

Le parole

Lo spettacolo di Laura Curino per chi vive sempre "sul filo"



L'attrice Laura Curino

Camminando sul filo di e con Laura Curino, Chiara Di Noia, Andrea Galli, Federica Grandis è uno spettacolo che nasce da un'iniziativa del Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile della Camera di commercio di Torino. Chiude i lavori del salone, alle 11,30, del 3 ottobre, a TorinoIncontra. Racconta di donne dai poteri straordinari, esperte di acrobatica, capaci di «camminare sul filo» senza perdere l'equilibrio, in grado di conciliare vita e lavoro, professione e famiglia,

ore trascorse di fronte al computer con ore di sonno mancato. Lo spettacolo racconta queste vite e per realizzarlo si sono unite competenze diverse: Laura Curino, attrice e esponente del teatro civile di narrazione, il formatore aziendale Andrea Galli, la psicologa Chiara Di Noia e la giornalista Federica Grandis. È una riflessione sul mondo femminile e sul mondo del lavoro e mischia interviste a imprenditrici alle prese con le fatiche della conciliazione, brani di teatro classico,

suggerzioni cinematografiche.

«Camminando sul filo» è un progetto nato nel maggio 2012 dalla collaborazione tra Empatheia, Camera di commercio di Torino e Comitato per la promozione dell'imprenditoria femminile. Attraverso una serie di interviste realizzate presso aziende del territorio torinese impegnate sul tema della conciliazione, sono state raccolte oltre trenta storie. La prima dello spettacolo è andata in scena a novembre 2012 al torinese Teatro Baretta.

Gammadonna

Numeri chiave

1,4

Milioni di imprenditrici

Le imprenditrici sono un milione e 429 mila il 23,6% del totale e si concentrano nel settore commercio

12%

Le ragazze under 35

Nel panorama imprenditoriale femminile spicca un 12% di aziende condotte da ragazze

70%

Ha almeno la laurea

Il 70% delle nuove imprenditrici ha la laurea e il 60% prima era una lavoratrice dipendente

85%

Vive con un compagno

Fare impresa non penalizza la famiglia, l'85% ha un compagno che la sostiene nel lavoro



MARINA CASSI

Per le donne italiane lavorare è difficile e la crisi degli ultimi cinque anni certo non ha aiutato e la stessa fatica la fanno i più giovani tenuti ai margini del mercato o fatti entrare con il contagocce e un surplus di precarietà. Anche per questo il tema della auto imprenditorialità è diventato nel tempo sempre più importante, un tema che spesso si declina in modo fantasioso come quello della re-invenzione di se stessi.

E proprio a questo è dedicato il 5° Salone nazionale dell'Imprenditoria femminile e giovanile in programma, a Torino il 2 e 3, a TorinoIncontra, con il titolo: «L'arte di Re-inventarsi. Come rompere gli schemi e riprendersi il futuro», promosso dall'Associazione GammaDonna in collaborazione con la Camera di commercio di Torino e il suo Comitato per l'Imprenditoria Femminile.

Il cuore del salone sono le concrete esperienze di chi ce l'ha fatta e con passione, fatica, fantasia è riuscito a creare, magari da una passione o un hobby, un lavoro. La tre giorni torinese sarà un «luogo» dove confrontarsi, riflettere, fare rete, conoscere da vicino esperienze di chi ha saputo, riprendersi una vita professionale. Un momento per conoscere i

Reinventarsi una nuova vita

Una due giorni di salone a Torino per donne e giovani che vogliono cambiare la propria esistenza e cercare di diventare imprenditori

meccanismi, le regole e le opportunità per fare impresa. Un'opportunità per i giovani e i meno giovani alla ricerca di nuovi stimoli, per ripensare e costruire il proprio futuro.

Non a caso, oltre agli ospiti di punta, è previsto un incontro con Gianluca Dettori, star del Venture Capital italiano, fondatore di dPixel, e con Suor Giulia-

na, componente del consiglio di amministrazione della Compagnia di San Paolo e fondatrice della Onlus Mamre, che si occupa di assistenza psicologica ai migranti.

Il Salone sarà anche l'occasione per fare il punto sullo stato dell'imprenditoria femminile in Italia, partendo dai dati del primo semestre 2013, elaborati dal-

la Camera di commercio. Le imprese guidate da donne sono un milione e 429 mila, il 23,6% del totale. Nel 12% dei casi si tratta di attività giovanili, guidate cioè da donne con meno di 35 anni, e nell'8% di aziende straniere.

I comparti che più attraggono per le imprenditrici italiane sono il commercio scelto dal 28,7% del totale, i servizi alle imprese con il 16,3 e l'agricoltura con il 16,2%. Crescono le attività nel settore della ristorazione che sfiorano il 10% del totale.

Tra le sessanta imprenditrici di tutta Italia che saranno al Salone l'Osservatorio GammaDonna ha fatto un sondaggio che è una rivelazione: una imprenditrice su due individua nella ritrovata autostima il principale risultato derivante dalla nuova strada intrapresa. Che è come dire: meglio felici che ricche. Nel

60% dei casi, le donne che sono riuscite a cambiare la propria vita professionale diventando imprenditrici arrivano da una esperienza di lavoro dipendente. L'età media delle nuove imprenditrici è intorno ai 40 anni e il 70% di loro è laureata.

Ma la vera rivelazione del sondaggio è relativa alla vita affettiva: non solo la coppia non ostacola il nuovo lavoro, ma, anzi, lo favorisce. L'85% delle nuove imprenditrici ha un compagno e per tre su quattro il partner è stato un sostegno nel progetto di reinvenzione professionale.

Il salone GammaDonna - che ha come partner Pwa Milan, Valore D e Fabbrica di Lampadine, il patrocinio di Regione Piemonte, Città e Provincia di Torino, Unioncamere e Anci Piemonte, come main sponsor Intesa-Sanpaolo, come sponsor strategici Eurogroup e Società Reale Mutua di Assicurazioni e il contributo di Accenture, Callsend, Kpmg e Brt - ha ottenuto anche quest'anno una speciale medaglia di riconoscimento da parte del Presidente della Repubblica, Giorgio Napolitano. Si tratta della terza volta che la manifestazione riceve questo riconoscimento.

La sera del 1° ottobre ci sarà, a inviti, al BasicVillage, l'Atelier creativo «L'arte di Re-inventarsi», un evento che, utilizzando la metafora artistica, darà il via al salone. Sarà realizzata un'opera che poi verrà esposta durante i lavori del salone.

Le nuove vite

Le magnifiche sette hanno rovesciato il destino

L La fotografa Ha lasciato la macchina per creare decori per le camere dei bimbi
La «salumiera» Con molto coraggio ha rilevato un salumificio fallito

Debora Garetto
!"#\$ % \$ &

+
Dea Martinotti
% \$ # #
"/
% 0
122"
3
.
0
4 # #

% %
(4 \$
+

Marzia Camarda
8 # #
!9 # : #
;
122"

=

La creativa
Ha inventato
nuovi servizi
per l'editoria

Giuditta Bussetti

Elisabetta Favale

Lorella Ansaloni

) # #
(%
\$

Elisabetta Favale
* +

Marzia Camarda

Nella Silicon
Valley pugliese
fa lavorare
70 persone

Debora Garetto

Lorella Ansaloni
8 : *
!1
5 ' >>
8 +
(# +
+ 4

(
- #
* #
' \$ (
#

Mariarita Costanza

Giuditta Bussetti
\$ 16
5 0
1271
5 0

Dea Martinotti

Mariarita Costanza,
' % #
>1 ?
1222
? ' \$
(
1#" #
@
; A

Un progetto comune Aiutare gli immigrati che non ce la fanno

3 #
5 ;
5 C7
D + %
'
' 5 5
(:
\$
: \$ 5
; #
#

Volontarie
Suor Giuliana
Galli
e Francesca
Vallarino
Gancia

? '
% \$

\$
+ \$
: # #

5 + #

L'ideatore:
« Sono un uomo
che crede
nelle donne »

Mario Parenti il presidente di Gammadonna e l'inventore, con la moglie Giuliana Bertin, del salone. Spiega: «Tutti si stupiscono che l'inventore sia un uomo, ma io credo che un Paese non si possa permettere lo spreco assurdo delle capacità delle donne e anche dei giovani». Nel 2004 ha avviato con il suo studio Valentina communication, la prima edizione del salone. E ora ne è molto soddisfatto: «Abbiamo avuto molto successo perché il tema del reinventarsi la vita molto importante. Ci arrivano decine di storie, che poi scegliamo, per testimoniare casi di successo di chi ha saputo cambiare». Assicura: «Cerchiamo storie non note perché non vogliamo raccontare solo i casi di successo conosciuti, ma dimostrare che c'è in Italia un tessuto di persone che si danno da fare, si sacrificano, rischiano. Quest'anno ci sono arrivate sessanta segnalazione, ne abbiamo scelte sette, ma tutte sono testimonianza di ottimismo malgrado i tanti limiti e problemi che incontra chi oggi vuole fare impresa in Italia».

Le interviste

Morando dalla legge all'industria

Bella re-invenzione quella di Franco Morando che a 33 anni è una delle anime della Morando corporation, quella dei marchi di cibo per animali «Miglior cane» e «Miglior gatto». Ma all'inizio questo dinamico imprenditore che lavora nell'azienda di famiglia aveva un altro amore: la legge. Avvocato penalista voleva diventare. Ma da una delusione è nata una carriera sfolgorante in una impresa che non soffre per la crisi e che in cinque anni ha aumentato il fatturato del 57%.



Franco Morando

lione di scatolette al giorno».

La crisi non si è fatta sentire?
«No perché il consumatore ci riconosce un ottimo rapporto qualità-prezzo».

Avete anche altre attività?
«Due brand di vini, aziende agricole, una immobiliare».

Siete riusciti a aumentare il fatturato, come avete fatto?

«Sì, chiuderemo l'anno a 120 milioni, il 16% in più rispetto a 2012. Credo che il merito sia dei manager, ma bisogna saperli scegliere bene e seguirli. E sulla crisi volevo dire una cosa».

Prego.
«L'abbiamo sentita nei ritardi dei pagamenti e nei rapporti con le banche. E poi, naturalmente, nelle tante cose che non vanno in Italia come ad esempio il fatto che l'Imu non sia stata tolta dai capannoni».

Ha mai rimpianti per la legge?
«Assolutamente no. Non rimpiango quel periodo anche perché la pratica mi ha deluso e mi ha tolto le illusioni giovanili. E poi lavorare nelle aziende è molto stimolante. Portare delle forti responsabilità mi piace. E apprezzo la passione, la dedizione, la fatica che mio nonno e poi mio padre e mio zio hanno messo per far crescere la Morando. Adesso ci siamo io e mia cugina, la terza generazione, che ci mette lo stesso impegno».

Torrero: i giovani accettano i lavori

Giovanni Torrero ha 44 anni e l'arte di re-inventarsi ce l'ha da tutta la vita. La sua ultima creatura è la CallSend, un'azienda che ha oggi 60 dipendenti, quotidianamente in prima linea per poter dare servizi di telemarketing inbound, outbound, data entry, logistica postale, stoccaggio merci e spedizioni nazionali e internazionali: il tutto in un'unica struttura di 2 mila metri quadrati.

Come ha incominciato?
«Agli inizi degli Anni 90 dopo gli studi, in uno dei primi call



Giovanni Torrero

le aziende potessero interfacciarsi con un unico fornitore, esternalizzando le attività del proprio business. Nel 2008, insieme ad altri soci diamo vita alla CallSend, progetto che riassume quanto immaginavo sin dall'inizio».

E adesso?
«Punto alla crescita, naturalmente. Ma se guardo alla realtà non posso nascondermi dietro a un dito: la contingenza economica è quella che è. Oggi le difficoltà sono molte e è sempre più complicato fare azienda con l'attuale pressione fiscale, ma come vent'anni fa sono ancora un'ottimista. Come si dice, domani è un altro giorno».

A un giovane quali consigli darebbe?

«Crederci. Non mollare. Accettare qualsiasi mansione ti venga offerta perché anche un impegno non retribuito al meglio, anche non pienamente gratificante ti fa crescere, ti costruisce un bagaglio di esperienza che magari in futuro può tornare utile. Nella mia esperienza imprenditoriale sento troppo spesso ragionamenti del tipo: con questo stipendio non mi ci pago l'autobus. Non è questo l'impegno giusto per la mia preparazione. Può essere, ma è lavoro. E il lavoro chiama lavoro; se ti chiudi in casa aspettando l'occasione della vita, sei fregato».

CallSend
Un nuovo strumento per aziende

center di Torino, ho iniziato la mia carriera lavorativa come operatore telefonico. Da subito ho percepito che quello della comunicazione e del marketing sarebbe potuto diventare un settore in cui credere».

E che cosa ha fatto?
«Ho deciso di studiare dizione, imparando a usare la voce nel modo corretto, riuscendo così a lavorare in strutture radiofo-

niche, televisive e di doppiaggio. Parallelamente approfondivo gli aspetti tecnici lavorando in altre imprese di carattere commerciale, per acquisire al meglio le dinamiche aziendali. In questo percorso ho puntato la mia attenzione sulle esigenze delle aziende con l'idea di proporre in futuro soluzioni di sviluppo del proprio business».

Poi è arrivato alla CallSend?
«Negli anni, ho maturato la consapevolezza del mercato e delle sue difficoltà, arrivando a pensare che la soluzione fosse quella di proporre in un'unica struttura tutti i servizi di marketing operativo, facendo in modo che

Un milione di scatole di cibo per pet vendute ogni giorno

Che cosa le piaceva della legge?

«Mi affascinava il tema del perché l'uomo delinque. Avevo una idea romantica del ruolo del penalista».

E poi?
«Ho capito che non era l'avvocato che volevo fare anche se mi sono abilitato non ho esercitato».

Come ha scelto l'azienda di famiglia?

«Seguivo già in parte l'attività del petfood. E ho capito il fascino dell'azienda e della diversificazione delle attività. Ho lavorato alla realizzazione del primo vitigno di Ruchè di Castagnole Monferrato che tra l'altro quest'anno ha vinto il premio come miglior rosso».

Ma la Morando ha una molteplice attività che avete organizzato sotto il brand Morando corporate. Di che cosa vi occupate?

«Abbiamo in tutto 500 addetti e siamo leader in Italia nella produzione di cibo per cani e gatti e di alimenti per cavalli. Produciamo e vendiamo un mi-



5° SALONE NAZIONALE DELL'IMPRENDITORIA FEMMINILE E GIOVANILE

Con l'adesione del Presidente della Repubblica e sua medaglia di rappresentanza

Centro Congressi Torino Incontra - Torino, 2-3 ottobre 2013

www.gammadonna.it

L'ARTE di RE-INVENTARSI
COME ROMPERE GLI SCHEMI
E RIPRENDERSI IL FUTURO.



Valentina Communication

Mercoledì 2 ottobre

- 8.30-9.00 **Registrazioni e caffè di benvenuto**
- 9.00-11.30 **Sessione di apertura | parte prima**
"L'arte di REinventarsi"
- 11.30-13.15 **Sessione di apertura | parte seconda**
"REinventarsi oggi: iniziative, strumenti e tecnologie innovative"
- 14.15-15.45 **Tavola rotonda**
"Le vie per far carriera sono infinite: quali opzioni oltre i percorsi tradizionali?" promosso da ValoreD
- 14.15-15.45 **Tavolo di lavoro**
"Come scoprire quando un'idea può diventare un business"
a cura del Comitato per l'Imprenditoria Femminile della Camera di commercio di Torino
- 14.30-16.30 **Workshop a porte chiuse**
"Developing high performing Women"
promosso da Accenture
- 15.45-16.15 **Workshop**
"Come costruire e comunicare [low cost] un evento di successo" promosso da Valentina Communication

- 16.15-17.15 **A tu per tu con Gianluca Dettori,**
Venture Capitalist, AD dPixel
"Come finanziare un progetto d'impresa"
- 16.15-17.15 **Networking - Networking: istruzioni per l'uso**
a cura di PWA Milan, con la collaborazione del Comitato per l'Imprenditoria Femminile
- 17.30-19.00 **Tavolo di lavoro**
"Garantire un futuro alle imprese. Passaggio generazionale, trasferimento a terzi, fusioni"
in collaborazione con Eurogroup e Giovani Imprenditori Confindustria Piemonte

Giovedì 3 ottobre

- 8.30-9.00 **Registrazioni e caffè di benvenuto**
- 8.45-10.30 **Workshop**
"REinventare il territorio: tavolo di lavoro sulla Torino in trasformazione"
in collaborazione con Reale Mutua, con la partecipazione di Città di Torino, Fondazione Rosselli e Yes4To

- 10.00-10.45 **Tavola rotonda**
"Sostenere la nuova imprenditoria: idee, opportunità, strumenti"
a cura di Intesa Sanpaolo
- 10.30-11.30 **Tavolo di lavoro**
"Come riprendere in mano la propria vita, reinventandosi"
promosso da Federmanager e Federmanager Minerva
- 10.45-11.30 **Workshop**
"Torino Social Innovation"
promosso dalla Città di Torino
- 11.30-13.00 **Spettacolo di chiusura**
Laura Curino in "Camminando sul filo. Elementi di acrobatica quotidiana per signore"
da un progetto del Comitato per l'Imprenditoria Femminile
- 13.15-14.30 **Buffet degustazione di prodotti tipici**
offerto da Coldiretti Piemonte e Coldiretti Donna Impresa

Con il patrocinio di



Promotore



Co-promotori



Main Sponsor



Sponsor Strategici

