

HAI
UN'IMPRESA
NATA DA POLO O
VUOL CREARNE
UNA?

**UP
TOBIZ**
Scegliamo la crescita
della giovane impresa

CON CNA LA GIOVANE IMPRESA HA PIÙ FUTURO



I SERVIZI CNA SU MISURA PER LE START UP

STARTER PACK DI UP TO BIZ CHE RICOMPREDONO:

- CONSULENZA PER LA SCELTA DEL MODELLO SOCIETARIO ADEGUATO
- PRATICHE INIZIO ATTIVITÀ
- FORMAZIONE PER REDAZIONE BUSINESS PLAN
- GESTIONE DELLA CONTABILITÀ
- GESTIONE ED ELABORAZIONE BUSTE PAGA

FORMAZIONE SPECIFICA

CONSULENZA ED ASSISTENZA FINANZIARIA ED ACCESSO AI BANDI

TUTELA DELLA PROPRIETÀ INTELLETTUALE E REGISTRAZIONE MARCHI E BREVETTI

COMUNICAZIONE E MARKETING

CNA PER I GIOVANI IMPRENDITORI

ORGANIZZA EVENTI, SEMINARI, INCONTRI FORMATIVI ED INFORMATIVI PER ORIENTARE I GIOVANI IMPRENDITORI IN UN CONTESTO SOCIO-ECONOMICO IN CONTINUO MUTAMENTO

FAVORISCE INCONTRI B2B METTENDO IN RELAZIONE LE IMPRESE ED I PROFESSIONISTI PER FAVORIRE SINERGIE ED OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

FAVORISCE LO SVILUPPO DELL'IMPRENDITORIA GIOVANILE ED IL RICAMBIO GENERAZIONALE

PROMUOVE IL RICONOSCIMENTO SOCIALE DEI GIOVANI IMPRENDITORI ESALTANDONE L'UTILITÀ SOCIO-ECONOMICA



**DAILY
BIZ**
Il temporary office
di CNA

**EAT to
MEET**

**NEXT
LAB**
IL FUTURO
CHE NON
C'ERA

CAMBIAMENTI

INFO E CONTATTI:

CNA GIOVANI IMPRENDITORI BOLOGNA - VIALE ALDO MORO 22 BOLOGNA
TEL. 051 299.253 - GIOVANI.IMPRENDITORI@BO.CNA.IT

I SERVIZI CNA PER TUTTE LE IMPRESE

- » CONSULENZA DIREZIONALE E STRATEGICA
- » CONSULENZA IMPRESA 4.0
- » CREDITO E FINANZIAMENTI
- » CONSULENZA FISCALE E CONTABILITÀ
- » MARCHI E BREVETTI
- » MERCATI ESTERI
- » FORMAZIONE
- » PAGHE E GESTIONE DEL PERSONALE
- » CONTRATTAZIONE E RELAZIONI SINDACALI
- » AMBIENTE E SICUREZZA DEL LAVORO
- » CONTENZIOSO TRIBUTARIO
- » SERVIZI INFORMATICI
- » MEDIAZIONE CIVILE E COMMERCIALE
- » ADEGUAMENTO NUOVA NORMATIVA PRIVACY

CONOSCI QUESTE E TUTTE LE ALTRE OPPORTUNITÀ E VANTAGGI DI CNA BOLOGNA SU WWW.BO.CNA.IT

L'IMPRESA FA NOTIZIA

■ IMPRENDITORIA GIOVANILE ■**L'INTERVISTA** IVAN OLGATI È IL VICEPRESIDENTE DI CNA: «NOI SIAMO AL LORO FIANCO»

«Largo alle nuove generazioni in azienda»

*Sono oltre 6mila le imprese giovanili, per lo più nel settore dei servizi***QUANTE SONO le imprese giovanili a Bologna? Quali sono i settori principalmente interessati?**

«Le imprese giovanili a Bologna – risponde Ivan Olgiati, vicepresidente di Cna – sono 6.047 e l'indice di imprenditorialità giovanile si attesta al 7,2%, valore leggermente più basso rispetto alla media regionale e nazionale. Il 70% delle imprese giovanili bolognesi opera nei servizi, e il 57% si concentra in tre settori: commercio, costruzioni e alloggio e ristorazio-

LE DIFFICOLTÀ PIÙ RILEVANTI

«Il senso di solitudine, l'inesperienza e l'accesso al credito. Per questo promuoviamo strumenti di finanza agevolata»

ne. Seguono servizi personali, manifattura e servizi alle imprese. C'è tuttavia un calo nel commercio, nelle costruzioni, nella manifattura, nei servizi alle imprese. Aumentano infine, nel terziario, i servizi personali, le attività immobiliari, i trasporti, la sanità e l'alloggio e ristorazione. Quasi il 74% delle imprese giovanili bolognesi sono imprese individuali, ma se ne costituiscono sempre meno a vantaggio di quelle in forma di società di capitali: le società a responsabilità limitata semplificata infatti fanno registrare un indice di imprenditorialità giovanile del 18,3%. Insomma, un'impresa su sei con questa forma giuridica è giovanile».

Dove si trovano tutte queste imprese giovanili?

«Quasi la metà è nel Comune di Bologna. In totale, parliamo di circa 1.700 giovani imprenditori associati a Cna».

Quali sono le principali difficoltà di un'impresa giovanile?

«Il senso di solitudine imprenditoriale, la scarsa conoscenza del mercato, a volte l'inesperienza e le difficoltà nell'accesso al credito. I Giovani imprenditori di Cna hanno però delle ricette: anzitutto, la creazione di una community con incontri di networking. Il confronto aiuta a condividere successi e fallimenti, così si crea un'esperienza collettiva in grado di generare valore. Sentirsi parte di un gruppo aiuta a superare il senso di solitudine».

Accennava all'accesso al credito: Cna fa qualcosa in merito?

«Chi è in fase di avvio ha esigenza di liquidità per sviluppare la propria idea: l'accesso al credito tradizionale si basa su un sistema di garanzie personali che faticano a tenere conto delle specificità di chi avvia un'impresa. Perciò diventa fondamentale monitorare, presidiare e promuovere gli strumenti disponibili di finanza agevolata e le opportunità del territorio, come il bando Cciaa a sostegno delle neo imprese, il bando del Gal Appennino a sostegno delle neoimprese extragricole o il bando della Regione per le startup innovative».

Quali sono gli strumenti che Cna Giovani imprenditori mette in campo?

«Ha lanciato nel 2017 'Up to Biz', un progetto volto alla valorizza-

**FUTURO** Ivan Olgiati

VANTAGGI UNDER 35

«Il progetto 'Up to Biz' seleziona sette startup che vincono uno spazio di coworking e consulenze gratuite per un anno»

zione e sostenibilità delle nuove imprese, con l'obiettivo di sostenere l'avvio e lo sviluppo di progetti imprenditoriali, fornendo strumenti e spazi utili a sviluppare un business efficace. Ogni anno vengono selezionate sette giovani imprese che vincono uno

spazio di coworking e servizi e consulenza gratuita per dodici mesi. E per chi non vince il bando esistono dei pacchetti per l'avvio di impresa a prezzi calmierati pensati per giovani che hanno appena aperto un'attività. L'impegno di Cna, infatti, deve andare verso l'erogazione di servizi smart e a misura delle giovani imprese. Oltre alla gestione degli adempimenti, i giovani imprenditori hanno infatti bisogno di consulenza specialistica per poter crescere: innovazione, controllo di gestione, accesso ai bandi e accompagnamento sui mercati internazionali sono i temi da loro più richiesti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PUNTI

I numeri

Le imprese giovanili nel Bolognese sono 6.047 e quasi la metà si trova in città. Di questi, 1.700 sono associati a Cna



Gli ambiti

Il 57% delle imprese giovanili si concentra nei tre settori di commercio, costruzioni e alloggio e ristorazione

I bandi

Il bando Cciaa sostiene le neoimprese, il bando del Gal Appennino quelle extragricole e quello della Regione le startup innovative



Mozzabella è pizza tonda e al taglio, fatta con impasto di farine semintegrali biologiche a lunga lievitazione e farcita con ingredienti stagionali di qualità.

Due punti vendita a Bologna.

Nella bottega di via del Pratello verrà inaugurata a metà ottobre una nuova sala che raddoppierà i coperti, a cui seguirà il lancio di nuovi prodotti artigianali, come crescentine e taglieri, accompagnati da una selezione di vini del territorio e birre artigianali.



LE INTERVISTE

GLI APPUNTAMENTI

IL 4 OTTOBRE CNA GIOVANI È A MILANO PER IL TALENT GARDEN CALABIANA, EVENTO NAZIONALE PER GIOVANI IMPRENDITORI DI CNA NEXT; E IL 6 NOVEMBRE A GRANAROLO C'È 'EAT TO MEET'

SVILUPPO INTEGRATO

«Dobbiamo contribuire a rendere migliore il pianeta: il business non sia orientato solo al profitto, ma anche al benessere»

LE AZIENDE stanno cambiando il loro modo di fare impresa? Cosa fa per loro Cna Bologna?

«I giovani imprenditori di Cna – spiega Fabio Poli, presidente Cna Giovani imprenditori Bologna – vogliono essere contaminatori del cambiamento culturale in atto. Il modo di fare impresa sta cambiando e ai modelli di lavoro tradizionali iniziano ad affiancarsi a nuovi modelli di business tesi a superare le vecchie logiche organizzative e produttive. Le nuove generazioni di imprenditori sono

MOTIVAZIONE E TENACIA

«I ragazzi oggi aprono un'azienda per scelta e non perché non trovano alternative come dipendenti altrove»

alla ricerca di modalità sempre più flessibili di gestione dell'impresa e del luogo di lavoro. Inoltre, molte delle giovani imprese oggi nascono in settori 'immateriali' e gli investimenti necessari riflettono questa peculiarità concentrandosi nei settori della formazione e delle spese del personale dipendente. La crescita aziendale è legata anche alle competenze e alla formazione dei propri dipendenti. La formazione di un dipendente è una ricchezza sia per la propria azienda che per l'intero Sistema Paese».

Rispetto ambientale, sostenibilità ecosistemica e riduzione della plastica: come si pone Cna rispetto a questi temi?

«I Giovani imprenditori di Cna ritengono che la sostenibilità non sia solo una questione ambientale, ma ecosistemica: si deve affermare una visione integrata delle

Il cambiamento dei Giovani imprenditori

«Con noi il business si rinnova»

Fabio Poli: «Attività 'immateriali' e attenzione all'ambiente»



NOVITÀ Fabio Poli, 39 anni, è il presidente di Cna Giovani imprenditori di Bologna

diverse dimensioni dello sviluppo. Per questo hanno a cuore il tema della responsabilità sociale di impresa, un tema che alcune grandi aziende stanno già affrontando da tempo e che ora deve diventare parte del ragionamento sulla crescita anche della piccola impresa e delle imprese artigiane. Occorre essere innovativi e sociali, dobbiamo contribuire a rendere migliore il nostro pianeta orientando il business verso il profitto, ma anche verso variabili legate al benessere delle persone, con attenzione all'impatto ambientale e sociale delle proprie attività».

Come riesce Cna a monitorare le richieste delle neoimprese?

«Il gruppo Giovani imprenditori ha condotto un'indagine nazionale sui motivi che spingono i giovani a fare impresa e sulle principali difficoltà che incontrano. Sono

emersi quattro temi: i giovani intraprendono la strada imprenditoriale per scelta e non perché non riescono a trovare un lavoro da dipendenti. Poi, è emersa l'importanza della formazione sia dal punto di vista tecnico, studiando la dimensione produttiva del proprio lavoro, sia multidisciplinare, acquisendo competenze trasversali su marketing, fisco, burocrazia e contesto socioeconomico in cui si opera. In terzo luogo, è emerso che nella ricerca di risorse finanziarie prevale ancora troppo il ricorso all'aiuto del sistema familiare su quello bancario o di finanza agevolata. Infine, il tema delle tutele: la condizione di imprenditore comporta minori tutele sul piano del sistema dei diritti sociali, del welfare, del sostegno al reddito, degli ammortizzatori, delle politiche attive e in particolare in relazione agli strumenti di sostegno e tutela nei periodi di inattività».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA REFERENTE VALERIA FERRI

«Fare rete, la strategia vincente
E per le startup idee e concorsi
Ecco tutte le opportunità che offriamo»

SE LE AZIENDE hanno cambiato il loro modo di fare impresa, come risponde Cna?

«Il cambiamento delle professioni va verso la ricerca di dinamicità e flessibilità – risponde Valeria Ferri, referente Cna Giovani imprenditori –. I giovani si stanno allontanando dall'idea del lavoro legato a 'postazione fissa' e orari rigidi. Ma Cna conosce l'importanza delle relazioni e la necessità di avere un luogo confortevole in cui lavorare, perciò abbiamo pensato a 'Daily Biz', un temporary office in cui gestire il proprio business fuori sede. Qui si possono anche prenotare incontri con consulenti Cna. Per ora le postazioni sono a Bologna, Prato e Pistoia».

Cna Giovani imprenditori si occupa anche di startup?

«Cna ha in campo due progetti per le startup, 'Up to Biz' a livello territoriale e il 'Premio Cambiamenti' per il nazionale. Up to Biz è un bando annuale che mette in palio sette postazioni di lavoro nel coworking di Cna in via Riva Reno e un percorso di perfezionamento di idee imprenditoriali con consulenti Cna, mentoring di imprenditori pensionati e confronto con altre startup; poi pacchetti di servizi a prezzo agevolato ed eventi con potenziali investitori. C'è un sito apposito, sempre aggiornato. Cambiamenti premia invece le migliori imprese italiane di al massimo tre anni, che hanno riscoperto le tradizioni,



promosso il territorio, innovato. Il primo classificato vince 20mila euro».

E la cultura?

«Da quest'anno siamo partner dell'Associazione italiana giovani Unesco, che abbiamo affiancato alla 'Pitch Night - Uniti per la Cultura', bando per giovani imprese culturali del territorio che potevano vincere una somma donata da altre imprese. Questo perché la nostra è una community di imprenditori radicati nel territorio ed interessati al futuro di Bologna».

Prossimi eventi?

«Il 4 ottobre saremo al Talent Garden Calabiana a Milano per Cna Next, evento nazionale dei giovani imprenditori. Ogni anno si affronta un tema con economisti, pensatori, politici, esperti: quest'anno è la necessità di sostenere i progetti di chi ha scelto di fare impresa. Il 6 novembre a Granarolo c'è Eat to Meet, cena d'affari sotto forma di speed date che mira a favorire la conoscenza tra imprese».

CORSO GRATUITO L'ELABORAZIONE DELLA BUSTA PAGA UN'OPPORTUNITÀ PER I GIOVANI

In partenza il corso gratuito di Cna Bologna ed Ecipar Bologna per giovani diplomati e/o laureati in materie economico-giuridiche con interesse a lavorare in ambito amministrativo / elaborazione buste paga.

250 ore di cui 170 in aula e 80 di stage.

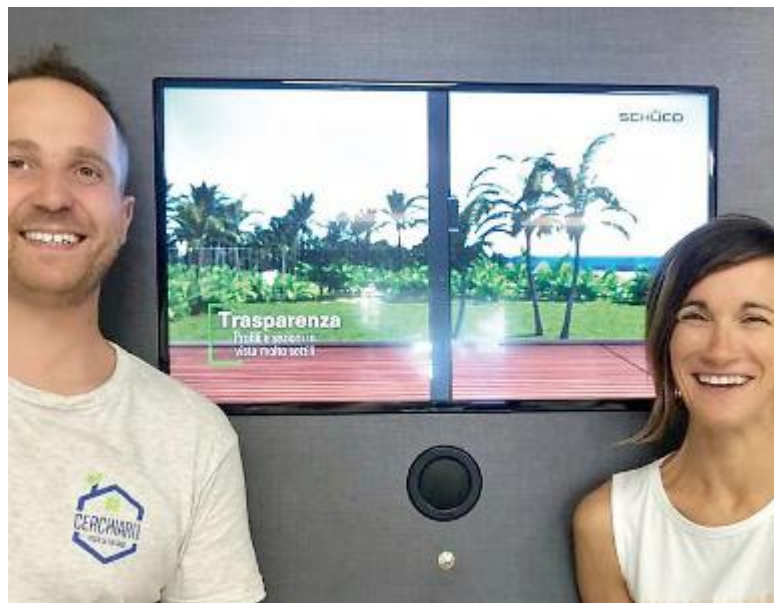
Per candidarti: **Giovanna Marchiol**
T. 0514199718 - g.marchiol@bo.cna.it



LE IMPRESE

CERCHIARI GROUP ILENIA CECCHINI: «SIAMO UNA FAMIGLIA»

«Il segreto? Cura del cliente»



Matteo Cerchiari e Ilenia Cecchini, soci del gruppo

ILENIA ha 35 anni, il suo socio, Matteo Cerchiari, 33. Giovani, giovanissimi, ma con le idee già molto chiare e un'azienda, la Cerchiari group di San Giovanni in Persiceto, che è già un punto di riferimento nel settore dei manufatti in alluminio e acciaio. «È il nostro obiettivo – dice proprio Ilenia Cecchini – è crescere ed essere sempre di più riconoscibili».

Innanzitutto il personale, quanti siete?
«Nove, tutti giovanissimi e molto affiatati. Ci sentiamo una grande famiglia e questo ci porta a grandi risultati».

E sul campo, il vostro compito è?
«Seguire il cliente dal momento in cui mette piede in azienda, fino alla conclusione del lavoro. Con molti siamo diventati amici e la cosa ci dà moltissime soddisfazioni».

Ci teniamo molto a creare un clima di fiducia. Costruire emozioni attorno al progetto che si analizza sono elementi a fondamento dell'operato dei nostri venditori».

Oltre all'Italia, lavorate anche all'estero?

«Uno degli obiettivi è espanderci anche fuori dai confini nazionali. All'estero abbiamo già qualche commessa».

Dove esattamente?

«Una a New York per un arredamento di una serie di uffici di un nostro storico cliente».

Personale giovane ma già formato. Qual è il segreto?

«Investire molto nella formazione del personale, ci riteniamo votati alla qualità del prodotto e del servizio, mantenendo alti standard qualitativi».

LA FORZA DEL TERRITORIO

DUE AZIENDE, ALTRETTANTI PUNTI DI FORZA DEL NOSTRO TERRITORIO PARLIAMO DELL'AP ENGINEERING E DELLA CERCHIARI GROUP LE PECULIARITÀ? FORMAZIONE DEL PERSONALE E CURA DEL CLIENTE



Alessandro Peluso, titolare Ap Engineering: «Qualità e professionalità sono riconosciute a livello nazionale ed extra nazionale»

AP ENGINEERING L'ING. PELUSO: «ESPERIENZA E PROFESSIONALITÀ»

«La qualità prima di tutto»

AP ENGINEERING affianca le imprese manifatturiere nel processo di certificazione di prodotto europea ed extra-europea, garantendo l'ottenimento dei risultati attraverso il lavoro di un team di professionisti. «Accompagniamo l'impresa – dichiara l'ing. Alessandro Peluso, titolare Ap Engineering – in ogni fase dell'iter, dalla redazione dei documenti ai test di laboratorio gestendo tutti i rapporti con gli organismi di certificazione. I nostri clienti, italiani e non, operano nei settori strategici delle gioiellerie, automotive, giocattoli, illuminazione, medicale, prodotti elettronici, macchine e sistemi di sicurezza per macchine».

È una giovane impresa nata nel gennaio 2017 con un team di professionisti con oltre 10 anni di esperienza, membri di 5 co-

mitati tecnici italiani e 4 comitati tecnici americani. Nonostante l'azienda sia già una realtà affermata in molti settori, non manca l'ambizione di diventare uno dei più importanti competence center nella certificazione.

«**SIAMO** un'impresa la cui qualità e professionalità è riconosciuta a livello nazionale ed extra nazionale – conclude l'ing. Alessandro Peluso – ma pensiamo ogni giorno a ricercare nuove soluzioni ed opportunità per affiancare e supportare le imprese con servizi innovativi ad elevato contenuto tecnico come la recente creazione della figura del compliance manager in staff leasing che accompagna e supporti l'azienda in tutte le fasi della certificazione creando ottimizzazione, risparmio e risultati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SICUREZZA ARTE EFFICIENZA RISPARMIO

CERCHIARI GROUP
VESTE LA TUA CASA

Serramenti e Design

Maresca & Fiorentino

Via Caprera 3 - San Matteo della Decima (BO)

Tel. 051 6824559 info@cerchiarigroup.com

www.cerchiarigroup.com

MISSION

Competenza, professionalità, attenzione alle esigenze dei clienti sono aspetti fondamentali della nostra attività. Uniamo tutto ciò alla passione per la certificazione. Queste caratteristiche ci permettono di offrire un servizio di consulenza tecnica altamente specializzata nel campo della certificazione ed ispezione di prodotti e servizi, nei settori chiave dell'industria manifatturiera italiana.

1 Certificazione CE & Internazionale
garantiamo un servizio di consulenza tecnica efficiente per i processi di certificazione sia europei che extra-europei.

2 Testing
offriamo la possibilità di effettuare test precompliance. In grado di individuare e risolvere eventuali problematiche che comprometterebbero l'esito delle prove di laboratorio.

3 Ispezione
assicuriamo un lavoro professionale che include anche un servizio di supporto per la risoluzione di eventuali non conformità.

4 Amusement Rides
grazie all'esperienza consolidata siamo un'interfaccia unica in grado di ricoprire a 360° gradi le esigenze dei costruttori.

5 Qualità & Sicurezza
operiamo nei settori a supporto delle aziende, garantendo il raggiungimento dei risultati attraverso un metodo di lavoro meticoloso e basato sull'ascolto delle diverse esperienze.

SERVIZI

360°

Siamo membri di comitati tecnici

AP Engineering Srl
Via Prati 1/2, Loc. Ponte Ronca
40069 Zola Predosa (BO)
Tel +39 051 0568483
Fax +39 051 0568484

info@ap-engineering.it

ap-engineering.it

ap-engineering-srl

Led by passion

LE IMPRESE



FARETE
IL TEAM DI ASTERIX IN FIERA
IN OCCASIONE DI 'FARETE',
TRE SETTIMANE FA

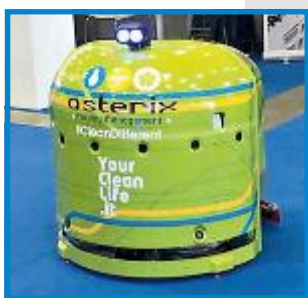
«Il grande balzo con un tocco di gioventù»

Enrico Bottazzi ha portato Asterix a un fatturato di 7 milioni: «I clienti si fidano di noi»

I PUNTI

L'idea 'green'

Con Microrapid le frange in microfibra sono impregnate direttamente dopo la lavatrice, così in ogni locale si usa una microfibra nuova, la resa migliora e si usano meno acqua e detergente



Più opzioni

«Nell'ambito del Facility Management, siamo nati e ci siamo specializzati nel settore del Cleaning, ma ci occupiamo di ogni servizio che può essere dato in outsourcing», sottolinea Bottazzi



EVENTO Enrico Bottazzi (secondo da destra) e colleghi di Asterix alla fiera Sana

UN'AZIENDA nata 35 anni fa dai genitori e poi lanciata verso una nuova vita quando, nel 2007, a prendere le redini è stato l'allora appena 23enne Enrico Bottazzi. In quel momento Asterix, impresa di Facility Management al secondo posto in città per fatturato, nel settore privato, ha cambiato volto.

Bottazzi, ci racconti come è cominciata questa avventura.

«Oggi ho 35 anni e i miei genitori sono andati in pensione l'anno scorso. Ma già dal 2007, di fatto, mi lasciavano carta bianca su gran parte del lavoro. Era la mia prima esperienza e l'impatto è stato deciso: ho dovuto all'improvviso avere a che fare con dipendenti, banche, fornitori. Mi è piaciuto molto e quello che doveva essere un periodo di prova è diventato il mio impiego a tutti gli effetti».

Com'era l'azienda nel 2007?

«Una impresa familiare, con 6-7 dipendenti. Io ho pensato: perché non ampliarci? Oggi abbiamo 400 dipendenti e un fatturato di sette milioni di euro. Prima ognuno faceva tutto, adesso l'azienda è strutturata, con tanti reparti differenti. È stato un passo importante».

I punti di forza di Asterix?

«La nostra funzione principale è quella dei servizi di pulizia, ma ci occupiamo anche di portierato reception, disinfestazioni, giardinaggio, fornitura di materiali per

l'area bagno, facchinaggio, logistica... Il nostro target sono le top 500 aziende della città, in particolare quelle per cui igiene ed estetica dei locali sono importanti anche per il welfare dei dipendenti. Spaziamo dalla Puglia alla Lombardia, anche per seguire clienti che hanno filiali in tutta Italia».

Il tocco 'giovane' della vostra impresa?

«L'innovazione. Di recente abbiamo presentato in fiera a Farete e Sana un robot lava pavimenti che funziona senza l'operatore. E siamo attenti all'ambiente: usiamo detersivi bio italiani, con bottiglie in plastica riciclata che riutilizziamo, poi mezzi elettrici e a metano e sistemi di risparmio di acqua e detergente».

Qual è il segreto di un balzo così repentino?

«Crescere senza perdere clienti. Il nostro tasso di fidelizzazione è del 95%, dato non scontato in un settore con un turnover medio di 2-3 anni. Pulizia, temperatura in ufficio e qualità del cibo sono le principali lamentele dei dipendenti: il nostro servizio è importante. Noi lo facciamo in modo costante, solido e affidabile. All'inizio pensavo che il nostro successo fosse questione di fortuna, ma ho poi capito che quella c'entra poco: se lavori e ti impegni più della media, avrai risultati superiori alla media. Gli sforzi prima o poi vengono ripagati».

asterix
Facility Management

CATTURIAMO LO SPORCO

CLEAN SPECIAL FORCES

CHIAMACI PER UN PREVENTIVO PER LA PULIZIA DEL TUO IMMOBILE

Asterix
Via dell'Arcoveggio, 80 • 40129 Bologna
Tel. 051 765727 • Fax 051 0875129
servizioclienti@asterixbologna.it
www.asterixbologna.it
Facebook Asterixbologna Instagram Asterix Srl

LE IMPRESE

NUMERI
NATA NEL 2012 CON 4 PERSONE
OGGI ANTREEM NE VANTA 49
CON ETÀ MEDIA DI 33 ANNI

MERCATO
OLTRE ALL'ITALIA, SONO
TANTI I LAVORI IN AMERICA,
ASIA E AFRICA DELL'AZIENDA



«Talento di gruppo e cura del personale: la forza di Antreem»

Parla l'ad e socio di maggioranza Fabio Poli



GRANDE FORZA Dall'alto il team della Antreem e, sotto, l'amministratore delegato e socio di maggioranza Fabio Poli

GIOVANI talenti e professionisti esperti che lavorano, fianco a fianco, con passione e competenza. Con le sfide, dicono da via Provinciale Selice 51 a Imola, «che ci ispirano a portare a termine progetti complessi». Un team di 49 persone («eravamo 4 all'inizio»), età media 33 anni, guidate da Fabio Poli, ad e socio di maggioranza dell'azienda Antreem.

Ingegnere Poli, innanzitutto che cos'è Antreem?

«Nasciamo nel 2012 e facciamo consulenza di progetto, di processo e organizzativa per aziende strutturate. Realizziamo progetti digitali complessi e multicanale. Ci occupiamo di tutta la progettazione e realizzazione, dalla definizione del bisogno, al design, fino alla implementazione e alla messa in produzione».

Chi sono i vostri clienti?

«Aziende nel settore finance, banche, assicurazioni ma anche aziende globali come Crif e Prometeia. Lavoriamo anche con aziende manifatturiere, o nell'ambito del fashion con importanti gruppi come Luxottica e tra i nostri clienti possiamo vantare anche Vivaticket».

Il primo grande cliente con cui avete lavorato?

«La Cefla di Imola, ma già nel 2012 abbiamo iniziato con lo Ior, la banca del Vaticano».

E all'estero come va la situazione?

«Stiamo lavorando con alcuni grandi gruppi finanziari in Asia, nord America, Africa». Dal vostro sito, come principale mission, si legge: *realizziamo soluzioni digitali di qualità mettendo al centro le persone*. I numeri lo dimostrano...

«Crediamo che la qualità del lavoro nasca dalla collaborazione, dalla condivisione e dalla qualità dei rapporti umani tra colleghi e con i clienti. Così come nella progettazione abbracciamo lo Human centered design, anche nei rapporti relazionali le esigenze personali sono per noi fondamentali. Siamo molto attenti agli aspetti personali, abbiamo studenti assunti a tempo indeterminato fin dal primo momento con contratti part time e trasformati in tempo pieno al momento della laurea. Abbiamo anche quattro professioniste donne che conciliano le proprie esigenze di mamme con orari flessibili. Abbiamo inoltre inserito un piano di welfare e alcuni servizi a disposizione dei dipendenti, come il fisioterapista aziendale».

Tra i partner, anche le università, non è vero?

«Vantiamo collaborazioni con l'Alma Mater di Bologna e con il Politecnico di Milano, oltre ad essere partner tecnologico di Abi Lab».

Veniamo agli obiettivi: quali i principali?

«Il nostro mercato è in espansione, vogliamo consolidarci e crescere. Un altro settore sul quale stiamo puntando molto è quello del biomedicale. Senza dimenticare la nostra propensione per la formazione: lo scorso anno più di 1600 ore per i nostri dipendenti».

Le caratteristiche per lavorare ad Antreem?

«Vogliamo crescere, di mettersi in gioco perché non vogliamo gente appagata. Crediamo in un team di consulenti con un incessante voglia di imparare e di portare effettivamente lo stato dell'arte dell'innovazione e l'eccellenza della creatività nei progetti».

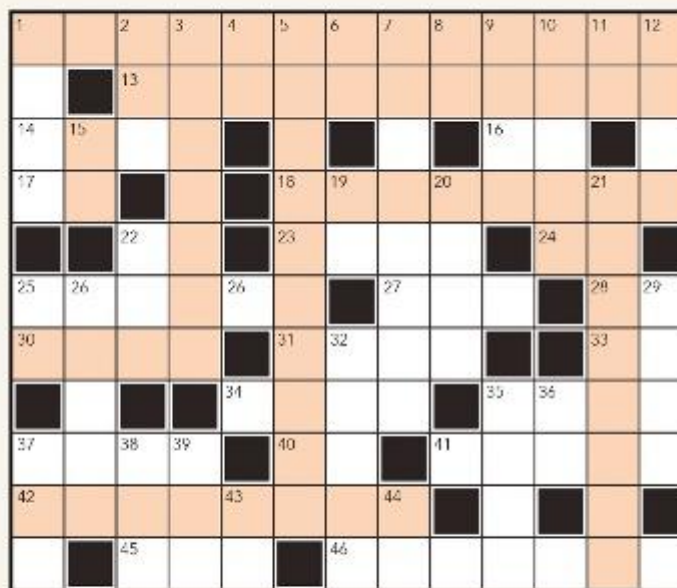
Gioca e scopri **chi siamo!**



Discover. Design. Deliver.

Realizziamo **soluzioni digitali** di qualità mettendo al centro del progetto le **persone**

Strada Provinciale Selice 51, Imola (BO) - 40028
info@antreem.com
www.antreem.com



ORIZZONTALI

1. Progettazione centrata sulle persone, in inglese **13**. Novità, rinnovamento **14**. Espressione per indicare una cosa indispensabile **16**. Open Source **17**. Un coniuge divorziato **18**. In informatica identifica un'attività mirata a costruire un programma **22**. Congiunzione condizionale **23**. Essere necessario al più presto **24**. Innovation Room **25**. Capacità d'attrazione **27**. Lo si cerca nel pagliaio **28**. Contrario di OFF **30**. Precede Building per indicare un'attività di squadra **31**. Valuta ufficiale dell'Unione Europea **33**. Linguaggio di programmazione sviluppato da Google **34**. Prefisso che indica precedenza **35**. Incontrarsi... in inglese **37**. As Soon As Possible **40**. Simbolo del prefisso per multipli binari **41**. Contrario di lungo **42**. Non analogico **45**. Umberto, scrittore de "Il nome della Rosa" **46**. Sensazione accentuata di benessere

VERTICALI

1. Prima pagina di un sito **2**. Management Information System **3**. Il nome della nostra azienda **4**. Norman Nascio **5**. Servizio di supporto per utilizzare al meglio la tecnologia dell'informazione **6**. Le prime due di evolvere **7**. "Esplorare" il web **8**. Alla fine del bit **9**. Le vocali in sequenza dopo la "a" **10**. Se li baci, diventano principi **11**. English (abbr.) **12**. Versione di prova dimostrativa **15**. User Experience **19**. Virtual Reality **20**. Gioco con i mattoncini **21**. Ne gestisce tanti il PM **22**. Società per Azioni **25**. Sigla provincia di Asti **26**. Biotele nera **29**. Conosciuto **32**. Si unisce al dilettevole **35**. Uomo con i capelli neri **36**. Emilia-Romagna **37**. Aggiungere, in inglese **38**. Frà, in inglese **39**. Picture (abbr.) **43**. Sigla provincia di Torino **44**. European Union

Trova le soluzioni su
soluzioni.antreem.com