

# CI VUOLE FORMAZIONE AZIENDALE



Stefano Dani,  
responsabile  
marketing di  
Pegasoft S.r.l.

Capacità organizzativa. Formazione del personale. Relazioni esterne. Stefano Dani, responsabile marketing di Pegasoft, elenca i punti di forza da rafforzare all'interno di un'azienda

## In cosa sono carenti le aziende italiane?

È una domanda complicata. Le nostre imprese, oggi, mancano di capacità organizzativa, di sensibilità e, spesso, non si dà il giusto peso alla formazione continua del personale. Si valuta prima il costo da affrontare, senza pensare al ritorno di qualità che si potrebbe ottenere assumendosi determinati oneri. Chi decide di non compiere questo tipo di investimento, lo fa limitandosi solo alla valutazione dell'esborso. Penso, inoltre, che non ci sia un giusto ricambio generazionale. Vi sono, all'interno delle imprese, figure che possiedono enorme esperienza, ma pochi giovani: bisognerebbe osare di più per dare spazio alla nuova generazione, ed essere meno conservativi. In più c'è poca voglia di espansione per arrivare a nuove fette di mercato, con ridotta propensione di rischiare il capitale, come, invece, si faceva un tempo. Infine, il servizio del customer care è assolutamente carente. Si pensa solo allo sviluppo dell'area commerciale e non si capisce che il cliente è importante. Dovrebbe essere considerato di più.

## Secondo lei qual è il profilo ideale di manager italiano?

Innanzitutto, una persona capace di muoversi nelle logiche aziendali, deve conoscere la mission e l'organizzazione della propria impresa. Avere una disponibilità estrema nei confronti dei clienti e delle risorse interne. Massima sensibilità umana per le relazioni esterne, ovvero capire che cosa realmente vogliono le persone che ha di fronte.

Un'altra caratteristica del manager ideale è sicuramente il grande senso di responsabilità. Per chi è imprenditore nella propria azienda è scontato pensare che sia responsabile, perché agisce per se stesso. Chi, invece, non è imprenditore, dovrebbe comunque gestire tutto come se fosse suo. Sviluppare, quindi, la capacità di relazionarsi con l'esterno e con l'interno, avere idee chiare sulla comunicazione, sulle nuove tecnologie, oggi fondamentali nelle imprese, proprio per creare nuove forme di business e guadagnarsi nuove opportunità.

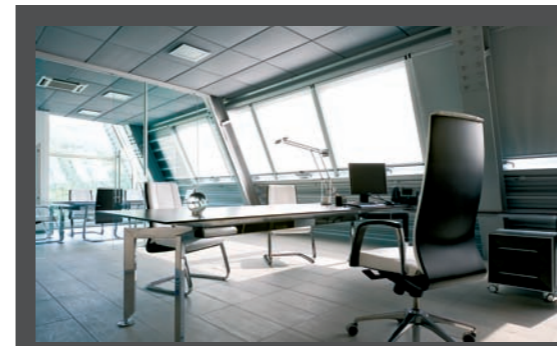
## Avendolo conosciuto, cosa pensa di Maurizio Possenti, Presidente di High Consulting, come imprenditore?

Maurizio è la pura espressione della sua azienda. Parlando con lui si ha subito la sensazione di avere davanti una persona che ama il suo lavoro, e lo fa con passione. È l'essenza della sua azienda: è estremamente comunicativo, sensibile sul piano umano, sa cosa le persone si aspettano da lui. Ha la grande capacità di cogliere nell'immediato le tematiche di cui si discute e sa con certezza quando, e come, intervenire. Per quanto riguarda High Consulting, invece, penso che sia un'azienda molto organizzata, attraverso la quale è certamente possibile sviluppare capacità dialettiche ben definite, per esempio con i corsi dedicati alla Programmazione Neuro Linguistica o quelli dedicati alla comunicazione efficace. Per i giovani d'oggi è fondamentale una formazione di questo tipo. (Di Marzia Cuciniello)

## Pegasoft S.r.l, tra le dieci aziende eccellenti di Bologna

Il 7 maggio 2007, in occasione della "Nona Giornata dell'Eccellenza", CNA, con il patrocinio della Camera di Commercio di Bologna, ha premiato le dieci aziende che si sono distinte come Eccellenti grazie e attraverso la Formazione o l'Apprendimento: dieci aziende bolognesi che si sono segnalate per essere nate da corsi di formazione, essere spin off universitari di successo, oppure, per avere raggiunto risultati eccellenti accrescendo costantemente le proprie competenze e facendo della formazione un core business. Tra queste 10 "Eccellenze" c'era anche Pegasoft S.r.l., che è stata premiata per la propria capacità di investire sull'accrescimento delle competenze delle proprie risorse umane, per essere stata l'azienda che meglio ha lavorato a mercato con i propri servizi offrendo Corsi e Servizi di Formazione dall'elevato profilo sia a professionisti che intendevano riqualificarsi e approfondire le proprie conoscenze specialistiche, che ai giovani diplomati/laureati per inserirsi nel mondo del lavoro; cosa non meno importante, ottenendo sempre la piena soddisfazione dei propri utenti.

Marco Palmieri,  
fondatore,  
Presidente e  
Amministratore  
Delegato di  
Piquadro S.p.a.  
A sinistra, la nuova  
sede dell'azienda  
a Gaggio Montano



Con un utile di 5,3 milioni di euro, Marco Palmieri, Presidente e AD di Piquadro, ha posizionato in modo eccellente la sua azienda nel mercato della pelletteria. Il successo? «Aver avuto intuito»

## LA FORZA DEL PENSIERO LATERALE

Materiali, design, comfort, tecnologia e un attento controllo qualitativo». Con queste parole Marco Palmieri definisce la filosofia della sua azienda, Piquadro, da lui fondata nel 1987 a Riola di Vergato, in provincia di Bologna. Il brand, fra i più importanti in Italia nel settore della pelletteria, è cresciuto negli ultimi anni in maniera esponenziale. Tanto da avere, oggi, un utile netto di 5,3 milioni di euro. «Il successo di Piquadro - spiega Palmieri, attualmente Presidente e Amministratore Delegato dell'azienda - deriva dal fatto di avere voluto, e saputo, andare oltre con la nostra proposta, rispetto a concetti come moda e lusso in senso stretto. Abbiamo infatti scelto di rivolgerci a persone comunque attente a qualità, materiali, design e prestazioni ma svincolate dai diktat del fashion: persone che non avevano a disposizione un'offerta valida. Ci siamo concentrati quindi su questo e da subito abbiamo ricevuto un'entusiasta risposta da parte del nostro target». Nato nel 1965, Marco Palmieri ha per tantissimi anni lavorato sui sistemi ottici e su quelli informatici. «L'informatica, che è il percorso di studi che ho seguito all'università - continua - ha contribuito a darmi un'impostazione di base e una visione complessiva delle cose».

Una visione che gli ha permesso di creare un'azienda dai fatturati altissimi, il sogno di ogni imprenditore.

## Quanto è stata importante, per realizzare il suo sogno, la preparazione universitaria?

È stata importante, ma non c'è nulla che si sostituisca a passione, creatività e, come dico sempre, "pensiero laterale": la capacità, cioè, di ragionare e vedere le cose non secondo canoni standard ma andando oltre. E la determinazione quanto conta?

Conta. Ma più importante ancora è credere nel sogno e metterci una grande passione nel realizzarlo. La determinazione viene di conseguenza.

## Nel corso del suo cammino verso il successo, quante volte si è trovato davanti difficoltà tali da pensare "molto tutto" e come ha fatto a superarle?

Ci sono stati momenti di maggiore e minore entusiasmo ma c'è sempre stata una certa fiducia nel progetto che stavamo portando avanti grazie anche alla risposta del mercato negli anni.

## Quali sono gli ostacoli che deve superare oggi un imprenditore in Italia?

La lentezza, la burocrazia e poco supporto complessivo. Ma sono convinto di non dire nulla di nuovo.

## Per un'azienda, quanto è importante la formazione dei propri dipendenti?

Sicuramente una buona preparazione di base è importante in Piquadro come, ritengo, in tutte le aziende. Data per garantita quella, ciò che poi noi privilegiamo sono attitudini di flessibilità, velocità, creatività e, ancora, capacità di "pensiero laterale".

## Quale è stato il suo più grande pregio nel costruire l'azienda?

Avere avuto un'intuizione, averci creduto ed averlo fatto con entusiasmo e costanza nel tempo.

## Cosa si sentirebbe di consigliare ad un giovane imprenditore italiano che vuole arrivare lontano?

Crederci, farlo con forza e coltivare sempre il "pensiero laterale".

## Lei pensa che oggi sia ancora possibile ottenere dei risultati semplicemente per meriti e non per altri motivi? Viviamo in una società ancora, almeno in parte, meritocratica?

Per quel che mi riguarda ha funzionato e mi piace credere che sia così. (Di C. Zappoli)

