

# AUUED

## INFORMA

# 69

#impossibilefermareauued



### IN QUESTO NUMERO

#### **Editoriale**

Le priorità dell'oggi: armiamoci e partiamo

#### **Be the Change:**

Il delicato confine tra volpi e galline

#### **Intervista a**

Davide Gindro

#### **Spazio GUPS**

GUPS Next Gen: un anno caldo

#### **Spazio DUGIT**

La crescita continua

#### **Spazio USFIT**

I recenti incontri e i prossimi

#### **Articolo di fondo**

I nostri CIO costruiscono una nuova Leadership

#### **Letture: CSBNO e AUUED**

L'Insperata nuova voglia di cultura

#### **La voce del Partner**

Gianfranco Vallese

#### **Newsdesk**

Telefono Amico e LinkedIn

L'INTERVISTA:  
DAVIDE GINDRO

6

SPAZIO GUPS, DUGIT E USFIT

9

I nostri CIO  
costruiscono una  
nuova Leadership

13

## SOMMARIO

- 3 **Editoriale**  
Le priorità dell'oggi: armiamoci e... partiamo!
- 5 **Be the Change**  
Il delicato confine tra volpi e galline
- 6 **L'Intervista**  
Enrico Parisini - Conserve Italia

### L'INSERTO

- 9 La parola al GUPS, al DUGIT e all'USFIT
- 10 GUPS Next Gen: un anno caldo
- 11 DUGIT 2021, la crescita continua
- 12 USFIT:  
I recenti incontri e i prossimi

- 13 **Articolo di fondo**  
I nostri CIO costruiscono una nuova Leadership
- 16 **Lecture:** CSBNO e AUSED consigliano...  
L'insperata nuova voglia di cultura
- 17 **La voce del Partner**  
Intervista a Gianfranco Vallese
- 19 **Newsdesk**  
Telefono Amico: il network AUSED a supporto dei soci

#### Aused Informa

Newsletter interna dell'Associazione Utilizzatori Sistemi E tecnologie Dell'Informazione.  
AUSED - Via Niccolò Copernico 38 - 20125 Milano.  
Tel +39 345 255 9509. e-mail: [aused@aused.org](mailto:aused@aused.org) -  
sito web: [www.aused.org](http://www.aused.org).

#### Realizzazione

Il presente bollettino informativo è realizzato con la collaborazione di Andrea Provini, Presidente AUSED, Francesca Gatti, Tesoriere Segretario Generale AUSED, Luigi Pachi, CEO MARCOMM S.R.L.

#### Hanno collaborato a questo numero

Alessandro Caleffi, Stefano Colombini, Gilberto Fucili, Francesca Gatti, Davide Gindro, Giuseppe Ingletti, Stefano Lombardi, Luigi Pachi, Luigi Pignatelli, Andrea Provini, Laura Rubini, Diana Setaro, Debora Tinelli, Gianfranco Vallese

#### Progetto grafico e coordinamento

Progetto Grafico e impaginazione a cura di Luigi Pachi (MARCOMM SRL - [www.marcomm.it](http://www.marcomm.it)). Coordinamento contributi e articoli: Francesca Gatti ([aused@aused.org](mailto:aused@aused.org)). È possibile collaborare ad AUSED INFORMA inviando contributi, commenti e notizie all'indirizzo e-mail: [aused@aused.org](mailto:aused@aused.org). Se volete accompagnare i testi con delle immagini si prega di spedirle in alta risoluzione, per una migliore riuscita grafica durante la stampa. Questo bollettino gratuito è scaricabile in versione Acrobat Reader (file .pdf) dal sito dell'associazione.

## Andrea Provini Le priorità dell'oggi: armiamoci e... partiamo!



**Andrea Provini**  
Presidente AUSED

**D**icono i saggi che noi ci dimentichiamo facilmente dei nostri problemi... mentre i nostri problemi non si dimenticano mai di noi. Anzi con il passare del tempo il conto da pagare per la loro soluzione, causa la nostra dimenticanza, si eleva esponenzialmente.

L'estate del 2021 sarà ricordata per questo. Per tutti i problemi irrisolti che ritornano nel nostro quotidiano ma con un conto salatissimo da pagare per averli ignorati o, forse più precisamente, per aver dato per scontato che fossero altri a doversene occupare per primi.

Lasciamo stare, almeno per questo articolo di fondo, la pandemia e i suoi riflessi sociali e economici perché sarebbe troppo semplice e scontato osservare come quanto capitato con l'ultima grande pandemia del 1920 (la spagnola) abbia insegnato poco o nulla, e come gli interessi dei singoli (stati, aziende, persone... poco importa) abbiano compromesso una gestione corale e coordinata di un problema globale.

Uno dei temi più evidenti, sotto gli occhi di tutti e dai costi che stanno esponenzialmente crescendo è il cambiamento climatico. Se prima degli anni 2000 c'era chi ancora lo negava, nei primi 20 anni ormai trascorsi di questo ventunesimo secolo il problema è diventato come intervenire.

Ma al momento direi che siamo al palo... o poco più.

In primo luogo anche questa volta va compreso che il problema è globale... e che nessuno si salverà da solo. Se il nostro pianeta diventerà un luogo inospitale per la vita... lo sarà per tutti e non solo per qualcuno.

In secondo luogo il problema va affrontato adesso e non dopo: è assolutamente vero che i paesi emergenti che faticosamente stanno

avvicinandosi al proprio momento di crescita e di benessere... vedano il loro percorso di crescita frustrato da regole insostenibili per garantire un impatto ambientale sostenibile... e si ribellino. Così come è assolutamente vero che i paesi occidentali avanzati e le grandi superpotenze (Cina, Russia su tutte) abbiamo approfittato per anni di modelli di sviluppo insostenibili, dove la globalizzazione "senza regole" o con le sole regole del "profitto" ha avuto un ruolo determinante.

E nel mentre tra chi non vuole perdere il proprio modello di sviluppo e chi vorrebbe farlo proprio è lo sviluppo complessivo della nostra umanità che diventa sempre più insostenibile con effetti su clima, su sperequazione delle ricchezze su flussi migratori che non riescono più ad essere gestiti.

Mi fermo qui, ma potrei andare avanti a lungo con ulteriori esempi di come evidenti errori del passato, trasformati in enormi criticità del presente, vengano disconosciuti o non affrontati proprio per non perdere vantaggi, benefici, modelli di vita... che ormai fanno parte della nostra quotidianità.

Ma disconoscendoli o non affrontandoli, questi problemi diventano sempre più critici, i costi che ci presentano sempre più esponenzialmente salati... tanto da chiedersi che senso ha avere un modello sociale che apparentemente crea valore... che costantemente ci procura danni e calamità da affrontare dai costi non paragonabili.

La chiave è solo una: il cambiamento non deve partire dall'alto, non può (o almeno non solo) essere imposto come un approccio top-down. Così è evidente che non funziona perché coinvolge solo la parte più esterna del tessuto economico e sociale e viene sempre più vissuta come una imposizione. Imposizione sgradita e da contrastare perché in generale imposta da chi è responsabile del problema e forse per tale motivo ha

## Andrea Provini Le priorità dell'oggi: armiamoci e... partiamo!

sviluppatore quella sensibilità ad esso. Sensibilità tuttavia che ha acquisito per non perdere quei vantaggi che ha raggiunto spesso in barba alle regole che oggi vorrebbe imporre dall'alto agli altri.

Questo è un loop senza fine, un avvistamento verso terra del nostro piccolo pianeta, che non avrà fine se non ci sarà un salto culturale, se tutti non prenderemo coscienza che per cambiare dobbiamo partire dalle nostre abitudini, dal nostro quotidiano. Solamente sommando migliaia, milioni, miliardi di comportamenti, noi tutti potremo fare quel salto di qualità che ci darà una reale chance di sostenibilità (nostra e soprattutto delle future generazioni).

Mi direte ma tutto questo cosa c'entra con *Aused Informa*?

Certo che centra... perché come associazione noi siamo non solo parte integrante del nostro ecosistema, che sia ecologico, economico o sociale... ma abbiamo una responsabilità anche maggiore potendo appunto esprimere la forza di tante persone prima e aziende poi.

Nella logica sopra espressa, la nostra responsabilità si estrinseca nel prendere coscienza delle criticità esistenti e nell'agire al fine di partecipare al processo di risoluzione: un processo che non può né iniziare né finire con AUSED, un processo dove noi possiamo contribuire senza poter contare su un risultato e/o un beneficio diretto... al quale dobbiamo partecipare con i nostri strumenti (conoscenza, condivisione, discussione... azione... per lo più strumenti culturali).

E per questo che temi come la sostenibilità, la diversità e l'inclusione vanno portate al centro dell'agenda associativa, al centro delle nostre discussioni ed al centro dell'azione di ogni singolo associato (prima CIO e poi Cittadino) al fine di creare una consapevolezza condivisa e consolidare le basi di conoscenza e culturali al

fine di dare il contributo dal basso (necessario ma non sufficiente) per la loro risoluzione.

Il CIOsummIT 2021, dal 30 settembre al 2 ottobre in quel di Lazise, mette al centro tutti questi temi, solo apparentemente lontani. Discuteremo di come questi temi devono entrare nel nostro quotidiano, come possiamo discuterne, approfondirli, cercare di tradurli in potenziali azioni del nostro ecosistema, delle nostre aziende e di noi come cittadini.

Ci aiuteranno diversi keynotes di spessore, dall'alto di una esperienza sul campo già maturata e che potranno condividere... successo nell'aver contribuito fattivamente al loro "penny" nel mare magnum delle cose da fare per risolvere il problema.

Nei drammatici giorni in cui è evidente che 20 anni di guerra (una guerra per la pace... ma poco importa) non sono riusciti a consolidare il benchè minimo risultato concreto sul campo... appare evidente che non sarà la forza, ne tantomeno i soldi a poter garantire alla nostra società di uscire dai nostri grandi problemi planetari.

Solo la conoscenza, la cultura, lo scambio di opinioni e di esperienze diverse al fine di raggiungere una visione che sia condivisa almeno nei valori fondamentali e che ci permetta di prioritizzare le azioni e di partecipare per quanto possibile e nella nostra discrezionalità alla risoluzione delle nostre criticità.

Con questo spirito AUSED partecipa al CIOsummIT, con questo spirito AUSED supporta il Festival di Rovereto al femminile di *Informatici Senza Frontiere*, con questo spirito AUSED cerca di comprendere e di agire per poter essere un esempio concreto. Per i propri associati, per il proprio ecosistema... e oltre.

Ci vediamo a Lazise!

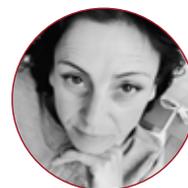
Andrea Provini



**Andrea Provini**  
Presidente AUSED



## ARTICOLO



**Debora Tinelli**  
Direttrice Commerciale  
EtiQube



**«Entrare a far parte dell'Aused per un partner significa anche e soprattutto rispettare questo delicato equilibrio "animale"»**

**S**i avvicina l'evento che tanti di noi attendevano da più di un anno. Il CIOSummIT 2021. Occasione di scambio, condivisione, dialogo, riflessione... e di incontro tra volpi e galline.

Entrare a far parte dell'Aused per un partner significa anche e soprattutto rispettare questo delicato equilibrio "animale". Non mi è mai piaciuta a dire il vero questa etichetta e credo nemmeno alle galline.

Quando si nominano volpi e gallina, immediatamente la nostra mente si fissa sull'immagine dell'astuto animale che cerca di ingannare la docile pollastrella. Ma forse pochi sanno che nelle favole, a partire da quelle del più noto narratore Esopo, capita talvolta che i ruoli si invertano.

Oggi son qui a raccontarvi il difficile ruolo della volpe che accade si trasformi in agnellino.

Trovo giusto e corretto che durante gli eventi Aused, online e live, i partner non approfittino dell'ingresso nel pollaio, ma talvolta diventa un ruolo difficile perché noi, Volpi lo siamo sempre state, molto prima dell'ingresso in Associazione. È una visibilità che porta con se le sue difficoltà.

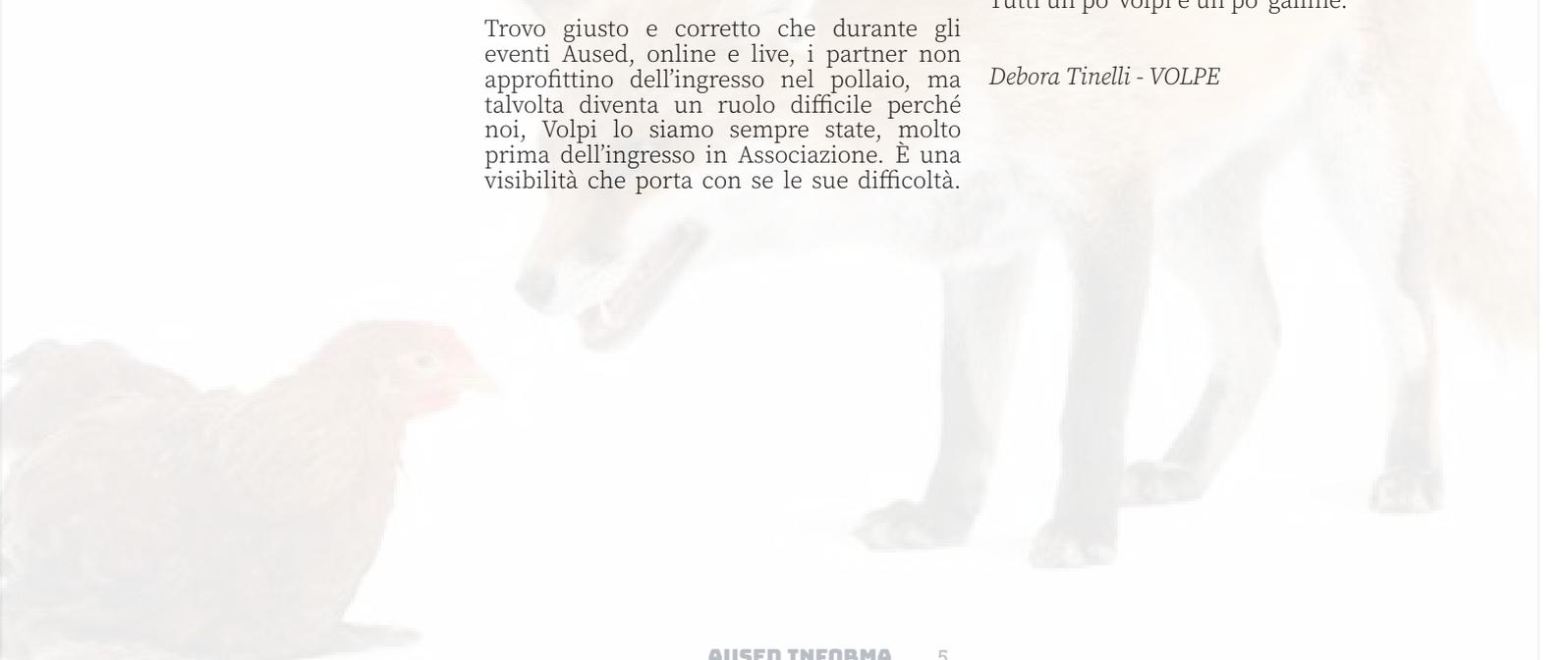
E allora capita che ci si intimidisca, che anche quando qualcuno ti chiede di cosa ti occupi stai a pensare "Mo je 'o dico o no je 'o dico..." e capita che se hai contatti con un'azienda e poi quel CIO se ne va e arriva qualcuno che hai conosciuto in Aused quasi non lo vuoi chiamare perché sembra di approfittarne. Ma magari è anni che stai lavorando per farti conoscere in quell'azienda.

Non è che noi volpi dobbiamo far i santi a tutti i costi. Conoscere nuovi nomi, nuovi volti, conoscere il mercato, le tendenze. È sicuramente un'opportunità che cavalchiamo.

Solo a volte penso quanto sarebbe bello svegliarsi una mattina e per un periodo invertire i ruoli, passare dall'altra parte, mettersi nei panni di. Ci sarebbero molte meno incomprensioni, più trasparenza e meno maschere ed etichette. Semplicemente come donne e uomini che amano il proprio lavoro e ci mettono passione perché ci credono.

Tutti un po' volpi e un po' galline.

*Debora Tinelli - VOLPE*



Andrea Provini intervista  
**Davide Gindro**  
**Group Chief Information &  
Digital Officer di  
SOL Group**

**Profilo professionale di Davide Gindro**

Davide Gindro si laurea in Ingegneria Aerospaziale al Politecnico di Torino nel 1996; dopo aver servito nell'Esercito italiano come Ufficiale entra in Andersen Consulting (poi Accenture) dove segue diversi clienti nel mondo automotive e transportation.

Nel 2007 lascia la consulenza per approdare in Avio (ex Fiat Avio e poi Avio Aero) dove nel 2009 viene nominato Group CIO. Prima esperienza importante come CIO in un gruppo di oltre 5000 persone. La successiva acquisizione di Avio da parte di General Electric porta Davide Gindro, con la sua famiglia, negli Stati Uniti dove, per due anni, guida un team internazionale impegnato nella digitalizzazione del settore Manutenzione e Riparazione di General Electric Aviation. Durante il periodo di Avio Davide Gindro siede nel Consiglio di Amministrazione del DHITECH, partnership pubblico/privata con sede a Lecce, dove si impegna a favorire la nascita e lo sviluppo di spin off universitari, alcuni dei quali oggi sono diventate realtà indipendenti sul mercato, con decine di professionisti operanti nel settore IT.

Al rientro in Italia va a guidare, come Group CIO, dapprima Datalogic e poi, in Svizzera Inpeco, azienda leader nella progettazione e produzione di robot per i laboratori delle analisi del sangue.

Attualmente ricopre il ruolo di Group Chief Information & Digital Officer di SOL Group, azienda internazionale con HQ a Monza con oltre 4600 persone e quasi un miliardo di fatturato, impegnata nella produzione di Gas tecnici e medicali, nell'assistenza domiciliare dei pazienti, nelle biotecnologie e nelle energie rinnovabili.

Davide Gindro oltre a far parte di AUSED è Presidente del Club Dirigenti di Informatica dell'Unione Industriale di Torino, ruolo già ricoperto tra il 2016 e il 2018.





**Davide Gindro**  
Group Chief Information & Digital  
Officer di SOL Group

## Come hai conosciuto Aused e come sei coinvolto in associazione?

Innanzitutto ci tengo a ringraziarti per avermi dato la possibilità di condividere, come CIO di AUSED Informa 69, alcuni pensieri sull'IT con i Soci. Io ho conosciuto AUSED quando, nel 2009, ho assunto l'incarico di GROUP CIO di Avio. Nel nuovo incarico dell'epoca individuai alcune associazioni che potevano darmi una mano a costruire un network professionale e a cui portare un mio contributo personale, AUSED fu una di queste. Poi la mia partenza per gli Stati Uniti mi costrinse a non frequentare più le associazioni in Italia, ma quando sono rientrato ho nuovamente preso parte alle attività di AUSED, in particolare al mio rientro si intensificarono le tematiche legate alla data privacy e al GDPR e trovai molto utile il servizio Scudo Privacy.

## Ci racconti un po' della tua azienda e di come l'IT è organizzato al suo interno?

Il Gruppo SOL è una multinazionale con sede a Monza che fattura quasi un miliardo di euro, impiega oltre 4600 persone ed ha sedi in Europa, in India, in Brasile e da poche settimane in Cina. Il gruppo ha due business principali, uno impegnato nella produzione di gas per l'industria e la sanità ed uno legato all'assistenza domiciliare dei pazienti. Oltre a questi due settori, che contribuiscono per la maggior parte del fatturato, ci sono poi i nuovi business delle biotecnologie e delle energie rinnovabili. La Funzione IT è organizzata secondo

una direttrice Corporate ed una Local. La struttura Corporate eroga tutti i principali servizi, quali ad esempio posta, collaboration, ERP, applicativi per la produzione/logistica, invece le strutture locali gestiscono le applicazioni verticali delle diverse società al fine di garantire la massima flessibilità e aderenza alle esigenze dei clienti e delle normative locali.

Al pari dei servizi, anche i progetti seguono la stessa logica Corporate/Local al fine di garantire uniformità ma anche rispetto delle peculiarità locali.

## Gestire l'IT come strumento di supporto ma anche come valore di prodotto: quali sono le opportunità e le sinergie nel tuo settore?

Nella nostra realtà l'IT è sempre più visto come fattore determinante per apportare valore al prodotto ed ai servizi che forniamo. Il Gruppo SOL trae vantaggio competitivo notevole dagli strumenti informatici che mette a disposizione dei propri clienti, basti pensare che nelle gare a cui partecipiamo nel settore Home Care Provider è determinante anche il Portale e le sue funzionalità utilizzate dai clienti quali medici, pazienti, aziende sanitarie.

Il Gruppo SOL, inoltre, opera con piattaforme di Telemedicina e servizi digitali in particolare la Divisione Vivilsol affianca alla presa in carico domiciliare anche la possibilità di monitoraggio da remoto di importanti parametri clinici e vitali del paziente, migliorandone la qualità di vita e la relativa necessità di aderenza terapeutica; è facile capire come l'Information Technology sia importantissimo per lo svolgimento di



questo servizio.

In questi mesi ci stiamo accingendo ad acquisire nuovi dati dal campo e sarà fondamentale definire come gestire questi dati e come fornire nuovo valore al business, finanche a generare nuove opportunità di ricavi.

In ultimo, meno "fancy" ma altrettanto importante per il prodotto venduto, è il controllo di tutta la catena produttiva e distributiva e la tracciabilità totale dei gas e delle bombole, soprattutto nel settore medicale. Anche questo processo vede la tecnologia in prima linea nella gestione del servizio.

**Come hai vissuto tu e la tua azienda il periodo pandemico che stiamo vivendo? Quali sfide, problemi ed innovazioni lo hanno caratterizzato?**

Nella nostra azienda il periodo pandemico è stato vissuto in modo diverso da molte altre realtà: come puoi immaginare non solo non ci siamo mai fermati ma, producendo anche ossigeno, abbiamo dovuto lavorare in modo importante per poter aiutare chi ne aveva bisogno. Anche il settore domiciliare è stato messo sotto pressione durante la pandemia, considera che una delle nostre realtà produce anche gli ormai famosi tamponi.

Tutta la struttura aziendale ha quindi affrontato la crisi pandemica in prima linea, abbiamo adottato tutte le misure precauzionali ma i nostri uffici sono sempre stati operativi con presenza almeno al 50%, abbiamo definito delle "bolle di lavoro" dove una metà del personale operava da casa e l'altra metà in ufficio, effettuando una turnazione ed evitando di incontrarsi, in modo da salvaguardare l'operatività in caso di contagio. Grazie al lavoro fatto negli anni l'IT del Gruppo SOL non ha dovuto operare in grande emergenza, ma l'attivazione dell'home working è avvenuta in modo rapido e sicuro.

**Post Pandemia: una tua ipotesi su come sarà il New Normal delle aziende ed il nuovo ruolo del CIO?**

Fare ipotesi sull'organizzazione futura del lavoro non è semplice, io credo che le aziende non si struttureranno tutte nello stesso modo... leggo di realtà come Google, pionieri dello smart working in tempi pre-pandemia, che dopo la "bulimia" del lavoro da casa stanno chiedendo alle persone di tornare in ufficio; il valore delle relazioni in presenza non è paragonabile ad un video meeting. Al tempo stesso molte aziende hanno

capito che ci sono professionisti che producono da casa come in azienda, però è importante gestire la normalità che avremo davanti e non l'emergenza, mi spiego meglio in questo anno molte persone in smart working sono andate avanti a lavorare in continuità, ma adesso è importante che le organizzazioni ed i manager definiscano rapidamente obiettivi e kpi per tutta l'organizzazione, ed è ancor più importante che questi obiettivi siano trasparenti e completamente allineati per tutta l'azienda se vogliamo che il lavoro agile funzioni e si estenda.

Il CIO avrà due direttrici su cui spendersi, una con i colleghi che sono stati travolti dall'ondata tecnologica, ed una dal mercato che si attende ormai prodotti e servizi digitali.

La prima direttrice va affrontata aiutando l'azienda a mettere in ordine tutto quanto arrivato sui pc dei dipendenti, capire come utilizzare al meglio i nuovi strumenti e come evitare errori; non intendo solo errori tecnologici ma anche di utilizzo, ad esempio non è che visto che in una call non ho il limite del numero di sedie allora invito chiunque...

La seconda direttrice è quella del mercato, e qui l'opportunità del CIO è grandissima: per la prima volta non saremo costretti a spiegare il valore del digital, ma CEO e CFO hanno chiaro che senza digital non c'è futuro nel lungo periodo. Tante volte in passato ho sentito parlare di "allineare l'IT al Business", bene adesso in una buona misura il Business dovrà capire cosa fare con la tecnologia, e qui il ruolo del CIO diventa fondamentale per affiancare gli altri C-level e prendere insieme le decisioni giuste.

**So che fai parte del Be the Change, il gruppo di CIO che tracciano l'evoluzione dell'associazione. Ci spieghi il perché e lo consiglieresti ad altri CIO**

Ho preso parte al gruppo *Be the Change* perché sono convinto che le associazioni vivono e crescono se i soci danno un loro contributo e gli impegni che tutti abbiamo sono molto fitti, quindi più persone ci sono a dare una mano più cose si fanno. Ho anche accettato l'invito di partecipare al gruppo *Be the Change* per allargare il mio network, in quanto non c'è modo migliore di conoscere persone e condividere esperienza che collaborare su una iniziativa.

Devo dirti che anche se faccio parte di questo gruppo da solo alcuni mesi consiglio vivamente ad altri CIO di unirsi ai *Changer*.



.....

**«Il CIO avrà due direttrici su cui spendersi, una con i colleghi che sono stati travolti dall'ondata tecnologica, ed una dal mercato che si attende ormai prodotti e servizi digitali.»**

## La parola a GUPS, DUGIT e USFIT:



**G**li User Group si sviluppano all'interno di AUSED grazie alla partecipazione dei Clienti, dei Partner, dello stesso Vendor e del mondo accademico. L'obiettivo è di diventare il punto di riferimento in Italia per gli Utenti delle soluzioni.

Le azioni dello User Group sono rivolte alla creazione di una comunità rappresentativa di Utenti del mercato italiano – per numerosità, idee e problematiche espresse – capace di rappresentare le istanze del mercato presso il Vendor e presso i Partner.

*Al fine di ottenere questo risultato, vengono periodicamente condotte iniziative ed incontri tesi a:*

- Aumentare la conoscenza delle soluzioni MICROSOFT, SAP e SALESFORCE;
- Creare momenti di networking tra utenti associati su temi relativi all'adozione ed utilizzo delle soluzioni;
- Diffondere informazioni relative alle diverse soluzioni, focalizzando anche le particolari verticali di settore più interessanti per il contesto italiano;
- Facilitare lo scambio di conoscenze e di esperienze tra gli utilizzatori;
- Organizzare momenti di Confronto diretto con i Vendor e con i Partner su problematiche condivise o temi di innovazione;
- Collaborare con Università e Business School (es. testimonianze da parte delle aziende, utilizzo soluzioni nei corsi, progetti di ricerca su temi di interesse dello User Group) per creare le competenze partendo dai percorsi universitari che si affacceranno al mondo del lavoro.

## GUPS Next Gen: un caldo autunno

**S**e l'estate non fosse stata sufficientemente calda, **GUPS Next Gen** rilancia per l'autunno: dopo la pausa estiva riprendono i lavori per l'organizzazione dell'ultimo trimestre di quest'anno e per l'impostazione a più lungo termine del Gruppo di Lavoro SAP.

Si rinnovano le proposte di webcast offerte da SAP esclusivamente per i membri degli User Group: i temi sono diversificati e coprono una ampia gamma di prospettive, da quelle più tecnologiche a riflessioni sull'importanza della costruzione di business network per la resilienza e la sostenibilità di fronte alle sfide globali.

La programmazione è disponibile al link <https://webinars.sap.com/sap-user-groups-k4u/en/upcoming>

Tra le novità di casa SAP vogliamo segnalare, inoltre, la costituzione del "BTP Customer Council", un gruppo in cui confrontarsi direttamente con altri utenti e con gli sviluppatori SAP con l'obiettivo di fornire feedback ed idee per il miglioramento dell'usabilità della SAP Business Technology Platform, ed i materiali a supporto, per una più semplice e veloce adozione dello strumento. Per manifestare il proprio interesse a partecipare è disponibile l'indirizzo [customer.council.BTP@sap.com](mailto:customer.council.BTP@sap.com).

Dal canto suo, e per esprimere la propria voce come è nel suo mandato, la community italiana di GUPS si è interrogata sui temi sui quali orientare in modo specifico le proprie attività, offrendo la condivisione di esperienze percorse dai propri associati o aprendo spazi di sperimentazione e verifica sul campo. Ne è nata la proposta in parte di modificare ed in parte di aumentare il numero dei Sap Interest Group (SIG) italiani con un focus sui temi:

- **Transizione a S/4**
- **Supply Chain**
- **Licencing**
- **Innovation**
- **Business Technology Platform**

L'idea è di avere per ciascun SIG una "triplice" responsabilità di conduzione, tra clienti, partner e SAP così da avere un'ottica complessiva, con competenze e punti di vista integrati. I team sono in via di definizione: inutile dire che ogni adesione è ben accetta per condividere e rendere ancor più significativa l'identificazione degli argomenti di dettaglio da approfondire perché siano di effettiva utilità per la community.

Il tema che ci sta più a cuore per questa fine estate è però il rinnovo delle cariche GUPS: dopo 4 anni lo statuto dell'Associazione prevede che la squadra al timone venga votata dall'assemblea dei soci e le cariche rinnovate; Il prossimo 22 settembre è stata convocata l'assemblea generale, con lo scopo di eleggere il nuovo Comitato e, al suo interno, il Presidente dell'Associazione, che rimarranno in carica per i successivi 4 anni. La possibilità di presentarsi è aperta a tutti i soci, presentando la propria candidatura secondo le indicazioni contenute nell'area riservata del sito [www.gups.it](http://www.gups.it); per chi socio ancora non fosse quale migliore occasione per aderire e farsi avanti dedicando un po' del proprio tempo ad una realtà che vuole unire le forze per creare valore per il business e perseguire l'innovazione aziendale in chiave digitale?

E mentre ci auguriamo un Consiglio con nuove forze, i nostri rappresentanti al SUGEN sono stati chiamati anche quest'anno a far parte della Election Committee con il compito di presidiare il processo che porterà all'elezione di nuovi membri nella Executive Committee del network degli User Group; ne siamo onorati anche se speriamo di poter presto proporre direttamente anche un nostro candidato per il Board internazionale.



Laura Rubini



Beppe Ingletti  
Consigliere AUSED,  
DUGIT Advisory Board Leader,  
Senior Advisor & Director  
giuseppe.ingletti@aused.org

## DUGIT 2021, la crescita continua!

**C**i ritroviamo dopo la pausa estiva ed un primo semestre molto intenso che ha visto alternarsi ben 15 workshop/approfondimenti coronati con l'evento del 13 luglio, nel quale **Stefano Lombardi** (Marketing Manager NPO e Consigliere AUSED) ci ha guidati in un percorso dove **Luca Callegari** (Direttore Solutions Microsoft), ha accennato al Piano Ambizione Italia di Microsoft (#Digital restart), ha introdotto le ultime novità sul tema MS Dynamics e D365, ed ha sottolineato l'importanza ed il valore generato dalla **"Nostra Community"** che è ulteriormente cresciuta, infatti durante il 2021 abbiamo raccolto ad oggi **oltre 1300 manifestazioni di interesse di professionisti, per circa 180 aziende coinvolte**, che ascoltano, si confrontano, contribuiscono con: proposte, opportunità, soluzioni, esperienze e contatti preziosi.

**Marco Forlino** (Technical Specialist ERP Microsoft), ha trattato gli ultimi rilasci relativamente al Finance & Operation mentre **Massimiliano Ardito** (Technical Specialist CE Microsoft), ha commentato gli ultimi rilasci per quanto riguarda il Customer Engagement. Abbiamo potuto apprezzare il contributo dell'ospite internazionale, **Harald Wentein** (Product Marketing Manager Dynamics 365 Microsoft), che è intervenuto soffermandosi sulla strategie Dataverse evidenziando l'importanza dei dati e della loro corretta gestione. A questo **LINK** trovate la sintesi dei materiali illustrati durante l'evento. Per ulteriori informazioni potete scrivermi.

**Luca Guerra** (CIO Prima Industrie e Consigliere AUSED), ha mostrato i risultati dei vari tavoli di lavoro DUGIT ed i prossimi passi pianificati a breve con i Partner più attivi ed i Core Team che li animano. Ha inoltre annunciato alcuni altri argomenti per i quali avete indicato interesse e per i quali stiamo organizzando le attività d'approfondimento: Project Operations, System & Application Performance e Robotic Process Operation.

**Domenico Di Carlo** (DGS Porini e Core Team Power App), ha parlato di Power Platform & ERP ed ha presentato la nuova iniziativa di condividere il materiale raccolto negli incontri finora svolti in un eBook che sintetizza la documentazione ufficiale con gli highlights dei topics trattati.

Infine **Claudia Angelelli**, (Senior Technical Lead Microsoft e DUGIT Core Team Education), ci ha illustrato i risultati di una survey ad hoc sulle esigenze formative mostrandoci come la propensione maggiore risulti attualmente sui temi Finance Operations, Supply Chain e Power Platform, mentre riguardo la tipologia di persone da skillare essa risulta molto improntata sui manager d'azienda, piuttosto che orientata sui neolaureati, con corsi più verticali e profondi.

Un programma denso di novità Ci aspetta nelle prossime settimane. Iscriviti e prenota il tuo posto in TEAMS.

*My Dynamics Support (2009-2012) and Migration: (Avanade) > 21 settembre*

*Continuous Update: (Deloitte) > 19 ottobre*

*Customer Engagement & CRM: (CapGemini) > 28 ottobre*

*Fiscalità & Localizzazione: (Reply) > TBD ottobre*

*Power App & ERP: (DGS-Porini) > TBD ottobre-novembre*

*Smart Factory & IoT: (Alterna) > TBD ottobre-novembre*

*Education: (Bocconi, Liuc, Cegeka)*

Qui a seguire trovi il LINK e il QRcode per il modulo di registrazione.

<https://forms.office.com/r/bSqMZZWafj>



Se lo desideri puoi estendere questo invito a tuoi colleghi interessati agli argomenti in modo che anche loro potranno iscriversi.

**Vi aspettiamo numerosi ai prossimi incontri e per qualsiasi informazione non esitate a contattarci!**

### VALORE per Tutti: Domanda, Offerta, Vendor!

Il **"Dynamics User Group ITaly"** si sviluppa all'interno di **AUSED** grazie alla partecipazione dei Clienti, dei Partner e della stessa Microsoft, il **DUGIT** ha raggiunto l'obiettivo di diventare il **punto di riferimento** in Italia per gli **Utenti** delle soluzioni **Dynamics di Microsoft**.

Le azioni dello User Group sono rivolte alla creazione di una **comunità rappresentativa** di Utenti del **mercato italiano** – per numerosità, idee e problematiche espresse – **capace di rappresentare le istanze del mercato presso Microsoft** e presso i Partner che operano sulle piattaforme.

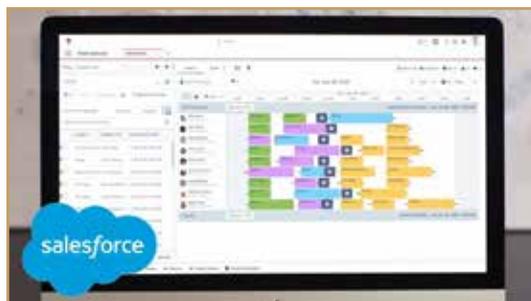
**Nella  
community  
non siamo  
mai da soli!**





Luigi Pignatelli

## USFIT: I recenti incontri e i prossimi



**C**ontinuano le attività di **USFIT**, lo User Group nato con l'intento di condividere esperienze di adozione e di implementazione della piattaforma Salesforce per i diversi tipi di utilizzatori: dall'amministratore di sistema che deve gestire quotidianamente le varie esigenze di configurazione, all'architetto che si occupa della parte di integrazione con tutti i sistemi esterni per offrire una vista a 360° del cliente, fino a tutti i responsabili delle varie aree di business (direttori vendite, marketing, service manager ecc).

Il 7 aprile abbiamo avuto modo di ascoltare l'intervento di **Luigi Pignatelli**, Head of Digital and Information Technologies e di **Gigi Pensato**, Key Account Manager (entrambi di Zeiss).

Lo speech si è focalizzato sul modulo **Sales di Salesforce** e sui progetti che i colleghi di **Zeiss** stanno sviluppando per ottimizzare il processo di vendita e l'esperienza collegata alle interazioni con l'azienda. L'obiettivo è quello di fornire al rappresentante commerciale le informazioni necessarie per massimizzare l'efficacia delle interazioni col cliente e, al tempo stesso, per dare al cliente una serie di strumenti (ad es. tramite il portale degli ottici) che offrano un set di servizi in self service per migliora

re l'esperienza complessiva del rapporto con Zeiss e fidelizzare i clienti.

Il 25 maggio abbiamo avuto modo come USFIT di condividere una nuova opportunità attraverso le esperienze e le soluzioni implementate con Salesforce. **Lehler S.p.A.**, azienda promotrice della cultura del colore nei settori che spaziano dal design allo yachting, ha coinvolto i presenti in una prova pratica con **Salesforce Marketing Cloud**. Dopo un'introduzione per raccontare come la digital transformation con Salesforce abbia impattato in un variegato mondo, che include cinque brand differenti e un business sviluppato a livello worldwide, ci si è soffermati sulle funzionalità del sistema per meglio comprendere come gli strumenti digitali messi a disposizione siano stati sfruttati per compensare e migliorare un prodotto fortemente esperienziale che necessita della presenza e di un processo di vendita profondamente relazionale.

Dopo questi appuntamenti, le attività proseguiranno con gli eventi di settembre, per poi approdare all'incontro annuale dello User Group di novembre, nel quale metteremo a fuoco quanto intrapreso durante l'anno e ci focalizzeremo sulle novità che verranno presentate al prossimo **Dreamforce**, previsto in autunno a San Francisco.



# I nostri CIO costruiscono una nuova Leadership

## LA NOSTRA ASSOCIAZIONE È UN LUOGO DI FORMAZIONE.

“Abbiamo deciso di intraprendere un cammino formativo che consenta di supportare la trasformazione dei CIO da un ruolo che li vede essenzialmente Manager (coloro che gestiscono) a Leader (coloro che guidano) sia sé stessi sia le persone delle organizzazioni per cui lavorano.

Questa necessità è stata co-rilevata dalla nostra community tramite la codifica di una consapevolezza comune rispetto a temi che vanno dalla guida e motivazione dei collaboratori alla conduzione del cambiamento passando dalla gestione delle sempre più articolate relazioni professionali.

La CIO Academy di AUSED ha ingegnerizzato queste necessità rispondendo con due iniziative formative assolutamente “Unconventional” con il fine ultimo di promuovere un percorso realmente utile e pratico al fine di generare un cambiamento positivo e duraturo nel nostro agire quotidiano.

Oggi i CIO sono forse i C-Level che devono gestire, in un contesto sempre più veloce ed articolato, un complesso insieme di esigenti stakeholder al fine di poter raggiungere gli obiettivi di innovazione e cambiamento che sono loro costantemente richiesti contemporaneamente alla gestione di operations sempre più disponibili ed efficienti.

È più che mai importante, per i CIO, la costruzione di un network professionale sempre più coerente ed efficace nonché saper guidare tutti gli interlocutori con particolare attenzione alle proprie risorse e team di lavoro (la nostra risorsa più preziosa).

Un manager oggi deve infatti saper gestire la macchina e le relazioni complesse che genera ma anche guidare le persone verso il raggiungimento dei risultati per cui la macchina stessa è stata creata.

Il concetto è quello di sviluppare il nostro quoziente “emotivo” (cuore e passione) e non solo quello “intellettivo” (ragione e metodo).



**P**er fare questo è necessario sviluppare delle competenze che vanno ampiamente oltre a quelle tecniche.

Il nostro cammino è iniziato lo scorso anno durante un workshop della CIO Academy di AUSED dove i nostri CIO, supportati dagli specialisti di “The European House Ambrosetti” hanno definito, tra le altre cose, un set di competenze “soft” necessarie al CIO, in questo momento storico, per poter creare, consolidare e mantenere la propria leadership.

Quest’anno, in continuità con questa iniziativa, si è deciso di aggiungere valore a questa esperienza tramite due progetti formativi:

### **Group Coaching con Andrea Morici e Carlo Boidi**

*Obiettivo: il percorso ha l’obiettivo di confrontarsi sull’efficacia di comportamenti manageriali che si mettono in azione e che sono indicatori di particolari competenze trasversali. A partire dalle competenze manageriali individuate dal gruppo, come strategiche per i CIO, i partecipanti troveranno opportune occasioni per mettere in campo intenzionalmente i comportamenti alla base di queste competenze.*

# 1

**Costruire piani d’azione di nuovi comportamenti manageriali che si desidera allenare,**

**2** Riflettere insieme prima di praticare intenzionalmente nuovi comportamenti nel contesto professionale

**3** Riflettere sull'esito delle azioni messe in campo e ridefinire nuove strategie comportamentali in base al risultato dei comportamenti agiti.

### Networking Gym con Marco Vigni

*Obiettivo: Il percorso vuole trasferire tecniche e strumenti specifici per valorizzare l'insostituibile canale del network andando a cogliere le opportunità che transitano dal mercato «nascosto» grazie ad un approccio e metodologia profondamente innovative e pro-attive.*

**N**ell'attuale scenario caratterizzato dalla pervasività delle tecnologie e da una progressiva accelerazione del cambiamento la metacompetenza del networking andrà sempre più «calata» in nuove logiche online ripensando approcci,

modalità e stili di relazione per creare engagement intorno a sé e nuove opportunità nel mercato di riferimento.

**N**aturalmente, viste le condizioni sanitarie entrambe le iniziative si sono svolte interamente da remoto ma non vediamo l'ora di poterci incontrare nuovamente in presenza per poter aggiungere anche quella componente di calore e che solo l'incontro di persona può dare.

**S**e sei interessato a queste iniziative contatta la segreteria AUSED e partecipa attivamente alla vita associativa.

**I** dati di alcuni anni fa erano questi. Erano dati allarmanti e tristi: Il 58% della popolazione italiana nell'anno non apre neanche un libro; Il 25,1% dei neolaureati, conseguita la laurea, abbandona la lettura; Il 39,1% di Manager, Dirigenti e Politici non legge nemmeno un volume negli ultimi dodici mesi. Dati in percentuale mediamente doppi rispetto a Francia e Spagna, e si sa quanto la cultura sia una base indispensabile per crescere e per una sana convivenza. Sapendo il valore della cultura nel capire e risolvere le contraddizioni della vita, ci si domandava come riuscire a stimolare nella nostra società un nuovo senso di crescita.

Ci trovammo poi alle prese con la necessità di limitare la vita sociale e addirittura a dover chiuderci in casa per evitare la diffusione del virus. E da allora qualcosa è cambiato.

La fotografia scattata nel "Libro bianco" realizzato dall'ufficio studi dell'Associazione italiana Editori è evidente: la popolazione dei lettori è cresciuta dai 26,3 milioni prima della pandemia (ottobre 2019) ai 27,6 milioni ad ottobre 2020. E nei primi mesi del 2021 si registra un +25% di produzione libraria. Vi è stata una veloce capacità di riorganizzazione del settore

spostando le proposte e la produzione verso il digitale con nuovi autori e nuovi titoli, aiutata dall'apertura delle librerie nel lockdown. Tra i dati emersi nel "Libro bianco", brilla il notevole aumento della platea dei lettori di e-book: dal 20% al 32% della popolazione tra i 15 e i 74 anni, contando sia chi legge solo e-book, sia chi li alterna ai libri di carta! Si è anche registrato il decollo del comparto degli audiolibri e l'impeetuoso sviluppo del prestito bibliotecario digitale: +250% durante il lockdown, +103% dicembre 2020.

La Società e le Persone hanno scoperto le cose che mancano, forse hanno rivisto alcuni errori nel nostro modello sociale. I dati di crescita è sperabile che non siano episodici come sta dimostrando il trend positivo sempre in crescita del 2021. Più cultura, più capacità di buona convivenza con gli altri e migliore salute di vita e sociale.

E ora ecco i tradizionali consigli di lettura per i nostri amici e simpatizzanti.

Stefano Colombini e Gilberto Fucili



## LA PROPOSTA, DA BIBLIOMANAGEMENT DI CSBNO

### David Foster Wallace **Una cosa divertente che non farò mai più**

RIDERE: ne abbiamo proprio bisogno e ridere fa bene, molte di più che "pensare".

Ecco qui quindi un capolavoro della comicità dal genio letterario di David Foster Wallace, il cui virtuosismo stilistico è stato conosciuto in tutto il mondo con questo libro. Commissionatogli inizialmente come articolo per la prestigiosa rivista Harper's, questo reportage narrativo da una crociera extralusso ai Caraibi - iniziato sulla stessa nave che lo ospitava e cresciuto a dismisura dopo innumerevoli revisioni - è ormai diventato un classico dell'umorismo postmoderno e al tempo stesso una satira spietata sull'opulenza e il divertimento di massa della società contemporanea.

Fatevi una risata (ma anche non smettete di "pensare")!

*minimum fax, 2010*

## Altri due consigli di lettura

"Il libro delle case" di Andrea Bajani, Feltrinelli Editore, 2021

"Inventa & sogna. Il mio codice di vita" di Jeff Bezos, SPERLING & KUPFER, 2021



Per informazioni sul progetto imprese CSBNO e per la Biblioteca Digitale contattare la segreteria AUSED.

Socio Sostenitore  
**Qintesi S.p.A.**

# La voce del Partner

**Gianfranco Vallese**

*Nato nel 1974, laurea in Ingegneria Gestionale. Ha un'esperienza pluriennale nella conduzione di progetti di sviluppo e implementazione del sistema informativo SAP presso clienti nazionali ed internazionali nei settori Insurance, Engineering, Construction & industrial components, Industry, Pharma & Chemicals, Media e Financial Services. Nel corso della sua carriera ha maturato competenze in ambito Business Intelligence, Bilancio Consolidato, Pianificazione, Reporting e migrazione a IAS/IFRS partecipando attivamente a progettualità end-to-end.*



**GIANFRANCO VALLESE**  
Client Account Executive  
Qintesi S.p.A.

**R**accontaci di te e della tua azienda.

Ho avuto la fortuna di far parte del nucleo fondativo di Qintesi, sin dall'inizio. Quello del 2021 sarà il decimo bilancio e segnerà un traguardo importante, per un progetto imprenditoriale nato con un organico di circa 60 consulenti, che oggi sono diventati oltre 300 dipendenti, attraverso un percorso di crescita organica.

Seguendo gli stimoli dei clienti, i trend di innovazione, ed investendo continuamente nella formazione e nella costruzione delle competenze, siamo riusciti a trasformare un nuovo brand in un solida realtà che ha saputo guadagnare posizioni anche in industry dove non eravamo presenti. Tutto ciò è stato reso possibile dalla consapevolezza che nessun investimento in formazione è mai definitivo, ma solo un passo in un percorso ininterrotto che, anche durante la pandemia, ci ha visto crescere e consolidare organico, competenze e conoscenze. Per questo motivo, ogni anno, vengono costituiti dei LAB focalizzati nella costruzione di nuove competenze, che servono ad anticipare le tematiche e costruire le soluzioni con cui supportare i nostri Clienti. In questi anni abbiamo costruito una nuova organizzazione, articolata in modo da rispondere alle esigenze di specializzazione tecnologica e funzionale, di processi e piattaforme in continua evoluzione:



.....

dal classico ERP al Cloud, l'adozione degli IFRS, le tematiche di Risk and Compliance, l'evoluzione della Tesoreria, il Fintech... Oltre ad essere un SAP Gold Partner con molteplici riconoscimenti (SAP REX), sostenitori del GUPS, siamo anche Google Cloud Partner: oltre a supportare percorsi di Cloud replatforming, ci occupiamo di Big Data, Analytics, ML/AI. Infine, seguendo il detto "if you wanna go fast, go alone; if you wanna go far, go together" abbiamo iniziato a costruire un network allargato, attraverso l'acquisizione di quote societarie di altre realtà: IT-Link (VAR SAP), BF Partners, Huware (Premier Partner Google). Siamo convinti che la complementarietà dei background di tutti i protagonisti del network non possa che generare un valore superiore alla somma dei singoli.

*Come avete conosciuto Aused e perché avete scelto di associarvi?*

Conosciamo Aused ormai da anni in quanto realtà affermata e leader nei temi di innovazione nonché punto di riferimento per la comunità dei CIO italiani. Qintesi ha deciso di associarsi già nel 2011 anche grazie agli stretti legami e contatti diretti tra il Presidente di Qintesi, Angelo Amaglio, e la realtà Aused.

.....

**«Conosciamo Aused ormai da anni in quanto realtà affermata e leader nei temi di innovazione...»**

Questa conoscenza ha favorito il naturale avvicinamento di Qintesi all'associazione, guidati dal desiderio di unirli al network di oltre 200 aziende appartenenti a svariati mercati che, oggi, fanno parte della rete Aused e che favoriscono uno scambio continuo e diretto di esperienze e mutua collaborazione.

*Quali sono i momenti che preferisci in associazione e quelli che... cancelleresti?*

Abbiamo apprezzato molto il modo in cui Aused ha cercato di favorire la coesione tra i suoi membri tramite l'organizzazione di frequenti eventi digitali durante tutto il corso dell'emergenza, mantenendo alto l'interesse verso i temi dell'innovazione tecnologica. Tuttavia, pur apprezzando l'agilità e la facilità di partecipazione (che sono certamente un valore), non vediamo l'ora di riprendere gli interventi in presenza e di prendere parte ad eventi "fisici" che costituiscono sempre una fonte di arricchimento e un'occasione di scambio inestimabile.

.....

**«Ogni crisi rappresenta sempre un'occasione di rinnovamento...»**

*Quali sono le novità attese da Qintesi per il 2021?*

Per quanto non si possa considerare conclusa l'esperienza pandemica, è anche fondamentale considerare l'importanza di quello che abbiamo vissuto. Ogni crisi rappresenta sempre un'occasione di rinnovamento, un momento in cui chi capisce il cambiamento acquisisce un vantaggio rispetto a coloro i quali pensano che le cose possano ritornare ad essere come erano "prima". Il nostro Paese è davanti ad un "pivotal point", un'occasione unica ed irripetibile che deve essere valorizzata nel modo migliore, per costruire un nuovo futuro. Tra le parole chiave del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza troviamo Digitalizzazione e Innovazione: temi sui quali Qintesi pensa di poter esprimere un valido supporto per quelle aziende Clienti che hanno capito l'importanza della trasformazione. Che non è soltanto "digitale", ma va anche nel senso della Sostenibilità (Health Safety Environment - HSE).



## Telefono Amico - Il network AUSED a supporto dei soci

La natura dell'Information Technology fa dell'innovazione e della trasformazione il principio cardine, cui tutti noi come professionisti del settore siamo chiamati a rispondere con tempestività ed efficacia. Questo fa sì che spesso, nonostante la vasta esperienza già accumulata, ci si trovi di fronte a nuovi concetti o a cambi di paradigma, che istintivamente ci fanno porre sempre la stessa domanda:

“Chi puoi aiutarmi?”

Il servizio Telefono Amico di AUSED ha l'obiettivo di fornire un primo orientamento proprio in questi momenti di iniziare ricerca di soluzioni, è aperto a tutti i soci AUSED e ad un selezionato gruppo di simpatizzanti.

Il valore del network

Grazie alla reciproca professionalità riconosciuta tra i soci Aused, il network si basa sulla fiducia di conoscere i propri interlocutori. In questo modo, diventa più naturale esprimere le proprie richieste di supporto, scambiarsi opinioni professionali e condividere le proprie esperienze.

Come accedere?

Puoi accedere al servizio tramite la piattaforma LinkedIn Groups: <https://www.linkedin.com/groups/12501013/>



Invitiamo tutti i lettori a seguire la company page di AUSED dove vengono pubblicate tutte le novità, gli eventi e le informazioni dell'associazione.

Per seguire AUSED dal tuo account LinkedIn è sufficiente accedere alla company page <https://www.linkedin.com/company/aised-org/> e cliccare su segui/follow.

Oppure accedi dal tuo smartphone con il seguente QR Code e di seguito clicca su segui/follow in alto a destra.



## AUSED in rete

AUSED è presente in rete con un sito istituzionale e su diversi Social Network. Vieni a trovare online! Di seguito i link di riferimento: **Sito web:** [www.aised.org](http://www.aised.org) - **LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/company/aised-org/>. **LinkedIn Telefono Amico:** <https://www.linkedin.com/groups/12501013/>

## Non sei ancora socio?

Questo è il momento migliore per iscriversi. La nostra associazione si sta ampliando sempre di più ed è lieta di offrire ai propri associati moltissimi servizi utili a tutti i professionisti dell'ICT: Seminari sull'ICT, Workshop, Convegni, Round Table Lunch & Dinner con i player di mercato, “Telefono Amico”, Link Management, Notiziario associativo on-line

## AUSED: associazione di aziende

Vogliamo ricordare a tutti i nostri Associati che le manifestazioni AUSED sono aperte, anche in numero plurimo, ai Collaboratori/Collegi del Referente per l'Associazione interessati ai temi trattati, ovviamente del comparto ICT e anche, con molto piacere, di altri comparti aziendali.

Di ciò l'Associazione ne fa una caratteristica peculiare in quanto Associazione di Aziende, e sprona gli Associati ad utilizzare questa possibilità che ci evidenzia in modo unico nel panorama Associativo.



# AUSED INFORMA

Anno XVII - Numero 69

Bollettino informativo gratuito dell'Associazione AUSED



[www.aused.org](http://www.aused.org)