

10/INVERNO 2015

Snews

il magazine di



SAEF

FINANZA FORMAZIONE SICUREZZA



COSA FAREMO DA GRANDI?

DA 20 ANNI
IL CLIENTE
AL CENTRO
DELL'ATTENZIONE

SAEF ACADEMY,
5 NUOVE
TEMATICHE
FORMATIVE

GRUPPO
GABECA,
UNA SQUADRA
A TINTE ROSA

FOCUS E AREE,
LE PARTECIPATE
A PIENO
REGIME

TURISMO, UN'AGEVOLAZIONE PER RIPORTARE L'ITALIA "A GONFIE VELE"

Opportunità per le imprese turistiche italiane: il credito di imposta per le ristrutturazioni e la digitalizzazione permette alle attività ricettive e di ospitalità di ottenere un credito di imposta fino a 200 mila euro nel primo caso e fino a 12.500 euro nel secondo

Nuova linfa nel settore del turismo italiano. L'accoglienza e la ricettività necessitano di continui adeguamenti alle strutture e ai servizi che queste attività economiche offrono agli ospiti italiani e stranieri che ogni anno arrivano nel nostro Paese per le vacanze o anche solo per brevi soggiorni. L'agevolazione del momento si identifica con il credito di imposta (ovvero l'acquisizione di un credito nei confronti dello stato da scontare sul dovuto) su due temi principali: la **ristrutturazione** delle strutture alberghiere e ricettive e la **digitalizzazione** del servizio e della gestione. Iniziamo con l'identificare quali sono queste strutture: si tratta di alberghi (anche diffusi), villaggi albergo, residenze turistiche, ostelli, affittacamere, rifugi e B&B, agenzie di viaggio e tour operator specializzati nell'incoming. A seconda della vocazione delle strutture, queste possono ambire a entrambi o a una soltanto delle due agevolazioni. Per quanto attiene alla riqualificazione, le spese che possono essere messe a regime per ambire al contributo sono quelle sostenute per **interventi di manutenzione straordinaria, per il restauro e il risanamento conservativo degli immobili, per la ristrutturazione edilizia in generale. Ma possono essere considerati ammissibili anche interventi volti all'aumento dell'efficienza energetica e all'eliminazione delle barriere architettoniche.** Non solo. Il vantaggio di questa agevolazione è che nelle spese si possono inserire anche quelle che più frequentemente vengono sostenute dalle imprese del settore turistico, ovvero **l'acquisto di attrezzature, mobili e complementi d'arredo.** In questo caso l'agevolazione

è molto vantaggiosa: permette infatti di ottenere un credito di imposta pari al 30 per cento delle spese sostenute fino ad un massimo di **200 mila euro.** Significa che potenzialmente si possono risparmiare ben 200 mila euro dalle tasse mettendo a regime queste spese. Ed è vantaggioso anche l'ampio arco di tempo che accompagna questa opportunità: le spese possono essere state sostenute in tutto il corso dell'anno 2015 ma anche in previsione, ovvero nel corso del 2016. In questo caso, per le spese sostenute nell'anno in corso, la compilazione della domanda va fatta entro il **29 gennaio prossimo** mentre il click day di prenotazione del contributo si svolgerà all'inizio di febbraio. Particolarmente interessate anche l'agevolazione riguardante la **digitalizzazione.** Con questo termine si intende ogni attività volta al potenziamento dei propri servizi digitali: **predisposizione di WI FI free, software, hardware, applicazioni**

per siti web ottimizzati al mobile, tutti i servizi acquistati per la vendita diretta dei servizi e dei pernottamenti, la pubblicità on line, la consulenza e il marketing digitale, progetti digitali innovativi per l'inclusione delle persone con disabilità, la formazione relativa al web e al digital marketing. Anche in questo caso il credito di imposta copre fino al **30 per cento** delle spese sostenute per gli interventi decritti in precedenza, ma con un'agevolazione massima di **12.500 euro.** Come anche per le ristrutturazioni, il credito sulla digitalizzazione è relativo alle spese sostenute nel 2015 ma anche a quelle che possono essere sostenute nel 2016. Nel primo caso, la compilazione della domanda va fatta entro il **22 febbraio**, mentre qualche giorno dopo si svolgerà il click day. SAEF può garantire la gestione dell'intera pratica, dallo studio di fattibilità all'invio il giorno del click day.



ELENCO CONTENUTI

02 // C'è un cuore che continua a pulsare nell'albero della vita: "Orgoglio Brescia"

04 //

Dossier: Contributi e agevolazioni alle imprese: il "caso" Italia

05 //

Evoluzione Saef: "B" e "C" Saef: l'alfabeto della centralità

11 //

Alla scoperta delle persone e delle professionalità di SAEF: Elisa Valtulini

12 //

La parola alle aziende:

Gruppo Gabeca,

una squadra a tinte rosa

14 //

Saef Academy:

La formazione Saef batte il cinque!

15 //

Aere:

Bando relativo alla diagnosi energetica per le pmi lombarde

16 //

SA Finance:

Gestibanca, come risparmiare il 40 per cento sul costo del denaro



SAEF Srl

Via Borgosatollo, 1 25124 Brescia

Tel 030.3776990 fax 030.3776989

info@saef-fin.com

www.saef-fin.com

SAEF Srl non si assume alcuna responsabilità derivante dalla riproduzione e/o utilizzo da parte di terzi di materiale contenuto nella presente pubblicazione.

E' BELLO AVERE (SOLO) 20 ANNI!

A cura di Paolo Carnazzi // Amministratore Delegato SAEF

Siamo giunti al termine di un altro anno. Per la nostra azienda questo è stato un anno emblematico, come lo sarà anche il prossimo. Abbiamo avviato il lungo percorso che ci porterà, a metà di giugno del 2016, a celebrare il ventesimo anniversario della nostra fondazione. Lo abbiamo fatto varando iniziative importanti e coraggiose, senza mai pensare al timore di perdere, ma soltanto in funzione della bellezza di centrare i propri obiettivi. Da questa consapevolezza è nato il ciclo "PassionE' Impresa" (del quale si parla anche in queste pagine), che ha visto accomodarsi nella sala Beretta di AIB oltre 900 persone in tre eventi che rimarranno a lungo nella mente dei partecipanti. Con Manuela di Centa, Jury Chechi e Julio Velasco abbiamo avuto modo di riflettere sulla passione che guida il nostro essere lavoratori, imprenditori, uomini e donne che vivono in una comunità fatta di molti aspetti e di molte aspettative. Da quei pomeriggi portiamo a casa delle icone di pensiero e riflessione. Non ne siamo usciti più vincenti di prima, ne siamo usciti più appassionati e sognatori ed era questo l'obiettivo: infondere in noi stessi e nelle centinaia di imprenditori che hanno partecipato, quell'elemento che ci permette di alzarci ogni mattina e affrontare la nostra vita con il sorriso e con la voglia di sognare. Era per noi il momento di dimostrare che a 20 anni abbiamo raggiunto la maturazione come azienda. Ci è piaciuto farlo insieme a moltissimi nostri clienti, partner, amici che, come noi, credono in questi valori. Ma

quest'anno è stato anche l'anno di costituzione e di avvio di due nuove società: SA Finance e AERE, le due controllate che si occupano rispettivamente di mediazione creditizia e di consulenza per il risparmio energetico. Ci siamo trasformati da azienda in Corporate, stabilendo nuovi meccanismi di funzionamento, adottando altri protocolli, ma sempre ribadendo in ogni istante, indipendentemente dalla forma e delle dimensioni, che la nostra sostanza è una e una sola: il cliente. In 20 anni non lo abbiamo mai scordato e oggi, a maggior ragione, lo abbiamo ben presente. Infine la nostra etica d'impresa: siamo impegnati su progetti che ci stanno portando ad interagire con il mondo dell'istruzione e della scuola. Il progetto "Il volo del Colibrì" che abbiamo l'onore di condurre insieme ad ANMIL nazionale, che coinvolgerà nei prossimi 4 anni oltre 800 bambini delle prime due classi della primaria, con laboratori mirati alla percezione del rischio. Lo abbiamo studiato, lo abbiamo plasmato, lo abbiamo finanziato e lo stiamo con piacere coordinando. E il progetto "benessere impresa" del quale parleremo più approfonditamente nel prossimo numero del magazine: abbiamo pensato di coinvolgere 5 accademie d'arte e design del nord Italia e lanciare loro dei temi da sviluppare attraverso i lavori dei ragazzi al fine di approfondire il rapporto fra il benessere della persona e l'ambiente di lavoro. Il tutto nella consapevolezza che è bello avere... (solo) 20 anni!



C'E' UN CUORE CHE CONTINUA A PULSARE NELL'ALBERO DELLA VITA: “ORGOGGIO BRESCIA”

È e sarà per sempre l'icona mondiale di Expo Milano 2015. Una notorietà stratosferica, un ritorno di immagine eccezionale, decine di milioni di persone che l'hanno taggato sui più svariati social in ogni angolo del pianeta: l'albero della vita è frutto della grande tenacia del consorzio “Orgoglio Brescia”. Ad Expo ormai chiuso abbiamo chiesto al coordinatore Giancarlo Turati, i valori più autentici di questa operazione.

“SI PARTE SEMPRE DA UN SOGNO, MA POI BISOGNA METTERCI IL CUORE E TANTA FATICA”. NE È LEGITTIMAMENTE CONVINTO GIANCARLO TURATI, COLUI CHE HA TIRATO LE FILA DEL “CONSORZIO ORGOGLIO BRESCIA” IL GRUPPO DI IMPRESE CHE È RIUSCITO NELL'IMPRESA DI STUPIRE IL MONDO AD EXPO CON LA COSTRUZIONE DELL'ALBERO DELLA VITA, ICONA UNIVERSALE DELL'EVENTO.

Non sono solo i grandi numeri a dargli ragione, non sono solo i 14 milioni di spettatori agli spettacoli in 6 mesi, non è solo il fatto che l'hashtag #alberodellavita abbia abbondantemente superato per citazioni addirittura quello dell'albero più celebre della storia umana (#alberodinatale)! Non è solo per questo, è soprattutto per la grande storia che c'è alle spalle della gigantesca opera d'arte.

“Era gennaio 2014 – ricorda Turati -; quando ci venne in testa l'idea che Brescia potesse realizzare l'albero della vita. Era ancora un'opera sconosciuta eppure c'era



già qualcuno che non la voleva, pur senza avere visto alcun progetto...”. Un'avversione che ha avuto l'effetto di aumentare a mille la motivazione dei bresciani: “Se non ci fosse stato amore, quell'albero non ci sarebbe mai stato. Non tanto nei confronti dell'opera d'arte e della sua valenza artistica, quanto piuttosto amore nell'idea di portare con noi un pezzo significativo del territorio bresciano, della sua storia, della sua tradizione, della ricchezza, che non è soltanto economica, di questa nostra, straordinaria terra”.

Valori condivisi in un consorzio di 19 aziende, capitanato egregiamente dal presidente Paolo Franceschetti: “Abbiamo avuto alle spalle un squadra di 19 aziende straordinarie, straordinario è stato il presidente, straordinario è stato il risultato”. Turati ha vissuto molti giorni e molte notti in Expo, insieme a tanti imprenditori che hanno condotto insieme a lui questa sfida e – ogni volta, di fronte all'opera - ha provato le stesse, grandi sensazioni: “Ad ogni spettacolo a cui ho assistito, e sono stati davvero molti, ho sempre provato una sensazione particolare, al di là del successo che veniva riscontrato in termini di pubblico, di notorietà. Mi sono sempre emozionato perché dietro a quegli spettacoli e a quell'opera, c'è sempre stata la nostra idea di portare il territorio di Brescia, la capacità imprenditoriale che ci è propria,

la voglia di fare e superare ogni ostacolo ci si presenti davanti, perché si è convinti che si sta facendo una cosa giusta”. Trasposto al mondo dell'imprenditoria singola, il risultato non cambia: “Io sono un imprenditore e tutti coloro che, come me, fanno questo mestiere sono accomunati da una cosa: se abbiamo un obiettivo e ci crediamo fino in fondo, nessuno ci può fermare. Ma la tenacia non basta, servono anche preparazione, competenza e voglia di fare”. Elementi ritrovati appieno all'interno delle 19 aziende del consorzio costruttore: “La grande competenza interna al consorzio ci ha permesso di realizzare l'opera nella metà del tempo, anche grazie ad una straordinaria capacità di lavorare in squadra”.

Una squadra che aveva anche caratteristiche particolari: “E' significativo che nel novero delle realtà che componevano il consorzio ce n'erano almeno 7/8 concorrenti fra di loro. Non si parlavano neppure, fino all'inizio di questa impresa. Oggi non solo si parlano, ma si sono scambiate progetti e know How”.

Un valore che è andato anche molto oltre: “Il consorzio ha investito 3 milioni di euro per

la costruzione dell'albero e poi lo ha regalato ad Expo. Il ritorno economico è frutto dell'attività di promozione e di tutto l'indotto legato all'opera, ma nessuno ha mai garantito un ritorno all'investimento. Per molte aziende piccole è stata una grandissima scommessa. Nessuno ha avuto paura, tutti hanno raccolto la sfida. Ecco perché dietro quello spettacolo c'è la storia più intima del nostro territorio”.

Valori, sfide, cuore, passione... e quell'orgoglio nel nome che sintetizza tutto questo: “E' un'accezione positiva, dimostra la nostra voglia di sentirci tutti parte di un territorio, di essere un gruppo coeso, sentirsi coscienti di avere creato una vera e propria icona di uno degli eventi più importanti al mondo”.

Se in quell'opera non avesse pulsato questo cuore, difficilmente la notorietà dell'albero della vita (almeno sui social e in un determinato periodo), avrebbe potuto superare quella dell'albero di Natale. Onore al merito e – come si usava un tempo per salutare imprese tanto importanti -... “giù il cappello!”.



I NUMERI DELL'ALBERO DELLA VITA

19: aziende del consorzio “Orgoglio Brescia”

250: i professionisti che hanno lavorato all'opera

20: tonnellate di acciaio impiegato

90: tonnellate di larice siberiano impiegato

50: quintali di bulloni e flange

25: chilometri di cavi

38: metri di altezza dell'opera

45: metri di larghezza della “chioma”

150: giorni di lavorazione “no stop”

14: milioni di spettatori agli spettacoli

CONTRIBUTI E AGEVOLAZIONI ALLE IMPRESE: IL “CASO” ITALIA

UN REPORT SULL'ANDAMENTO ITALIANO DEI CONTRIBUTI ALLE IMPRESE DIMOSTRA CHE SIAMO ULTIMI IN UE MA CHE STIAMO PROGRESSIVAMENTE AUMENTANDO LE RISORSE A DISPOSIZIONE.

Il nostro Paese, sul tema dei contributi alle imprese, si presenta in chiaroscuro. L'Italia continua infatti a destinare meno risorse rispetto agli altri competitor europei, ma quelle risorse sono in crescita rispetto al passato. Lo si vince dalla **relazione sugli interventi di sostegno alle attività economiche e produttive**, datata settembre 2015 e redatta dalla Direzione generale per gli incentivi alle imprese del Ministero dello sviluppo economico. **Nel 2013 l'Italia, con circa lo 0,2% del PIL in aiuti alle imprese, si colloca ben al di sotto della media europea (0,5% del PIL europeo).** Rispetto agli altri principali competitor europei, il gap di spesa per il nostro Paese è rilevante. Il divario, in particolare, risulta molto ampio rispetto alla Francia, che registra un valore pari allo 0,60% del PIL. Tuttavia, come accennato in precedenza, nel 2014 i volumi delle agevolazioni concesse ed erogate registrano un aumento. Rispetto ai livelli fatti registrare nel 2009, si è assistito nel corso del periodo di monitoraggio ad una generale flessione dei volumi complessivi delle agevolazioni. L'ultimo anno di rilevazione (2014), tuttavia, mostra una dinamica crescente rispetto al precedente anno sia come numero delle domande che come concessioni e erogazioni. Più in dettaglio, le agevolazioni concesse presentano una variazione positiva, rispetto

al 2013, pari ad oltre il 20% e si attestano a quasi 5 miliardi di euro. Le “erogate” crescono, invece, di poco più del 3% e risultano pari a circa 3,4 miliardi di euro nell'ultimo anno di rilevazione. Di segno negativo è, invece, la variazione dell'ultimo anno (rispetto al 2013) degli investimenti agevolati (-20%), i cui livelli si attestano a circa 9,7 miliardi di euro. Nel corso degli ultimi due anni, l'inversione di tendenza rilevata può essere spiegata dalla chiusura della programmazione comunitaria 2007-2013.

Nel 2014 (così come nel 2015), infatti, è stato possibile per le amministrazioni assumere impegni e disporre erogazioni facendo affidamento su tale programmazione. Singolare anche questo dato: le amministrazioni centrali hanno concesso un volume di aiuti superiore a quello delle amministrazioni regionali, un'importante novità rispetto al passato.

Dal 2010 (e fino al 2013) le agevolazioni regionali avevano assunto progressivamente un peso prevalente, in termini di volumi di spesa, rispetto agli strumenti delle amministrazioni centrali. Dopo un quadriennio (2009-2012) di tendenziale decremento nei volumi, gli strumenti delle amministrazioni centrali hanno invertito il loro andamento a partire dal 2012, fino ad attestarsi nel 2014 a 3,1 miliardi di euro (circa 1,3 miliardi in più delle agevolazioni concesse a livello regionale). Sono inoltre in prevalenza le agevolazioni concesse a favore delle PMI con circa 14,1 miliardi di euro (73%) a fronte dei circa 5,2 miliardi di euro a favore delle Grandi Imprese. Il 2015 è ancora tutto da decifrare anche se l'introduzione dell'intervento “Nuova Sabatini” (di cui parliamo nello specifico all'interno della rubrica di SA Finance), ha dato un forte impulso al settore, soprattutto al centro nord.

Agevolazioni concesse	2009	2010	2011	2012	2013	2014
R&S&I	3.032,84	2.281,00	1.379,98	1.329,39	1.439,15	1.371,47
Internazionalizzazione	416,445	352,638	363,095	347,032	408,311	269,417
Nuova imprenditorialità	424,629	469,898	294,512	301,362	301,039	308,069
Sviluppo produttivo e territoriale	1.362,49	1.062,13	2.215,99	1.024,65	1.543,53	2.087,54
Altro	96,998	448,428	255,973	476,047	383,526	843,92
Totale	5.333,41	4.614,09	4.509,55	3.505,48	4.075,55	4.880,41
Agevolazioni erogate	2009	2010	2011	2012	2013	2014
R&S&I	1.909,76	1.562,91	1.223,30	1.774,61	1.504,99	1.440,61
Internazionalizzazione	223,333	271,121	317,154	293,547	269,781	201,954
Nuova imprenditorialità	422,553	277,296	289,356	214,9	207,653	206,391
Sviluppo produttivo e territoriale	2.297,25	1.355,53	1.813,23	856,41	1.027,098	1.170,847
Altro	133,576	224,549	198,29	279,256	250	333,084
Totale	4.986,46	3.691,41	3.841,33	3.418,72	3.259,53	3.352,89

“B” E “C” SAEF: L'ALFABETO DELLA CENTRALITÀ

Appuntamenti fissi, incontri periodici, approfondimenti e scambio costante di informazioni. Lo stretto legame fra l'azienda e i suoi interlocutori, alla ricerca di un sistema circolare di gestione con al centro di ogni attenzione il cliente e il professionista. Un'attività svolta all'esterno dell'azienda, per mezzo della rete di corporate account, ma anche all'interno, con gli eventi “B” e “C” SAEF.

OGNI MESE ACCADE PUNTUALMENTE. E' UNO DEI MOMENTI PIÙ ATTESI DI QUELLO CHE È STATO DEFINITO “L'ALFABETO SAEF” OVVERO LA SERIE DI INIZIATIVE RIVOLTE AI CLIENTI CHE L'AZIENDA METTE IN CAMPO PERIODICAMENTE E SISTEMATICAMENTE.

Il “B-SAEF” sta per “Brunch SAEF” ed è un momento conviviale che si svolge in azienda ogni primo venerdì di ogni mese. In sostanza vengono invitati a partecipare a questo momento i clienti che la società gestisce sui temi della finanza, della formazione e della sicurezza ed è un momento che rappresenta un unicum nella filosofia aziendale del settore. E' in primo luogo la dimostrazione che per SAEF il cliente è in assoluto al centro dell'attenzione. Quello che la società ricerca come mission, infatti, non è soltanto la fornitura di un mero servizio, ma l'ambizione (spesso confermata nell'evoluzione di decine di rapporti) di divenire un partner strategico per i propri clienti. E' questa l'occasione di verificare che questo ruolo di partnership abbia assunto le caratteristiche adeguate, chiarire eventuali problematiche evidenziate durante il rapporto, impedire che ne sorgano perché c'è piena convergenza fra ciò che SAEF offre e ciò che il cliente si aspetta. Questa ricerca di vicinanza nei confronti dei clienti fa parte di un meccanismo di centralità che SAEF non ha mai lasciato al caso, anzi, ha voluto ribadirlo in ognuno di questi 20 anni nei propri documenti ufficiali: nel proprio codice etico, nel proprio documento della qualità, nella documentazione che accompagna ogni anno la costruzione del budget dell'anno successivo. E' come se SAEF fosse un'azienda a forma di cerchio, disegnata

con un compasso e il punto centrale, quello dove viene fermato il compasso stesso, è proprio il cliente. Ogni azione societaria gira attorno a lui. E' chiaro che – in funzione dell'elevatissimo numero dei clienti della società – questo trattamento non è materialmente possibile per tutti ed è per questo che la società riesce ad aggirare questo ostacolo grazie alla figura dei propri corporate account, figure di primissima preparazione tecnica e commerciale, in costante formazione, che si rapportano ai clienti in maniera sistematica, con incontri periodici e calendarizzati, con scambi di opinione volti ad ottenere lo stesso obiettivo del B-SAEF. Proseguendo nell'alfabeto è interessante anche scoprire un'altra lettera: il **C-SAEF**, ovvero l'acronimo che sta per “Caffè di SAEF”. Questo tipo di iniziativa, che si svolge sempre all'interno dell'azienda, negli spazi della sede centrale di via Borgosatollo a Brescia, è rivolta al mondo dei professionisti, con particolare attenzione ai commercialisti e ai consulenti del lavoro. Si tratta di un'occasione per fare rete tra professionisti e approfondire tematiche, avvalendosi di ospiti di primissimo piano nell'ambito nazionale, docenti universitari di straordinaria caratura e autorevolezza. Le due lettere dell'alfabeto si somigliano per un aspetto fondamentale: nel primo come nel secondo caso, per il cliente come per il professionista, l'interlocutore è sempre posto al centro dell'attenzione di SAEF.



CON L'ADESIONE DEGLI ISTITUTI SCOLASTICI:
 SCUOLA PARROCCHIALE "SAN GIOVANNI BOSCO" GAVARDO // ISTITUTO "ANCELLE DELLA CARITÀ" PALAZZOLO S/OGLIO //
 ISTITUTO COMPRENSIVO "TEN. GIOVANNI CORNA PELLEGRINI" PISOgne // ISTITUTO COMPRENSIVO "T. OLIVELLI" VILLA CARCINA



FIN DALL'INIZIO... PERCEZIONE, CONSAPEVOLEZZA E RESPONSABILITÀ DEI RISCHI

DALLA CULTURA DELL'INSICUREZZA
 ALL'ETICA DEL COMPORTAMENTO

COSA È

"Il Volo del Colibrì" è un **progetto di percezione del rischio** rivolto ai bambini che frequentano la **scuola primaria**. Si struttura con laboratori all'interno della scuola e mira a cogliere due aspetti: **conoscere**, attraverso l'analisi dei comportamenti, il grado di percezione del rischio nei bambini e **proporre modelli** e comportamenti per aumentare tale grado di percezione.

PERCHÈ

Il titolo prende spunto dalla necessità di legare il progetto al **linguaggio** del target specifico (i bambini in età scolare): il colibrì, nonostante sia il più piccolo pennuto che esiste in natura, è l'unico in grado di volare all'indietro e di stare perfettamente in equilibrio durante il volo da fermo. Con queste dinamiche è in grado di volare per oltre 3 mila chilometri ad oltre 100 all'ora. È in sintesi la dimostrazione di come, applicando i giusti modelli, si riesce a gestire e superare i rischi.

CHI LO PROPONE

Il progetto è proposto dall'**ANMIL** (Associazione nazionale fra lavoratori mutilati e invalidi del lavoro) con il sostegno economico e la guida tecnica di **SAEF SRL**, impresa bresciana che si occupa di Finanza, Formazione e Sicurezza. Il progetto è proposto in fase iniziale a 4 istituti scolastici del territorio bresciano (2015) e verrà poi esteso ad un numero maggiore di istituti nel corso del 2016.

OBIETTIVI

L'obiettivo del progetto è tracciare una mappa significativa (con un campione di analisi di **circa 800 allievi**) del grado di percezione del rischio nei bambini in età scolare (scuola primaria) e proporre, al contempo, **modelli di comportamento** che seguano uno schema di auto protezione rispetto ai rischi presenti nella vita quotidiana, sviluppati su gradi susseguenti:

- **percezione** del rischio (punto di partenza)
- **consapevolezza** del rischio (punto intermedio)
- **responsabilità** personale (punto di risposta)

COME SI STRUTTURA

Vengono individuate, per ogni istituto, **due classi prime e due classi seconde** delle scuole primarie. Con queste classi si svolgono **3 incontri tecnici e laboratoriali** (importanti anche con percorsi fisici di rilevazione dei comportamenti di partenza a cui seguono momenti esplicativi ed esperienziali dei comportamenti) tenuti da un **esperto di percezione del rischio e ricerca** e vengono chiusi da un **ultimo appuntamento dedicato alla testimonianza di un volontario ANMIL**, mutilato in seguito ad un incidente sul lavoro. In tutto si tratta di 4 appuntamenti da un'ora ciascuno. L'esperienza si ripete, adeguando i modelli operativi, per **4 anni di fila con gli stessi bambini e le stesse classi** accompagnando in questo modo, per quasi tutto il corso della primaria, i ragazzi verso un nuovo modo di atteggiarsi di fronte ai rischi. Il quadro evolutivo dei quattro incontri e il suo sviluppo negli anni, attraverso l'attività di analisi, vengono poi dettagliati all'interno del quadro di ricerca complessivo.

CON IL PATROCINIO DI



CON IL CONTRIBUTO DI



RECAPITI

ANMIL ONLUS - VIA A. RAVÀ, 124 00142 ROMA
 PROJECT MANAGER ANGELO PIOVANELLI
 TEL. 030.8081606
 EMAIL PRESIDENTE.LOMBARDIA@ANMIL.IT
 WWW.ANMIL.IT

SAEF SRL - VIA BORGOSATOLLO, 1 - 25124
 BRESCIA PROJECT MANAGER EMANUELE
 TURELLI
 TEL. 030.3776990
 EMAIL INFO@SAEF-FIN.COM
 WWW.SAEF-FIN.COM

PASSIONE È IMPRESA

ALCUNE "CHICCHE" DI JURY CHECHI

Sono il padrone del mio destino, **SONO IL CAPITANO DELLA MIA ANIMA!** Mi sono sempre ispirato a queste frasi. Nel limite delle mie possibilità, ma anche un po' oltre, ho sempre indirizzato io il mio destino. Nella vita le cose che riteniamo impossibili possono diventare possibili. Se alziamo l'asticella degli obiettivi si possono vincere anche le sfide più difficili.





Oltre la passione è fondamentale trovare la motivazione. Trovare la motivazione dipende solo da noi stessi. La si può trovare anche all'esterno, a volte, ma poi va interiorizzata: **LE MOTIVAZIONI SONO SEMPRE E SOLO DENTRO DI NOI.** Da bambino, alla scuola elementare, scrissi su un tema che da grande "avrei vinto le olimpiadi". Non è stato facile ma ce l'ho fatta. Significa che non è impossibile.



Raggiungere i propri obiettivi, quel per cui si lavora, a volte è molto difficile ma ci si arriva, ci si può arrivare. Si deve arrivare. Ma quando ci si arriva, che per noi, nello sport è la vittoria, mantenere quello standard non è facile. **SERVE A QUEL PUNTO AVERE LA FORZA E L'UMILTÀ DI RIFARE ESATTAMENTE QUELLO CHE SI È FATTO PER ARRIVARE AL SUCCESSO,** magari anche qualche cosa in più perché chi è stato battuto avrà motivazioni enormi per cercare di vincere.

Abbiamo dentro di noi **GRANDI POSSIBILITÀ E GRANDI POTENZIALITÀ** per riuscire a fare cose ancora più grandi di quelle che abbiamo già fatto.



PASSION È IMPRESA

ALCUNE "CHICCHE" DI JULIO VELASCO

L'IMPRENDITORE È UN ALLENATORE GIOCATORE: ALLENA E LAVORA CONTEMPORANEAMENTE. E CIÒ CHE È PEGGIO È CHE IL PIÙ DELLE VOLTE L'IMPRENDITORE È IL PIÙ BRAVO DEI GIOCATORI. C'è la grande tentazione di dire: "scansati, faccio io". Di pensare che per noi quella è una cosa facile, senza capire che per i nostri collaboratori in realtà è difficile. Non dobbiamo dire ai nostri collaboratori: "questo è facile" ma dobbiamo dirgli "io so che è difficile, ma so anche che tu puoi farcela, che tu ce la farai". Non esistono cose facili e cose difficili, esiste ciò che so fare e ciò che non so fare.





Nelle aziende succede spesso quel che accade quando i bambini giocano a pallone: non si passano mai la palla. **ANCHE NOI SIAMO SPESSO TENTATI DI TENERE LA PALLA FRA I PIEDI, PERCHÉ CI PIACE. MA QUELLA PALLA DOBBIAMO PER FORZA PASSARLA, NON PERCHÉ È UN IMPERATIVO ETICO, MA SEMPLICEMENTE PERCHÉ SE NON LA PASSIAMO, PRIMA O POI, LA PERDIAMO, LA PALLA.** E se perdiamo la palla non siamo buoni giocatori.

NON È IMPORTANTE CIÒ CHE NOI DICIAMO AGLI ALTRI, È IMPORTANTE PIUTTOSTO CIÒ CHE REALMENTE GLI ALTRI RICEVONO DALLE NOSTRE PAROLE.



Qual è il motivo che ci spinge a pensare che è necessario fare tutto in squadra? Non può essere un imperativo etico e neppure un aspetto irrinunciabile. L'Italia è piena di storie di imprenditori che hanno fatto miracoli nelle loro aziende senza mai delegare nulla, senza fare il minimo gioco di squadra. **ALLORA PERCHÉ GIOCARE IN SQUADRA? SEMPLICEMENTE PERCHÉ IL GIOCO DI SQUADRA... CONVIENE!** Permette di far lavorare insieme gente diversa: colmare i punti deboli di uno con i punti forti dell'altro e viceversa. La squadra è complementare.



Conosciamo meglio le persone e le professionalità SAEF

— INSIDE SAEF

ELISA VALTULINI:

Elisa Valtulini è una colonna portante di SAEF. Da quindici anni lavora per la società ed è la dipendente in assoluto più longeva. Due bimbi splendidi, un passato da pallavolista e passioni trainanti: viaggiare, fotografare e... fare la mamma.

Da 15 anni la sua vita è legata a quella di SAEF. E' la dipendente più longeva della società e conosce in maniera precisa tutti i passaggi che hanno portato questa realtà imprenditoriale a raggiungere i 20 anni di attività. Quando Elisa Valtulini arrivava alla SAEF era appena scoccato il nuovo millennio. Era il 2000. Aveva finito la scuola superiore da pochi mesi, in tasca un diploma di maturità socio psicopedagogica e nella mente l'idea di voler segnare la sua vita con un'esperienza professionale significativa. Tanto significativa da durare ben 15 anni (fino ad ora...): "Sì, è stato il mio primo impiego – spiega Elisa –; ma mi sono trovata a mio agio fin da subito. Mi è subito piaciuto e da allora, nonostante i momenti di difficoltà, ho sempre creduto che fosse il lavoro adatto a me". Elisa si divide fra il lavoro e quella che – dopo lo sport praticato per molti anni anche a discreti livelli – è diventata la sua grande passione... questione di emozione e sensazione forte: "Ho giocato a pallavolo per molti anni, fin da bambina e ho avuto anche la fortuna di giocare una stagione in serie B, a Flero – racconta –; poi sono arrivati i miei bambini, le grandi gioie della mia vita e mi piace moltissimo dedicarmi a loro, vederli crescere, guardare ai loro progressi... è qualcosa di incredibile ogni giorno". I due piccoli si chiamano Emanuele, nato 4 anni fa e Aurora, arrivata due anni dopo. Ne va orgogliosissimo anche papà Roberto: "E' stata la pallavolo a

farmi conoscere – spiega Elisa –; avevamo un amico e una passione in comune". Dai campi di volley alla vita privata il passo è stato breve: la frequentazione, il fidanzamento, il matrimonio, i bambini e le grandi passioni che oggi tengono ancora molto unita questa coppia: "Ci piace viaggiare e fotografare, abbiamo fatto anche qualche corso. Fino a prima dell'arrivo dei bambini, organizzavamo molti fine settimana in giro per l'Europa, una cosa che ci dava la possibilità di mixare queste nostre due grandi passioni". Elisa conosce SAEF come le sue tasche. Il suo primo impiego è stato nell'area formazione, poi ha cominciato ad occuparsi di segreteria e di amministrazione, poi di segreteria dell'area finanza, poi nuovamente di amministrazione. Oggi, anche forte della profonda conoscenza di come si è evoluta l'azienda, Elisa è uno dei perni della società,

gestendo tutte le funzioni che attengono all'amministrazione: "Ho vissuto questa società in tutti gli aspetti – prosegue –; ho visto anche i momenti belli e di esaltazione ed ho vissuto anche i momenti di difficoltà, ma non ho mai avuto, per un solo attimo, un tentennamento in merito all'evoluzione di SAEF. Ho sempre avuto grandissima fiducia nella capacità di innovare e nella creatività delle persone che guidano questa società. E' un aspetto molto importante per un collaboratore!". Un concetto che travalica ogni momento economico e ogni crisi: quel rapporto di fiducia che sta alla base di una collaborazione professionale che, inevitabilmente, dopo 15 anni, diventa anche un affetto personale per uomini e donne con le quali si passano, da così tanto tempo, molte ore della propria giornata. Oggi che SAEF conta 35 collaboratori e oltre 75 docenti esterni, come ieri, nel 2000, quando negli uffici della sede di via Pietro Marone a Brescia (la terz'ultima in ordine di tempo) lavoravano solo 7 persone. Elisa c'era allora e c'è anche oggi, con la sua grande cortesia, una capacità gestionale con pochi esempi e una precisione preziosa per molti aspetti dell'andamento societario. Anche per questo Elisa è stata scelta da tutti i colleghi per porgere gli omaggi ai grandi ospiti d'onore di "Passioné Impresa": Manuela di Centa, Jury Chechi e soprattutto Julio Velasco... da pallavolista non poteva essere diversamente.



GRUPPO GABECA, UNA SQUADRA A TINTE ROSA

SAEF e il Gruppo Gabeca sono uniti da collaborazioni professionali e identità d'intenti. La dimostrazione di quest'asse si è avuta lo scorso 10 novembre quando la presidente del Gruppo, Daniela Grandi, ha introdotto Julio Velasco nel prestigioso appuntamento pensato e proposto da SAEF, declinando il proprio concetto di squadra.

IL GRUPPO GABECA È UNA REALTÀ IMPRENDITORIALE MOLTO STRUTTURATA. COMPRENDE 12 AZIENDE, DELLE QUALI ALCUNE DI PRIMISSIMO PIANO NELL'AMBITO NAZIONALE, CONTA CIRCA 150 DIPENDENTI (TRA DIRETTI E INDOTTO) E FATTURA UNA CIFRA PARI A 50 MILIONI DI EURO L'ANNO.

Ad amministrare e guidare questo gruppo, dal 2009, c'è una donna: Daniela Grandi. Un timone ricevuto in maniera drammatica e tragica, il 14 novembre del 2009, quando il marito di Daniela, Marcello Gabana, fondatore e anima del Gruppo, morì in seguito ad un drammatico incidente aereo. Sono spesso vicende come queste che segnano la fine di un'esperienza imprenditoriale, anche brillante e positiva come quella del Gruppo Gabeca. Una scomparsa così pesante lascia nello sgomento e nello smarrimento e soltanto in pochi casi si riesce ad investire una china già segnata. Uno di questi

casi è proprio quello di Daniela Grandi, che racconta a cuore aperto il percorso che le ha permesso di mantenere il Gruppo competitivo e traghettarlo brillantemente nelle acque scure della crisi economica: "Marcello – spiega Daniela Grandi -; aveva allestito una squadra eccellente in oltre 40 anni di attività. La squadra era nata con lui e lui, che era un uomo forte e un leader, l'aveva plasmata sulla sua figura. Non era una squadra formalizzata ma aveva una sua identità. Per quella squadra operativa, la sua scomparsa è stata molto pesante, un colpo al cuore. Era un leader, uno di quelli che bastano alla squadra".

Poi è accaduto il tragico incidente e Daniela Grandi, colpita personalmente dalla scomparsa del marito, dopo 15 anni di attività nel Gruppo, si è trovata con il cerino in mano: "Potevo fare un grave errore e pensare che fossi io Marcello Gabana, ma io non ho le sue caratteristiche, non ho le sue qualità, ne ho altre, quindi mi sono chiesta come ero fatta realmente io, cosa mi



piaceva fare, perché amavo lavorare in questo Gruppo, tanto da investire 15 anni della mia vita. Me lo sono chiesto e la risposta è stata unica e decisa: amavo e amo questo Gruppo e volevo fare la mia squadra per poterlo portare avanti senza scossoni".

Daniela Grandi gestisce con determinazione, capacità e grande consapevolezza quel cerino, sceglie di comporre una squadra gestionale diversa, una squadra più strutturata, ridisegnata in moltissimi aspetti: "Era indispensabile farlo – prosegue Daniela Grandi -; era importante capire che tipo di risultato volevamo perseguire e come volevamo perseguirlo. Abbiamo per la prima volta creato un organigramma, che prima non esisteva, probabilmente perché non serviva. Abbiamo creato delle caselle e all'interno delle caselle abbiamo messo dei nomi e dei volti con dei ruoli". Appunto, gli uomini, le donne e i ruoli... "tutte le squadre sono fatte da uomini e donne, ma non si capisce perché a pari condizioni una squadra vince e l'altra perde, perché, sempre a pari condizioni, un'azienda

va bene e un'altra va male. E' una questione di uomini e di qualità delle persone, una questione di valori che ci ispirano, di integrità che siamo in grado o meno di mantenere e infondere nei nostri collaboratori".

In questo tortuoso percorso, per altro accaduto "negli anni più neri dell'economia recente, proprio negli anni più cupi della crisi" Daniela Grandi non è stata capace soltanto di gestire al meglio il Gruppo Gabeca, ma ha anche innovato questa gestione: "Ho avuto molta collaborazione dalle persone alle quali ho affidato ruoli di responsabilità e questo è stato fondamentale per introdurre strumenti innovativi come il controllo di gestione, come strumenti precisi di programmazione, l'unico passaggio che ci ha permesso di trasformare un'azienda impostata su dinamiche patronali, in un'azienda strutturata e moderna". Grazie alla determinazione e alle capacità di questa donna, oggi il Gruppo Gabeca non solo è sopravvissuto brillantemente alla crisi economica ma è anche cresciuto in ognuno dei suoi indicatori principali.

SAEF E GRUPPO GABECA, UNA FERREA COLLABORAZIONE

Il rapporto fra SAEF e il Gruppo Gabeca si è consolidato in questi anni su due temi di importanza strategica. In particolare SAEF ha organizzato e svolto diversi corsi di formazione per il Gruppo (dall'utilizzo di alcuni programmi informatici a percorsi più tecnici in merito ai campi di operatività delle aziende). Da menzionare anche le consulenze come RSPP (quindi in tema di sicurezza) e sugli aspetti ambientali per Grandi Riso.

RADIOGRAFIA DEL GRUPPO GABECA

Il Gruppo Gabeca, fondato da Marcello Gabana, è caratterizzato dalla forte inclinazione alla differenziazione dei settori in cui operano le aziende e dalla presenza, all'interno della rosa delle aziende, di imprese di eccellenza anche a livello nazionale. Il Gruppo conta circa 150 dipendenti e ha un fatturato che supera i 50 milioni annui. Il timone è saldamente retto da Daniela Grandi, presidente. L'origine del gruppo è l'attività edile (magazzino di rivendita materiali) e di impresa di costruzioni, per poi evolversi nell'escavazione di inerti ed nel betonaggio. Oggi le attività di interesse del gruppo comprendono anche la logistica, il settore immobiliare, i servizi, l'ecologia e l'ambiente e il settore agroalimentare. Dodici le aziende che lo compongono: Silos e Magazzini del tirreno, Marcello Gabana s.p.a., Le Pietrare, Centro Com. Tiburtina 90, Interlaghi, Gabeca S.p.A, GedIt, Gelab, Grandi Riso S.p.A, Mag. e Molini del Tirreno, Paradiso Spa, Tenute Grandi & Gabana.



LA FORMAZIONE SAEF BATTE IL CINQUE!

Nato come concept, divenuto un vero e proprio contenitore di progetti, servizi e iniziative che si distinguono dall'ordinario e rientrano in una sfera di elevazione rispetto a tematiche ed obiettivi. SAEF Academy continua nel suo percorso di sviluppo che sta portando il marchio a divenire suggestivo timbro di qualità non soltanto per iniziative interne all'azienda ma anche per la sfera esterna.

S A E F
A C A D E M Y

LA VOCAZIONE DELLA FORMAZIONE È FORSE QUELLA CHE PIÙ SI AVVICINA A QUESTO CONCEPT DI QUALITÀ.

Tant'è che sotto l'egida SAEF Academy, sono in fase di predisposizione alcune offerte formative molto particolari che verranno proposte all'utenza a partire dal 2016, proprio nell'anno del ventennale SAEF. Gli esperti della formazione hanno individuato, in particolare, cinque percorsi specifici che in questo momento hanno un forte richiamo (quindi sono di altrettanto interesse) per il mondo dell'impresa e delle professioni. Il primo tema è quello del **"Coaching: gestione dei collaboratori, leadership e motivazione"**. Il percorso formativo è rivolto per lo più a manager e capi reparto, oppure a capitano ed in genere a tutti coloro che, nella vita professionale, hanno un ruolo di coordinamento e responsabilità di un team di persone. Il corso verrà strutturato in 12 ore (quindi in forma molto snella) e fornirà ai partecipanti le principali indicazioni di come riuscire ad infondere motivazione nei propri collaboratori. I contenuti prenderanno spunto anche dalla recente "lectio magistralis" del più grande coach in circolazione, Julio Velasco, all'appuntamento "Passioné Impresa" organizzato proprio da SAEF Academy. Simile nei temi, ma differente nella declinazione è un altro percorso, dal titolo **"Migliorare le relazioni interne e il lavoro in team"** che rappresenta un momento aggiuntivo (complementare al primo) che mira soprattutto a creare lo spirito di quadra in azienda. Non si tratta di un corso vero e proprio ma di un progetto di team building, della durata di 8 ore. I temi si spingono poi sempre più in alto con **"L'imprenditore resiliente nell'azienda 3.0"** che prende spunto

dal moderno concetto di resilienza, ovvero la capacità di superare uno shock facendo tesoro delle difficoltà. È infatti rivolto a imprenditori che intendono imparare a gestire e sfruttare a proprio vantaggio il cambiamento, anche quando questo avviene in maniera brusca. Proprio per queste caratteristiche, il corso si compone di due tronconi principali: 8 ore indoor ovvero in aula e 8 ore outdoor. L'etica imprenditoriale è invece contemplata nel corso **"Identità e valori del moderno modo di "fare impresa"** che si rivolge ad una categoria crescente di imprenditori, ovvero coloro che intendono differenziarsi nel mercato sviluppando la specifica identità e i valori della propria azienda, al di là delle mere dinamiche economiche (16 ore). Infine, la comunicazione, il vero cuore dell'impresa. La proposta di SAEF Academy in questo caso è tripla e comprende lo **story telling** (il saper raccontare l'impresa), il **public speaking** (le modalità con cui raccontare ad altri) e **reputation.it** (il marketing della propria azienda sul web e sui social). Un percorso approfondito su come gestire in senso ampio la comunicazione (16 ore). I corsi sono organizzati sia nella sede SAEF che nelle sedi delle singole aziende e sono finanziabili con contributo a fondo parziale oppure totale (grazie ai fondi interprofessionali).



ENERGIA, FINO A 20 MILA EURO A FONDO PERDUTO PER RISPARMIARE

Diagnosi e certificazioni al fine di non vedere più immagini come queste. AERE in campo al fianco delle Piccole e Medie Imprese lombarde.

OGNI CITTADINO DEL PIANETA, GUARDANDO LE IMMAGINI ALLUCINANTI CHE ARRIVANO DA PECHINO, CIRCOLATE FRA TV E RETE NELLE SCORSE SETTIMANE, E VOLGENDO LO SGUARDO AI PROPRI FIGLI, NON PUÒ ESIMERSI DAL FARE LA PROPRIA PARTE PER IL RISPETTO DELLA TERRA.

Mai più immagini come queste, né in Cina né nel resto del mondo. Lo dobbiamo a noi stessi, ai nostri padri e ai nostri figli, trasversalmente al luogo dove viviamo e al ruolo che ricopriamo. Ecco perché anche l'impresa, oltre che il singolo, è chiamata a fare la sua parte e in alcuni ambiti, come il consumo energetico che è una delle principali fonti di inquinamento, viene anche accompagnata con finanziamenti e contributi dall'ente locale, in una logica di comunità di intenti. In particolare in Lombardia è stato promosso un bando relativo alla diagnosi energetica per le piccole e medie imprese, il nostro tessuto economico portante. Avere chiara e definita la propria situazione di consumo energetico per poter apporre correttivi che siano in grado di far risparmiare l'azienda rispettando l'ambiente. In estrema sintesi il bando mira a far conoscere alle imprese come è possibile risparmiare sull'energia: un minimo

investimento che può regalare, in realtà, un grande risultato ed aiutare la competitività di ogni piccola, media impresa lombarda. Gli elementi sono tutti, dunque, a favore. AERE è la società adatta per affiancare le piccole e medie imprese lombarde negli audit necessari a questo percorso. Le diagnosi, infatti, dovranno essere obbligatoriamente condotte da società di servizi energetici, esperte in gestione dell'energia o auditor energetici certificati da organismi accreditati. Molto vantaggioso il bando: la Regione ha stanziato 5.373.000 euro, che andranno a coprire i finanziamenti a fondo perduto del 50 per cento delle spese ammissibili (fino a un massimo di 10.000 euro) per le diagnosi energetiche e del 50 per cento delle spese ammissibili (fino a un massimo di 20.000 euro) per le procedure di attuazione di un sistema di gestione conforme alla norma ISO 50001. Due quindi le strade ammesse a finanziamento: il percorso di conoscenza della propria situazione energetica e il percorso di certificazione dei correttivi e delle azioni volte al risparmio. Un'occasione imperdibile per le caratteristiche vantaggiose di questo bando e per la tematica affrontata. Alcune imprese (in funzione del decreto 102 del 2014) sono già tenute alla realizzazione di questa diagnosi, ma anche

per tutte le altre, grazie a società come AERE, è oggi possibile, con un investimento contenuto, svolgere l'audit che poi permette grandi risparmi reali. Il tutto con un occhio di attenzione all'ambiente, affinché le immagini di Pechino rimangano soltanto un passaggio negativo di una storia che speriamo tutti essere più virtuosa.



A E R ETM
ENERGY EXPERTISE

GESTIBANCA, COME RISPARIAMIARE IL 40 PER CENTO SUL COSTO DEL DENARO

SI SCRIVE GESTIBANCA, SI LEGGE RISPARMIO. E' CIÒ CHE PERMETTE DI OTTENERE L'OMONIMO SERVIZIO IDEATO DA SA FINANCE, COSTOLA DI SAEF CHE SI OCCUPA DI MEDIAZIONE CREDITIZIA.

Per meglio esplicitare il vantaggio di questo servizio, portiamo all'attenzione del lettore una delle case history dell'anno in corso. Riguarda il rapporto fra SA e l'azienda UPS, impresa artigiana con sede a Casto, attiva nella costruzione di stampi e con un fatturato di poco inferiore al milione di euro annuo. La collaborazione con SA e il conseguente affidamento del servizio Gestibanca, ha permesso all'azienda di risparmiare in maniera molto significativa rispetto al costo del credito, ovvero il costo del denaro. La stima annua del risparmio si attesta al 33 per cento del costo sostenuto in precedenza. Rispetto ai 21 mila euro di costo del denaro che UPS affrontava ogni anno, grazie a Gestibanca, la quota di esborso non supererà i 14 mila euro. Un risparmio più che significativo, reso possibile dalla presenza, prevista dal servizio, di un esperto esterno della gestione finanziaria. In che modo? Gli esperti di SA Finance hanno

prima realizzato un accurato screening sulla situazione di approvvigionamento finanziario dell'azienda, hanno iniziato una trattativa con gli istituti di credito che l'azienda abitualmente utilizzava ed hanno aperto anche ad altri istituti potenzialmente interessati ad affiancare questa realtà nel suo sviluppo. Questo ha consentito di ottenere costi del credito molto minori. Non solo. Si pensi anche al notevolissimo risparmio di tempo che ne è conseguito: delegare la gestione dell'approvvigionamento finanziario permette all'imprenditore di concentrarsi unicamente sul proprio lavoro, aumentando in questo modo la produzione. Per questi motivi il rapporto fra le due aziende è di reciproca soddisfazione fin dal mese di marzo 2015 e si consolida attraverso continui report e incontri di verifica fra i partner, al fine di affinare sempre di più le esigenze del cliente e darvi risposta concreta.



NUOVA SABATINI, LA STRADA PER GLI INVESTIMENTI

La strada del finanziamento pubblico non è sempre ardua e circoscritta a limitate casistiche. La dimostrazione è palese analizzando la "Nuova Sabatini", ovvero l'agevolazione nazionale che permette di ottenere vantaggi significativi a livello economico a fronte di investimenti nella propria azienda. Questa agevolazione è riservata alla piccola e media impresa, ovvero il tassello più importante della composizione economica nazionale. L'agevolazione permette di poter realizzare investimenti trasversali che riguardano la propria azienda: acquistare macchinari e impianti, acquistare hardware e software, dotarsi delle più moderne tecnologie digitali, acquistare beni strumentali e nuove attrezzature. In sostanza ciò di cui tutte le aziende hanno periodicamente bisogno. A fronte di questi investimenti (che nella domanda di contributo possono essere ancora in fase di valutazione, quindi, "a preventivo") la Nuova Sabatini prevede un contributo in conto interessi del 2,75% su finanziamenti o leasing fino a 2 milioni di euro. Non solo. E' anche prevista la possibilità di beneficiare del Fondo di Garanzia PMI fino all'80% del finanziamento. E' la dimostrazione che è possibile usufruire di condizioni agevolate per agganciare, con aziende moderne ed efficienti, la ripresa economica.

La squadra di SA Finance insieme a Manuela Di Centa



Velasco agli imprenditori: «Si vince soltanto insieme»

L'allenatore argentino ha parlato ad una folta platea in Aib invitata da Saef per «Passione e Impresa»



Il campione olimpico ieri all'incontro Saef - Aib: «Accettare sempre le sfide sicuri dei vostri mezzi»

Formazione Andrea Calabrese

Passione, umiltà e onestà: la ricetta di Yuri Chechi

Il campione olimpico ieri all'incontro Saef - Aib: «Accettare sempre le sfide sicuri dei vostri mezzi»



Formazione



Corriere della Sera - 16 Ottobre 2015

Velasco in cattedra «A contare nella vita è il gioco di squadra»

Direttrice sportiva in Aib l'incontro con l'ex Italia e Mondiali



La carriera

Corriere della Sera - 11 Novembre 2015



Corriere della Sera - 11 Novembre 2015

«Ci vuole tanta passione per diventare qualcuno nello sport e nella... vita»

La lezione di Yuri Chechi «In Italia è impossibile conciliare scuola e sport»

cattedra per una lezione all'Aib e sempre con divertimento»

Scuola e sport, un binomio che in Italia non regge. E si trasforma sempre in un no, senza possibilità di appello. «Alla fine» sostiene Yuri Chechi, classe 1969, soprannominato da sempre «Signore degli Azzurri» per via della specialità sportiva che lo ha reso famoso in tutto il mondo — bisogna sempre scegliere, la conciliazione è impossibile». Un difetto italiano che il più campione italiano degli anni '80, lo stanziano di duecento metri, non ha mai avuto. Lui, che il vessillo del tricolore l'ha tenuto alto per anni, non può che sentire, più che l'ammarezza, la contrarietà di chi pensa che lo sport vada coltivato, non messo in un cassetto. E se per incentivare, Yuri Chechi, originario di Prato, è uno di quegli atleti che ha accettato di passare dai riflettori mon-

diata. «C'è una cosa che è più di ogni altro per focalizzare l'attenzione di quello che è o nella mia vita - ha Yuri Chechi - Equale è passione. Io mi sono laureato fin da piccolo solo sei anni, della mia vita non ne ho più praticato per tutta la vita. Mi ricordo che dissi: io voglio fare il campione olimpico e non mi è andata poi male... E mi ricordo ancora tutti i profumi, i colori, le persone che c'erano in quella grande palestra di Prato, nelle prime lezioni. Ecco tutto questo come me lo sono portato dentro per sempre. Hanno animato le mie giornate belle, quelle delle vittorie, ma anche quelle delle sconfitte, quelle degli infortuni. Ho sempre coltivato la mia vera passione, l'amore, il piacere di praticare la ginnastica artistica. Ho amato lo sport tutto, è questo aspetto mi ha aiutato anche quando è poi arrivato il giorno di appendere i pantaloni al chiodo e iniziare la mia nuova vita. Non più atleta, ma persona «normale» o quasi, visto che la notorietà non è possibile cancellarla. Un'ulti-



La carriera BRILLANTO DI ATLANTA Yuri Chechi, 46 anni compiuti domenica, è stato uno dei più grandi ginnasti italiani di tutti i tempi. Vincitore di un oro olimpico, 32 anni dopo quello del romano Franco Menichelli a Tokio, ha dominato la scena internazionale negli anni Novanta nella specialità degli anelli. Dal 1989 al 1995, sotto la guida del tecnico Bruno Franzoschetti, vince sei titoli italiani consecutivi, i Giochi del Mediterraneo, le Universiadi, 4 titoli europei e 5 mondiali. Ma nel 1992, quando è in procinto di partire da Firenze per la olimpiade di Barcellona, si infortuna gravemente al tendine di Achille. Adello sogno olimpico, ma con tenacia Yuri tornerà per vincere l'oro quattro anni più tardi ad Atlanta. E per il giorno del suo ritiro il «vero» di Prato si regala la medaglia di bronzo olimpica di Atene 2004. Un terzo posto piazzamento contestato da Chechi che davanti a tutto il mondo indica che il vero vincitore è e dovrebbe essere il bulgaro Jordan

Corriere della Sera - 16 Ottobre 2015

BANDO INAIL 2016

→ **CONTRIBUTI A FONDO
PERDUTO DEL 65%** ←

SAI PERCHÈ I NOSTRI CLIENTI
HANNO AVUTO **15.704.604,80 EURO**
DI CONTRIBUTI A FONDO PERDUTO?

CARATTERISTICHE DEL BANDO

CONTRIBUTO MINIMO
€ 5.000,00
E MASSIMO
€ 130.000,00

L'IMPRESA PUÒ
PRESENTARE **UN SOLO
PROGETTO** RIGUARDANTE
UNA SOLA UNITÀ
PRODUTTIVA E **UNA SOLA
TIPOLOGIA** DI RISCHI

PRESENTAZIONE
DELLE DOMANDE
ON-LINE:
IN VIA DI DEFINIZIONE

INVESTIMENTI AMMISSIBILI

**SOSTITUZIONE O
NUOVO ACQUISTO**
DI: MACCHINARI,
ATTREZZATURE E/O
DISPOSITIVI ECC

**RISTRUTTURAZIONE
O MODIFICA STRUTTURALE
E/O IMPIANTISTICA**
DEGLI AMBIENTI
DI LAVORO

PROGETTI PER
L'ADOZIONE DI **MODELLI
ORGANIZZATIVI**
E DI RESPONSABILITÀ
SOCIALE

HAI TEMPO 1 ANNO, DOPO LA CONCESSIONE, PER EFFETTUARE L'INVESTIMENTO



SAEF

FINANZA

FORMAZIONE

SICUREZZA

PER IMPRESE, PROFESSIONISTI, ENTI PUBBLICI