

L'EVENTO

Creazione di siti web

**SharePoint, un convegno per conoscerne le applicazioni
Molti i vantaggi che il programma consente alle aziende**

Che SharePoint, la piattaforma di collaborazione in azienda e sul web, sia un tema di estremo interesse è dimostrato dalla folla che ha riempito la sala della Cantina Tramin per il 1° Simposio SharePoint in Alto Adige organizzato nelle scorse settimane dalla ditta systems Srl. Da ben sette relatori i 140 partecipanti di oltre 90 aziende hanno ricevuto le più diverse informazioni sul programma che permette di creare particolari siti web principalmente a uso aziendale (Intranet), che possono però anche essere messi in rete e, quindi, essere disponibili e utilizzati come normali siti web.

Interventi input per un'idea di programma innovativo.

Gustav Rechenmacher, amministratore delegato di

Systems Srl, ha descritto i vantaggi che SharePoint è in grado di fornire ad un'impresa, mentre Peter Schneider (Egos) ha tracciato una panoramica generale e le diverse possibilità dal punto di vista tecnologico. Günther Schmidt (Systems) ha illustrato le possibilità di ampliamento come workflows o l'archiviazione a norma di legge. Mike Brömmelstrote (Ecspond) ha eseguito un'analisi critica di SharePoint visto come enterprise content platform. Peter Strobl, direttore di Replica Sistemi Spa, ha spiegato il motivo per cui SharePoint rappresenta un'eccezionale ampliamento per i sistemi Erp. Paulina Schwarz (Pronorm Srl) ha descritto come SharePoint costituisca un supporto concreto in tema di sicurezza sul lavoro. Hanno concluso questo programma ben nutrito due

clienti "convinti". Christof Mittelberger (Haus Idea) ha illustrato come l'azienda utilizzi SharePoint per una gestione dei progetti efficiente e mirata. Lukas Hofer (Südtirolhaus - H2), invece, ha mostrato come la sua azienda, con l'aiuto di SharePoint, riesca ad affrontare meglio e più efficientemente le questioni più problematiche.

La soddisfazione degli organizzatori

"Grazie ai sette diversi relatori, al fascino architettonico della Cantina Tramin, forse anche alla degustazione di vini conclusiva o probabilmente per la combinazione di tutti questi fattori il successo della manifestazione è stato enorme", ha commentato Gustav Rechenmacher al termine del Simposio, che è destinato a ripetersi anche in futuro.



A COLLOQUIO CON MANFRED SCHMIDT, DIRETTORE DELL'INSTITUT FÜR MARKENTECHNIK

«Credere nei propri punti di forza»

L'esperto sarà a Bolzano su invito dei giovani imprenditori e della Fondazione cassa di risparmio

La perdita di fiducia, il calo dei prezzi, la pressione di innovare e l'idea che un'impresa moderna debba assolutamente fare internazionalizzazione hanno creato un diffuso clima di incertezza tra le aziende, che hanno sempre maggiori difficoltà a trovare il corretto orientamento per difendere il loro posizionamento sul mercato. Ma devono riuscire ad affrontare e superare questa fase per uscirne rafforzate. Questi argomenti di estrema attualità saranno affrontati da Manfred Schmidt, direttore del "Institut für Markentechnik" Ginevra, nella manifestazione sul tema "Gestione dell'impresa e del brand in condizioni difficili", organizzata dal Gruppo giovani imprenditori di Assoimprenditori Alto Adige e dalla Fondazione cassa di risparmio. In vista del suo arrivo a Bolzano "La voce degli imprenditori" ha avuto un colloquio con Manfred Schmidt.

può portare a migliorare il lavoro all'interno dell'azienda o distinguersela dalle altre. Soltanto concentrandosi completamente sulle proprie forze e sul loro sviluppo innovativo l'imprenditore può essere sicuro di gestire la sua azienda nel modo migliore per affrontare il futuro.

Anche i consumatori sentono tale insicurezza in quanto devono destreggiarsi in un panorama molto eterogeneo di prezzi e offerte diverse, nonché in un clima di crisi politica e finanziaria. Come possono reagire le aziende?



COME GESTIRE L'AZIENDA IN SITUAZIONI DIFFICILI
Ne parla Manfred Schmidt, Direttore del "Institut für Markentechnik" Ginevra

L'insicurezza generale dei consumatori è un motivo in più per le aziende di costruire la propria attività sulla sicurezza e l'affidabilità. In un panorama di offerte sempre più eterogenee e poco sicure, le persone hanno tanta più voglia di comprendere un'offerta e fidarsi ciecamente di un imprenditore.

La fiducia è un bene che va conquistato e difeso onestamente nel tempo. Ciò significa che un'azienda non deve tenere conto in ogni posto e momento, sia nei rapporti interni che esterni; qualsiasi causa di sfiducia - che riguardi il prodotto, il

lavoro o il comportamento dei dipendenti - può agire negativamente su tutta l'azienda.

Come possono le aziende difendere in questo difficile scenario la loro posizione costruita in decenni di lavoro?

L'importante è non lasciare che siano i fattori esterni a imporsi e rimanere fermi sui principi consolidati negli anni. Bisogna assolutamente continuare ad essere fedeli ai più semplici principi, quali a esempio chiedere un prezzo adeguato per il prodotto o servizio prestato. Nella quotidianità questo è uno dei compiti più difficili da svolgere, ma è indispensabile per avere successo.

Lei pensa, quindi, che le aziende migliori usciranno addirittura rafforzate dall'attuale difficile situazione. Perché?

Purtroppo, è quasi ormai diventata una moda quella di doversi orientare allo scenario generale. Negli ultimi anni molte aziende hanno iniziato a seguire questo modo di pensare e agire, perdendo così sempre di più i propri punti di forza e la capacità di differenziarsi. Tali aziende si indeboliscono, lasciando spazio sul mercato a quelle che hanno proseguito sulla propria strada, sviluppandosi senza lasciarsi influenzare dall'esterno. Così facendo, queste aziende dispongono delle migliori condizioni per uscire rafforzate dall'attuale difficile situazione.

Di questo e tanto altro si parlerà alla manifestazione che ha luogo mercoledì, 23 novembre 2011, con inizio alle ore 18.00, presso la "Sparkasse Academy Cassa di Risparmio" di Bolzano. Il programma dettagliato è disponibile sul sito di Assoimprenditori (alla voce Manifestazioni).

E' richiesta la conferma di partecipazione (on-line, tel. 0471 220444 - E-mail raabensteiner@assoimprenditori.bz.it). Le adesioni vengono raccolte in ordine cronologico fino a esaurimento dei posti disponibili.

UN VIAGGIO NELL'ARCHITETTURA CON HERMANN KAUFMANN

Legno, fascino e potenzialità

Il professore austriaco ospite del gruppo Rubner a Chienes

250 architetti e progettisti hanno accettato l'invito del Gruppo Rubner e della Fondazione Architettura Alto Adige a partecipare ad un incontro, svoltosi a fine ottobre nello stabilimento produttivo di Chienes, in cui l'architetto austriaco Hermann Kaufmann ha presentato il suo lavoro nel settore delle costruzioni in legno. Originario del Vorarlberg e dal 2002 professore di tecniche costruttive con il legno presso il Politecnico di Monaco, Kaufmann è pioniere nel campo delle moderne tecniche di costruzione con il legno. Il suo concetto di architettura non è limitato alla semplice creazione di opere di alto pregio estetico, ma definisce le moderne tecniche costruttive come un contributo fondamentale alla salvaguardia dell'ambiente e del



IL FASCINO DEL LEGNO
l'arch. Hermann Kaufmann nello stabilimento di Rubner a Chienes

costruzioni in legno, le possibilità di carattere tecnico, economico e creativo offerte da questo materiale, le differenti tipologie di edifici realizzabili - dalle case monofamiliari ai condomini, dai centri commerciali ai capannoni industriali - e la possibilità di costruire strutture delle dimensioni più disparate, dalle piccole costruzioni a edifici di dieci piani. L'architetto ha sottolineato che per realizzare un'opera in legno sono necessari sin dall'inizio una perfetta collaborazione tra progettisti ed esecutori, la massima onestà nell'impiego dei materiali e un approccio costruttivo nella progettazione, evidenziando altresì che il successo e il futuro delle costruzioni in legno dipende essenzialmente dall'elaborazione di soluzioni ben studiate.

paesaggio. Per Kaufmann il fascino del legno deriva proprio dalla simbiosi di questo materiale con il paesaggio.

Costruire con il legno

Spaziando in un arco temporale molto ampio - dagli anni della rivoluzione industriale tedesca alle visioni futuristiche -, Kaufmann ha illustrato le problematiche delle

Nell'attuale clima di sfiducia, insicurezza e crescente pressione sui mercati su che cosa un'azienda deve basare le sue decisioni?

Le aziende possono soltanto orientarsi ai loro punti di forza consolidati nel corso degli anni. I principi di successo, in base ai quali hanno costruito e gestito per anni la loro attività e i prodotti o servizi a cui sono fedeli i clienti, dovrebbero dare la misura del loro agire quotidiano e definirne l'orientamento. Altrimenti, a che cosa dovrebbero orientarsi? A un mercato, in cui la qualità viene battuta dalle offerte speciali? Ai partner, che sono loro stessi sottoposti a una costante battaglia dei prezzi e alla fine nella collaborazione parlano soltanto delle condizioni e non di progetti comuni da attuare per la clientela? Anche nel settore dei servizi e del turismo la situazione non è diversa. Il prezzo, passando davanti alle esigenze dei clienti, sembra essere più importante degli specifici contenuti di quanto viene offerto. Vi assicuro che non c'è nient'altro di peggiore per gli affari che un cliente deluso. Nessuno di questi fattori esterni

**APPUNTAMENTI
NOVEMBRE**

20 Agenti e rappresentanti
Versare all'Enasarco i contributi dovuti ai fondi di previdenza e assistenza relativi al terzo trimestre 2011.

25 Modello Intrastat - Soggetti mensili
Scade il termine per l'invio telematico alla dogana competente del modello Intra da parte dei soggetti mensili.

30 Dichiarazione dei redditi e Irap - Acconti - Persone fisiche e società di persone
Scade il termine per versare la seconda rata degli acconti d'imposta.

Dichiarazione dei redditi e Irap - Acconti - Società di capitali ed enti
Scade il termine per versare la seconda rata degli acconti d'imposta relativamente ai soggetti che hanno l'esercizio coincidente con l'anno solare.

Black list - Soggetti mensili
Scade il termine per l'invio della comunicazione all'Agenzia delle Entrate da parte dei soggetti mensili.

Inps - Denuncia contributiva e retributiva
Inviare all'Inps la denuncia contributiva e retributiva mensile con flusso Uniemens mediante trasmissione telematica (Internet).

Dirigenti di aziende industriali
Versare al Fasi i contributi relativi al quarto trimestre 2011.



UNTERNEHMERVERBAND SÜDTIROL
ASSOIMPRENDITORI ALTO ADIGE

**Pagine a cura
di Assoimprenditori Alto Adige**
Tel. 0471.220444
Fax 0471.220460

<http://www.assoimprenditori.bz.it>
mail: lavoce@assoimprenditori.bz.it

SEDE - SITZ
39050 - PINETA DI LAIVES
STEINMANNWALD LEIFERS (BZ)
Zona Produttiva Vurza, 24
Gewerbezone Wurzer
Tel./Fax 0471 95 56 79
www.bodyplanetclub.com

WELLNESS MOVEMENT

FILOSOFIA DEL BENESSERE
PHILOSOPHIE DES WOHLBEFINDENS

- ✓ Sauna finlandese - Finnische Sauna
- ✓ Bagno turco - Dampfsauna
- ✓ Bagno Romano - Thermarium
- ✓ Biosauna
- ✓ Kneipp & Whirlpool
- ✓ Pioggia tropicale - Tropische Regen
- ✓ Nebbia fredda - Kalter Nebel

**SOLARIUM ZONA
Golden plus RELAX
ZONE**

**SPORT & FITNESS
CORSI - KURSE**

tonificazione - Straffung
resistenza - Ausdauer
stretching & relax
latin aerobic & capoeira
difesa personale - Selbstverteidigung
yoga
body building - preatletica
Vorbereitung für Sportdisziplinen
back school

OFFICIAL SPINNING CENTER
FISPIN ACADEMY

Il viaggio virtuale
in bicicletta, un workout
efficace che allena anche
la forza mentale.

Die virtuelle Reise,
ein wirkungsvolles Training
für Körper und Geist.