere una valutazione dei cespiti aziendali.

Con il servizio "più Sicurezza Risk Management Program" l'azienda può prevenire e gestire i rischi d'impresa per guadagnare maggiore competitività.

IV° Workshop

Microsoft/CDH

Presentazione di Bpos – La soluzione di software as a service

I servizi on-line di Microsoft, presentati da CDH, hanno lo scopo di aumentare la sicurezza nei rapporti tra operatori e impedire agli hacker di ottenere informazioni riservate. Si applicano a tutti i servizi on-line, alla posta, alle comunicazioni tra dipendenti di una stessa azienda, alle video-conferenze ecc.

V° Workshop

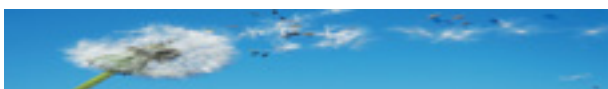
Ministero della Difesa

Procurement

Il Dott. Lentini ha spiegato come è strutturato il Ministero della Difesa per quanto riguarda gli acquisti, anche alla luce dei rapporti con gli organismi internazionali di cui l'Italia fa parte.

Il Segretariato Generale elabora un piano annuale di procurement, ma oltre a quello ci possono essere le emergenze. Per le procedure di approvvigionamento, si deve andare a gara nazionale o europea, e in questo caso c'è un codice di condotta europeo. Solo nei casi di ricerca e studio ogni nazione può gestire la procedura autonomamente.

È consigliato iscriversi al Servizio Nazionale Registro delle Imprese in quanto tutte le Direzioni del Ministero hanno l'obbligo di invitare alle gare le aziende registrate. Il Dott. Lentini ha sottolineato che, in questo periodo, con le nuove sfide, dovute soprattutto al terrorismo, è aumentata la collaborazione con gli altri paesi, si ricercano tecnologie sempre più avanzate e si registra un maggiore impulso alla sperimentazione.



VI° Workshop

DInaMicA – Strategie di marketing nelle PMI

L'ultimo workshop della giornata ha riguardato il Progetto DInaMicA, che si è concluso recentemente.

Il progetto DInaMicA - Donne Imprenditrici Marketing Aziendale ha visto coinvolte 12 imprenditrici aderenti ad APID. È stato un percorso durato un anno in cui Apid e Api Formazione sono state coinvolte nell'organizzazione di un progetto formativo sul Marketing. Si è trattato di 40 ore di lezione, divise in più moduli che hanno toccato tutti gli aspetti del marketing aziendale: marketing strategico, marketing operativo, tecniche e strumenti di vendita e la gestione della forza vendita. La formazione è stata affidata a Cia Group, Società attiva nella consulenza e nella formazione dal 1967.

La parte più interessante e innovativa del progetto è stato il mentoring: le imprenditrici sono state affiancate da esperti mentor che le hanno seguite nella redazione di un project work calato sulla loro realtà aziendale. Durante il percorso formativo, infatti, le beneficiarie sono state stimolate a individuare un'area della loro attività che andava implementata o strutturata in maniera diversa.


Ne sono scaturiti interessanti Project Work che sono stati presentati in riunione plenaria il 7 giugno.


Qui di seguito citiamo alcuni commenti sia da parte delle imprenditrici sia da parte dei mentor:


- "È stata un'esperienza positiva che ha arricchito non solo le imprenditrici, ma anche noi mentor".
- "Abbiamo dato e ricevuto tutti da questo percorso".
- "Le imprenditrici avevano già in testa chiare le loro idee, noi mentor le abbiamo solo aiutate a metterle in pratica".
- "È stato stimolante anche perché mi sono confrontata con bacini di utenza diversi dal mio".


Al workshop e alla tavola rotonda che ha concluso i lavori hanno partecipato tre beneficiarie del progetto, Remo Bonichi, Presidente di CIA Group, Alberto Peroglio Longhin, Presidente di "Liberi tutti" e la Presidente Giovanna Boschis Politano, coordinati da Bruno Mezzomo di API Formazione Torino.


INTERVISTE AD ALCUNI PARTECIPANTI


 Giada Bronzino rappresentava le aziende di famiglia Autoblok S.p.A. e Perotto S.r.l. La prima, produttrice di mandrini è già ben conosciuta dai potenziali clienti, ma potrebbe essere interessata a conoscere nuovi fornitori. La Perotto è una ditta di lavorazioni per conto terzi, quindi pronta a stabilire nuovi rapporti di lavoro. L'Ing. Bronzino l'anno scorso aveva solo visitato il B2B e, avendo visto che vi si svolgevano incontri interessanti, ha deciso di partecipare attivamente a questa edizione.


 La Allmag, nota società nel settore delle forniture industriali (arredo per l'industria, per uffici, allestimento veicoli e scaffalature) ha partecipato l'anno scorso ed è rimasta molto soddisfatta dei contatti avuti, quindi ha deciso di partecipare nuovamente.

 Filiberto Martinetto, Presidente del Gruppo Martinetto, che comprende la Filmar ha sottolineato che loro sono già molto presenti sui mercati, ma sono interessati a possibili nuovi fornitori. Tuttavia è rimasto molto soddisfatto degli incontri fatti durante il B2B, in particolare con i rappresentanti del Ministero della Difesa, di cui comunque è già fornitore.

 Manuela Calciati dell'XYZeta è responsabile di una piccola ditta che si occupa di consulenza illuminotecnica e architetture d'interni. È la prima volta che partecipa, ma ha già avuto contatti utili, anche oltre gli appuntamenti prefissati.

 Carlo Ramella della CASIT è la prima volta che partecipa a questa manifestazione e ritiene che la formula sia giusta, perché permette molti contatti con clienti/fornitori. La CASIT, che produce sistemi di apertura automatici per edifici civili e industriali, ha avuto contatti predisposti con FIAT, Esercito e Mediapolis.

 Silvia Parvopassu dell'AGIT Mariogros Industrie Grafiche ha spiegato che il momento attuale è particolarmente difficile per le aziende del suo settore, ma che la partecipazione a un evento come il B2B può comunque essere utile per le conoscenze anche inaspettate che si possono fare.

 La Confapi Liguria ha partecipato per la prima volta per promuovere, anche con bella documentazione, l'artigianato ligure e alcuni luoghi della regione meno conosciuti, ma di notevole interesse turistico.

☀️ La delegazione della ConfapiVicenza comprendeva la Presidente e la Vice-Presidente di APIDVicenza e alcuni operatori, tra cui due espositori.

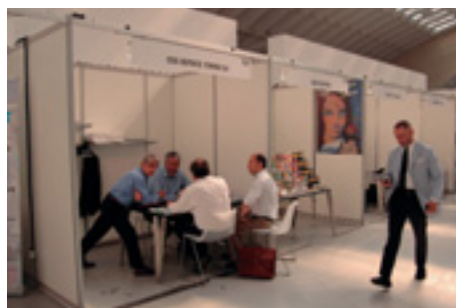
☀️ Ida Grazia Romare è una gemmologa vicentina, simpatica e appassionata, che da anni opera con una propria azienda di diritto belga, la Grace Diamond bvba, ad Anversa, centro prestigioso per la lavorazione e la commercializzazione dei diamanti, dove è riuscita a guadagnarsi la stima e l'apprezzamento dei circoli più esclusivi del settore.

☀️ L'altro espositore vicentino è la Mariner, azienda che si occupa principalmente di installazioni e manutenzioni d'impianti di condizionamento ed elettrici rivolti a negozi, alberghi, studi medici, palestre, centri estetici ecc. e che offre ora anche un nuovo servizio di sanificazione degli ambienti frequentati dal pubblico sia nel settore commerciale che medico-ospedaliero, con il nome Areapura.

☀️ Da Perugia è arrivata Elsa Carlani con la sua cashmere collection. La deliziosa signora Carlani ha una lunga esperienza nella creazione di modelli in cashmere, a cui ha affiancato recentemente una linea di prodotti per la casa sempre in filati pregiati, che stanno riscuotendo un notevole successo. È molto contenta dei contatti avuti a Torino.

☀️ Tamas Kerekes, Presidente e CEO di NplusT Semiconductor Application Center S.r.l. di Terni, marito di Nicoletta Casini, Presidente di APIDTerni, sta sviluppando un nuovo interessantissimo progetto con il Prof. Paolo Bernardi del Politecnico di Torino. Il progetto era stato elaborato inizialmente nell'ambito di un impegnativo progetto transnazionale europeo, che è ora in fase di revisione e di suddivisione. L'obiettivo del progetto è quello di creare un nuovo strumento di software per l'ottimizzazione del flusso della produzione tecnica. Hanno svolto le necessarie ricerche di benchmarking, ma sembra che il nuovo "tool" sia assolutamente innovativo. Hanno avuto ottimi contatti con le aziende presenti, oltre l'incontro prefissato con il Ministero della Difesa.

☀️ Aurelio Di Gregorio della Teledif Italia Srl ha scritto a Giovanna Boschis a sole 2 ore dalla chiusura dell'evento per esprimerle entusiastici ringraziamenti. Non aveva partecipato all'edizione precedente e gliene dispiace. Dice di aver "portato a casa un esempio di come vanno affrontate le piccole o grandi sfide: con professionalità, impegno, umanità e semplicità".

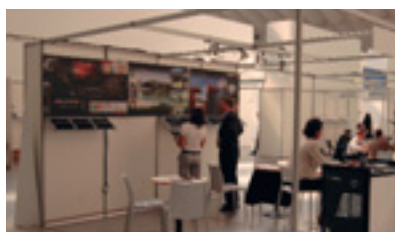
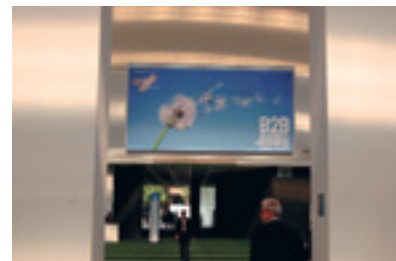


ELENCO AZIENDE

3B TIPOGRAFIA s.r.l.
 A.M.I.S. s.r.l.
 A.T.L.A. s.r.l.
 ABOUT JOB
 ACCADEMIA SOFTWARE
 AG.COM DI TIZIANA QUARISA & C. s.n.c.
 AGEF s.r.l.
 AGIT MARIOGROS s.r.l.
 ALFA MECCANICA s.r.l.
 ALLINOX s.r.l.
 ALLMAG s.r.l.
 AM s.r.l. TECNICHE IN LEGNO
 ARKA SERVICE s.r.l.
 ATECOS s.r.l.
 AUTOGIACOSA
 BCAM PRODUZIONI TELEVISIVE
 BERNARD & C. s.n.c.
 B-FLUID s.r.l.
 BIGTHREE s.r.l.
 BOSCHIS s.p.a.
 BRU-ZINC
 BYTE MULTIMEDIA s.r.l.
 C.S.P. s.r.l.
 CARIGEN s.r.l.
 CASIT - AUTOMAZIONI
 CDG SERVICE TORINO s.r.l.
 CDH s.r.l.
 CELLINO s.r.l.
 CHIUSANO & C. s.r.l.
 CIAGROUP
 COGRAF DI R. COTTERCHIO & C. s.a.s.
 COLOMBO FILIPPETTI TORINO s.r.l.
 CONSORZIO EXCALIBUR
 COSMET 2000 s.r.l.
 CREMONESE s.r.l.
 D.G.E. IMPIANTI
 DE SILVA ASSOCIATI s.n.c.
 DECA s.r.l.
 DEDA s.a.s.
 DIM s.r.l.
 DINAMO/AGENCAVI NETWORKING
 DISTILLERIA F.LLI REVEL CHION s.r.l.
 E.L.L.A.S. s.r.l. LAVORAZIONI LAMIERE
 E.T.T.2 s.r.l.
 EBRILLE s.r.l.
 EDILECO s.r.l.
 EGIDIO REVIATI s.r.l.
 ELSA CARLANI CASHMERE
 ENIGEN
 ERPLAN s.r.l.
 ESSEBI & ASSOCIATI s.r.l.
 ETA BETA CONSULTING s.r.l.
 EUSITI s.r.l.
 EVERY EVENT TORINO
 EXPERTA BUSINESS SOLUTIONS s.r.l.
 F.I.M.S. s.r.l.

FATTORE2C s.n.c.
 FILMAR s.r.l.
 FREEWAYS
 FRESAL s.r.l.
 G.E.M.A BINDERY s.r.l.
 G.T.C.A. s.r.l.
 GALOSSO GIOVANNI & C. s.n.c.
 GB COSTRUZIONI s.r.l.
 GHIGGIA INGEGNERIA D'IMPIANTI s.r.l.
 GI GROUP s.p.a.
 GRACE DIAMOND BVBA
 GRAF ART s.r.l.
 GRAFO s.n.c. DI CASARA MAURIZIO & C.
 GRAN TORINO s.r.l.
 GRUPPO SALERNO s.r.l.
 GSTRAMANDINOLI s.r.l.
 HR SOLUZIONI s.r.l.
 I.T.G. s.a.s.
 IFELL LASER & SISTEMI s.r.l.
 IMPICCICHE' AGOSTINO s.r.l.
 INGENIA AUTOMATION s.r.l.
 INTERVIEWEB s.r.l.
 IPLUG s.r.l.
 IRIDES s.r.l.
 ISPAT - AGENZIA GOVERNATIVA
 ITALCARRELLI s.r.l.
 JPE2010
 L.M.G. s.a.s. DI ARNAUDO FLAVIO & C.
 LA SCATOLA NOVABOX 2 s.a.s.
 LAB ENGINEERING s.r.l.
 LABORA HR
 LCT INFOTELEMATICS s.r.l.
 LEONARDO ENGINEERS FOR
 INTEGRATION s.r.l.
 LEVA s.r.l.
 LIGHT s.a.s.
 LITTERAE s.r.l.
 LOG.IN s.r.l. UNIPERSONALE
 M.D.C.DESIGN
 M.E.S.A. s.r.l.
 MA.PE.L. s.r.l.
 MAGGI s.p.a.
 MANIFATTURA RUSSO FILIPPO
 MARINER s.r.l. UNIPERSONALE
 MATIC 2 s.r.l.
 MECT s.r.l.
 MEGA
 MEK IMPIANTI s.a.s.
 METAPIXEL s.n.c.
 MIRABELLI s.r.l.
 MKSE
 NEOS EDIZIONI
 NPLUST SEMICONDUCTOR s.r.l.
 O.C.F. DI AGHEMO s.r.l.
 OMICRON CONSULTING s.r.l.
 ONE LAVORA s.r.l.

PPR. PRODOTTI PULIZIA RECORD s.r.l.
 P.S.A. s.r.l.
 PACK SERVICE SCATOLIFICO RACCONIGI
 PERAZZI s.r.l.
 PEROTTO s.r.l.
 PETRAMALE ACCIAI s.a.s.
 PHIL.MECH. s.r.l.
 PROGETTO UFFICIO s.r.l.
 PROSYSTEM INGEGNERIA s.r.l.
 PROTOCUBE s.n.c.
 Q.F.A. s.r.l.
 QSAVE TECHNOLOGY
 R.P. RIVESTIMENTI PLASTICI s.r.l.
 RED s.r.l.
 REDOC s.r.l.
 RESCOM s.r.l.
 ROCCIA COSTRUZIONI s.r.l.
 ROTOSTATIC s.r.l. - VERNICIATURE
 INDUSTRIALI
 RSX s.r.l.
 S.I.E. s.r.l.
 SACEL s.r.l.
 SADE-SICEA s.r.l.
 SANDEZA - EOS DATA s.r.l.
 SARGOMMA F.T.I. s.r.l.
 SERVIZIMPRESA s.r.l.
 SICET s.r.l.
 SOFTARCH s.r.l.
 SOFTHILL s.r.l.
 SOGGIORNO PRIMAVERA s.r.l.
 SPI CREATIVITA' s.a.s.
 TAGETAG s.r.l.
 TARDIVELLO IMAGING s.r.l.
 TAUROCAF s.n.c. - CAFFÀ ALBERTO
 TEA s.r.l.
 TEKNIKOM s.n.c.
 TECNOSTEEL s.r.l.
 TELEDIF ITALIA s.r.l.
 TELESCH s.r.l.
 THEMA SOFTWARE s.r.l.
 THOT
 TICKET RESTAURANT
 TOGUM s.r.l.
 TRAFILPLAST s.n.c.
 TRASCON s.r.l.
 TRASMA s.p.a.
 TUBI E TRAFILATI DUE s.r.l.
 TWOKIDS
 DI DELPIANO FRANCESCA MARIA & C.
 UNIONFIDI S.C.
 UNITECH
 V2 s.p.a.
 VABER INDUSTRIALE s.p.a.
 WWW.SALATO.IT s.a.s.
 XYZETA s.r.l.



NOTIZIE SUL PASSATO...

Torino, 10 giugno 2010 Incontro tra imprenditrici e artiste "Creatività femminile e sviluppo locale"

“Creatività femminile e sviluppo locale” è stato il tema di un incontro – voluto da APID e organizzato insieme alla Rete Culturale Virginia – per delineare una possibile comunicazione tra arte e produttività. È stata l'occasione per verificare l'interesse reciproco tra questi due mondi che spesso appaiono molto distanti tra loro.



L'Associazione nazionale Rete Culturale Virginia nasce dalla consapevolezza che l'arte e la cultura che le donne sono in grado di produrre non ricevono un'adeguata visibilità e che l'organizzazione del lavoro, anche in questo ambito, spesso non tiene conto dei tempi delle donne.

La Presidente dell'Associazione, Liviana Tosi, ha fatto una breve presentazione di Virginia, rimandando per maggiori informazioni al sito www.reteulturalevirginia.net, e ha quindi chiesto alle associate presenti di illustrare brevemente i loro progetti.

Si sono quindi viste belle fotografie artistiche o di reportages di viaggio, lavorazioni su carta e su tessuti, campagne di comunicazione, riproduzioni di quadri eseguiti dalle artiste presenti, performance sonore e di costumi, letture di poesie e presentazioni di attrici.

Tutte le signore che sono intervenute nella prima parte potevano vantare una notevole esperienza e la partecipazione a mostre e presentazioni, ma lamentavano una certa difficoltà nell'ottenere riconoscimenti o nell'inserirsi in circuiti qualificati, a causa, a loro dire, del fatto di essere donna.

Hanno risposto a questo punto alcune brillanti imprenditrici, che le hanno invitate a non abbattersi e hanno dato interessanti spunti partendo dalle loro esperienze personali. In particolare Silvia Ramasso, consigliera APID Torino e titolare di Neos Edizioni, la Dottoressa Reynaldi (titolare della ditta omonima, produttrice di cosmetici), Antonella Martinetto del Gruppo Martinetto e responsabile in particolare della Remmert Spa, produttrice di nastri, etichette e passamanerie.

Le conclusioni dell'incontro sono state tratte da Enrico Chiais a nome della Provincia di Torino, che ha già dato il suo sostegno ad alcuni progetti delle partecipanti.

Hanno anche partecipato alla serata, tra gli altri, Maria Grazia Rossi Rossotto, Vice presidente APID Torino, Silvia Parvo-passu, Presidente Unigec, Rosa Maria Calciati di Palo, Presidente FIDAPA Federazione Italiana Donne Arte Professioni Affari, l'Arch. Donatella d'Angelo, Responsabile Fondazione Bellisario in Piemonte, e l'attrice Laura Curino.



Perugia, 30 giugno 2010 Presentato Progetto E.M.M.A.

Rafforzare la presenza femminile nell'imprenditorialità, sia a livello locale che nelle Regioni partner, attraverso lo scambio di conoscenze e metodologie: è quanto si pro-

pone il Progetto E.M.M.A. (Entrepreneurship Methodology Mediterranean Assistance), finanziato dall'Unione Europea nell'ambito del Programma transnazionale di cooperazione territoriale (MED). Attraverso il progetto si intendono sviluppare strategie transnazionali finalizzate a modernizzare e rafforzare la competitività delle PMI a direzione femminile e a favorire la riconversione occupazionale delle donne disoccupate o a rischio di perdere il lavoro. A E.M.M.A, di cui è capofila per l'Italia la Regione Umbria, aderiscono anche Spagna, Grecia e Portogallo.



Progetto WOMEN@BUSINESS

Mentoring Circles gratuiti in Gran Bretagna, Cipro, Estonia, Grecia e Germania



“Mentoring Circles” gratuiti sono stati lanciati nel mese di giugno nell'ambito del progetto WOMEN@BUSINESS, co-finanziato dalla Commissione Europea (Programma Quadro Competitività e Innovazione 2007-2013) e realizzato da un Consorzio di Associazioni, tra cui l'APID di Torino.

L'obiettivo è di promuovere l'imprenditoria tra le laureate e a tale scopo sono stati istituiti dei formatori, che sono ora pronti a condividere la nuova Metodologia di Insegnamento con studentesse di tutta Europa.

La metodologia “Mentoring Circles”, messa a punto da Inova Consultancy, il partner britannico del progetto europeo women@business, unisce azioni di apprendimento esperienziale, di coaching e di mentoring con strumenti pratici ed esercizi per aiutare le studentesse e le neo laureate a sviluppare le essenziali competenze relazionali al fine di avviare la propria attività. L'obiettivo è quello di incoraggiare le studentesse a sviluppare un maggior spirito imprenditoriale.

Per saperne di più sul metodo “Mentoring Circles” e come questo verrà utilizzato per lavorare con le studentesse e le neolaureate nel progetto women@business si prega di contattare Emma Parry: emparry@inovaconsult.com o di visitare il sito <http://www.womenatbusiness.eu>

Questo progetto è stato finanziato dalla Commissione Europea (Programma Quadro Competitività e Innovazione 2007-2013). Questa comunicazione riflette solo il punto di vista dell'autore e la Commissione Europea non è responsabile dell'uso che potrebbe essere fatto delle informazioni qui contenute.



DONNimpresa

Notiziario Apid
 Newsletter bimestrale supplemento ad API FLASH

Progetto grafico e redazione

MB Videostudio - Torino

Stampa

Agit Mariogros Industrie Grafiche S.r.l. - Beinasco (Torino)