

LA MANIFESTAZIONE

Istituto "M. Curie", Merano

**Incontro scuole-imprese, le chance del cambiamento
Affrontare le sfide per crescere nella vita e sul lavoro**

Chi continua a fare, quello che sa già fare, rimarrà sempre quello che è: questa citazione di Henry Ford trasmette con estrema chiarezza il messaggio contenuto nei diversi interventi in programma all'"Incontro scuole - imprese" sul tema "Chance of change, che Assoinprenditori Alto Adige ha organizzato il 22 marzo scorso all'Istituto tecnico per il turismo e la biotecnologia "Marie Curie" di Merano.

Affrontare i cambiamenti

I cambiamenti nascondono rischi e a prima vista possono sembrare scomodi, ma dall'altra parte offrono tutta una serie

di opportunità e possibilità che sono da cogliere con coraggio. Di questo sono convinti i tre relatori che l'hanno spiegato ai circa 450 ragazzi delle scuole superiori di lingua italiana e tedesca che hanno preso parte alla manifestazione. "I cambiamenti e il progresso costante non costituiscono minacce, ma comportano molte chance. Non lasciatevi impressionare dai numerosi dibattiti sulla difficile situazione economica e del mercato del lavoro. Cercate piuttosto di lavorare sui vostri punti di forza, proseguite con coraggio sulla vostra strada e cercate di migliorare continuamente",

così il rappresentante comprensoriale Roberto Caser ha esortato i giovani nella sua introduzione. Anche la preside dell'Istituto ospitante, Veronika Rieder, ha sollecitato i giovani a non adagiarsi nel proprio confort e continuare a crescere.

Tre esperienze

Johanna Vaja, responsabile del personale di HOPPE Spa, ha consigliato ai giovani di cogliere i cambiamenti come chance e, utilizzando lo strumento della matrice della qualità, ha spiegato come HOPPE accompagna in modo mirato i propri collaboratori per vivere in modo

positivo i continui cambiamenti.

Per l'attenzione sulla comunicazione, non soltanto conoscere, bensì proprio vivere almeno tre lingue e lavorare in modo mirato sulle proprie caratteristiche personali è il messaggio che ha lanciato Denis Pellegri, socio e direttore commerciale della Zeppelin Group srl. Ulrich Ladurner della Dr. Schär spa ha, infine, illustrato il suo percorso imprenditoriale. Per diventare leader di mercato è particolarmente importante svolgere al meglio i propri compiti, conoscere e impiegare bene i propri punti di forza.



I CAMBIAMENTI AIUTANO A CRESCERE
Imprese e scuola insieme per spiegarlo ai giovani



UNTERNEHMERVERBAND SÜDTIROL
ASSOINPRENDITORI ALTO ADIGE

Pagine a cura
di Assoinprenditori Alto Adige
Tel. 0471.220444
Fax 0471 220460
<http://www.assoinprenditori.bz.it>
mail: lavoce@assoinprenditori.bz.it

GLI INSEGNANTI ALTOATESINI ALLA SCOPERTA DI DUE STORICHE AZIENDE

La tradizione sposa l'innovazione

ALPI Fenster e Moessmer aprono le porte agli istituti superiori e professionali



ALPI FENSTER A RIFIANO Il gruppo di insegnanti con (a sinistra) il Rappresentante comprensoriale Roberto Caser e il padrone di casa Armin Pixner

L'impresa recita, infatti: "Noi diamo al vostro ambiente sicurezza, protezione e individualità con soluzioni di sistema complete". ALPI Fenster è in grado di fornire da un unico partner tutto quello di cui i clienti hanno bisogno - dalla consulenza al prodotto installato. Ciò garantisce loro che il prodotto personalizzato corrisponda nel migliore dei modi alle loro esigenze ed è integrato alla perfezione nell'involucro continuo dell'edificio; per l'azienda questo rappresenta una caratteristica che la contraddistingue all'interno di un mercato fortemente concorrenziale. Un altro fattore determinante del successo di ALPI Fenster è il chiaro posizionamento sulla base della strategia "more for less"; in altre parole, ALPI Fenster vuole offrire la migliore finestra al miglior prezzo.

I valori aziendali - competenza, semplicità, innovazione, passione/entusiasmo, comportamento da partner e senso di responsabilità - vengono vissuti in prima persona dalla famiglia Pixner e condivisi da tutti i collaboratori. L'azienda riesce a unire fatti tecnici con

emozione e benessere. Da una parte, infatti, il know how e l'innovazione costante servono per migliorare la qualità del prodotto, dall'altra l'azienda presta grande attenzione al benessere dei clienti, che arrivano spesso da lontano per conoscere e vedere da vicino i prodotti di ALPI Fenster. L'azienda investe molte risorse in ricerca e sviluppo, attuando anche tra l'altro progetti con istituti di ricerca, come ad es. di recente con l'Istituto Fraunhofer. Dello sviluppo dei prodotti è responsabile adesso come allora il fondatore Adolf Pixner, mentre ai due figli Armin e Joachim è affidata la direzione.

Insieme alla trentina di collaboratori in produzione e amministrazione, la ventina di installatori e gli oltre 30 collaboratori commerciali l'azienda realizza un fatturato annuale di circa otto milioni di euro. Per mantenersi al passo con i tempi, ALPI Fenster analizza costantemente i trend del futuro.

Per i prossimi anni l'azienda vede grandi opportunità di mercato in particolare nella ristrutturazione e nella disponibili-



MOESSMER A BRUNICO Gli insegnanti di otto scuole insieme all'amministratore delegato di Moessmer, Walter Niedermaier, e il direttore di Assoinprenditori, Josef Negri (al centro) e il rappresentante comprensoriale, Tori Schenk (a destra).

tà delle persone a investire sempre di più nel proprio comfort.

Moessmer

Sin dagli inizi della sua attività la grande capacità innovativa della Moessmer l'ha spronato e stimolata, riuscendo nel corso degli anni a mantenerla al passo con i tempi e facendola diventare oggi partner delle più importanti griffe della moda internazionale, quali Armani e Louis Vuitton. Ancora oggi la Moessmer è una delle poche aziende tessili che realizza al proprio interno l'intero ciclo produttivo che dalla lavorazione della lana porta a tessuti di alta qualità.

Moessmer traduce nei fatti la sua convinzione che "il futuro ha bisogno di origini" e parole come "credibilità" e "autenticità" vanno scritte a caratteri maiuscoli.

Da sempre Moessmer ha puntato in modo costante e coerente sulla qualità. L'azienda occupa oggi circa 65 collaboratori, di cui la maggioranza sono donne, e l'età media si attesta sui 44 anni. Moessmer realizza il 75 per cento del suo fatturato al di fuori dei confini nazionali, in particolare nel resto d'Europa, negli Stati Uniti e in misura sempre crescente in Cina e in Corea. Grazie al proprio know how tecnico e alla grande flessibilità Moessmer è in grado di soddisfare (quasi) tutte le richieste dei clienti. L'azienda pusterese si muove oggi in un segmento di prezzo che rende necessario l'impegno a livello internazionale.

L'80 per cento della produzione riguarda le collezioni dell'abbigliamento invernale. Nel corso degli anni Moessmer ha iniziato a operare anche in un nuovo segmento del mercato, quello dell'arredamento e dell'architettura d'interni, con la produzione di tessuti con specifiche caratteristiche tecniche.

Il lavoro di ricerca e sviluppo in Moessmer viene svolto in team e in stretta collaborazione con i clienti.

Per il futuro l'azienda vede interessanti opportunità nello sviluppo di tessuti autentici con particolari funzioni tecniche.

Incontro scuole - imprese

I due incontri presso Alpi Fenster e Moessmer si inquadrano nell'ambito dell'iniziativa "Incontro scuole - Imprese" che Assoinprenditori Alto Adige propone da alcuni anni con l'obiettivo di avvicinare i giovani, ma anche i loro insegnanti al mondo delle aziende organizzate a livello industriale. In tali occasioni è stato sottolineato che è molto prezioso il lavoro svolto dagli insegnanti in quanto essi devono da una parte trasmettere una solida formazione tecnica e dall'altra far crescere nei giovani personalità forti e con ampi orizzonti. Importante è l'impegno comune della scuola e dell'economia per creare le condizioni affinché i giovani possano affrontare con successo le sfide del futuro e mostrare loro come possono prepararsi al meglio per la loro vita lavorativa.

DEBUTTO SU AIM ITALIA PER LA SOCIETÀ DI TELECOMUNICAZIONI

Mc-link, arriva la quotazione

Crescita costante grazie ai servizi orientati al cliente

La quotazione sul mercato azionario italiano: è questo l'importante traguardo che la società Mc-link spa ha raggiunto con soddisfazione nelle scorse settimane, debuttando su AIM Italia - Mercato alternativo del capitale, il mercato azionario creato da Borsa Italiana, per favorire l'accesso alle risorse finanziarie da parte delle piccole e medie imprese italiane. MC-link opera da molti anni nel competitivo mercato delle telecomunicazioni, fornendo servizi dati, telefonia, Internet e data center di eccellenza. Oggi l'attività è focalizzata nel segmento "business", con particolare attenzione alle PMI e Large Account. Tale strategia ha permesso all'azienda con sedi a Milano, Roma e Trento di avere negli ultimi anni risultati importanti e in controtendenza rispetto a molte aziende del settore. Dal 2003 ad oggi MC-link ha conseguito una crescita regolare di fatturato, arrivando nel 2012 a circa 35 milioni di euro. Per il 2013 l'obiettivo è di raggiungere ricavi per 37 milioni di euro.

Una vasta offerta di servizi

L'offerta di servizi di Mc-link è strettamente connessa alle infrastrutture utilizzate: la rete di accesso, i data center e i sistemi di fonia. Il diverso "mix" di infrastrutture sfruttate e l'utilizzo di diverse tecnologie consente di offrire una vasta gamma di servizi per rispondere alle esigenze di differenti segmenti di clientela. Il business della società si articola su tre macro aree di servizi che si differenziano per l'infrastruttura utilizzata e le modalità di erogazione: Servizi pacchettizzati (accessi a larga banda integrati da servizi a valore aggiunto), Servizi gestiti e Web farm. MC-link è molto cresciuta rispetto alle sue origini, ma presenta ancora un elevato potenziale di crescita in quanto dispone di prodotti tecnologicamente avanzati, flessibili e personalizzabili, progettati e gestiti da un gruppo di lavoro altamente professionale. Ciò permette all'azienda, seppur piccola sullo scenario competitivo nazionale, di dedicarsi alla clientela con soddisfazione di tutti.

BERTOLINI DIEGO s.n.c.

di Bertolini Diego e Silboni Matteo

**RIPARAZIONE / MANUTENZIONE CALDAIE A GAS
INSTALLAZIONE CLIMATIZZATORI**

Via Marconi, 44/C - 39055 LAIVES
Tel e Fax. 0471 951600

bertolini.diego@hotmail.it