

# DOVE, COME, QUANDO

## E = cc<sup>2</sup>: a chi si rivolge

- Installatori professionali di sicurezza
- Installatori elettrici operanti nella sicurezza
- Sistemisti, tecnici informatici, networking/TLC
- Distributori di sistemi di sicurezza
- Grossisti elettrici operanti nella sicurezza/ICT/TLC
- Produttori

## E = cc<sup>2</sup>: perché esserci

La crisi impone di individuare delle mere strategie di sopravvivenza, ma si può ancora scegliere di pensare in grande. Impostando dei modelli aziendali aggregativi pensati per la sicurezza, si può puntare non solo alla sopravvivenza, ma al successo.

## E = cc<sup>2</sup>: come esserci

La partecipazione è gratuita,  
previa registrazione sul sito [www.secsolution.com](http://www.secsolution.com)

## E = cc<sup>2</sup>: dove e quando

(le location sono in corso di definizione:  
aggiornamenti su [www.secsolution.com](http://www.secsolution.com))

- **Milano**, 14 marzo 2012  
(IMQ via Quintiliano 43)
- **Roma**, 30 maggio 2012
- **Catania**, 19 giugno 2012

## Convegno organizzato da



## Patrocinato da



CONFINDUSTRIA CATANIA



## Major Sponsor



## Media Partner



tecnologia e soluzioni per la sicurezza professionale



Per informazioni scrivere a: [ethos@ethosmedia.it](mailto:ethos@ethosmedia.it)  
Per pre-registrarsi [www.secsolution.com](http://www.secsolution.com)



## Segreteria organizzativa

Ethos Media Group srl  
Via Manzoni, 35 - 20900 Monza (Italy)  
Fax +39 039 3305841  
[ethos@ethosmedia.it](mailto:ethos@ethosmedia.it)

## Seminario formativo

a partecipazione gratuita



Modelli organizzativi per competere nella security dell'oggi

# E = cc<sup>2</sup>

Evoluzione = crescita x competizione<sup>2</sup>

## CONVEGNO ITINERANTE



**Milano** 14 marzo  
**Roma** 30 maggio  
**Catania** 19 giugno

**E = cc<sup>2</sup>**  
evolvere = crescere × competere<sup>2</sup>

## PROGRAMMA

Come ottenere credito dalle banche? Come accedere ad altre forme di finanziamento?  
Come farsi pagare dai privati e dalla PA? Come partecipare alle gare d'appalto più importanti?  
Come avvicinarsi a nuove tecnologie e nuovi mercati, se a malapena si riesce a sopravvivere nel proprio? In sintesi: come recuperare una **marginalità** ormai erosa da una concorrenza sempre più agguerrita, da un costo del lavoro pesantissimo e da una pressione fiscale esasperante?

La risposta è una: **crescere**.

Per recuperare marginalità occorre dare nuova forza al proprio business con **formule aggregative** moderne ed efficienti: consorzi, gruppi d'acquisto, reti d'impresa, ATI e molto altro ancora.

Aggregarsi significa creare valore aggiunto attraverso la condivisione di esperienze e competenze, significa aumentare qualità e marginalità, allargare servizi e linee di business, liberare risorse per investire in formazione ed innovazione, ottenere credibilità finanziaria e capacità d'acquisto, penetrare nuovi mercati, garantire al cliente unicità di interlocuzione e di responsabilità.

Impostando dei modelli aggregativi pensati specificatamente per le piccole e medie imprese, si può puntare non solo alla sopravvivenza, ma anche alla **crescita**.

E tuttavia nemmeno crescere è sufficiente: occorre **crescere in modo organizzato**.

**E = cc<sup>2</sup> (Evoluzione = crescita × competizione<sup>2</sup>)** è la formula vincente proposta dall'*Associazione Nazionale Costruttori di Impianti Assital*, assieme alla rivista *a&s Italy*, per recuperare margini in tempi di crisi.

**E = cc<sup>2</sup>** è un **roadshow** itinerante a partecipazione gratuita dedicato agli **Installatori professionali di sicurezza/System Integrator**, agli **Installatori elettrici** operanti nella sicurezza, ai **Sistemisti/ Tecnici informatici**, agli operatori del **networking/TLC**, ai **Distributori di sistemi di sicurezza** e ai **Grossisti elettrici** operanti nella sicurezza/ICT/TLC, come pure ai **Produttori di sistemi di sicurezza/networking/ICT**.

**E = cc<sup>2</sup>** offre degli strumenti operativi concreti per costruire un **modello organizzativo nuovo** pensato appositamente per la crescita delle imprese di piccole e medie dimensioni, come le società di installazione.

Riprendetevi i vostri margini con la formula vincente di **E = cc<sup>2</sup>**!

- 10,00 **Saluti di Assital, Aips, Assosicurezza, Assotel, IMQ**
- 10,15 **“Evoluzione = crescita per competizione al quadrato. Una formula organizzativa vincente per abbracciare i vantaggi della convergenza tra security e ICT”**  
Maurizio Esitini, *Direttore di Assital - Associazione Nazionale Costruttori di Impianti*
- 10,30 **“Valore del comparto sicurezza, evoluzione in atto e scenari convergenti: opportunità da cogliere e rischi da evitare”**  
Ilaria Garaffoni, *Redattore capo di a&s Italy - rivista leader nel settore sicurezza e automazione*
- 10,55 **“Sopravvivere al cambiamento: aggregarsi per crescere”**  
Avv. Paolo Pettinelli (*Studio Legale Pettinelli*)
- 11,25 **“PMI: come accedere al credito in un periodo di crisi finanziaria”**  
Ing. Paolo Lasagni (*K Finance, società di consulenza specializzata nell'assistere le PMI nei processi di crescita*)
- 11,55-13,00 **Question time**
- 13,00 **Conclusione lavori e buffet lunch**

## MODULO DI ADESIONE

da inviare al fax +39 039 3305841

**E = cc<sup>2</sup>:**  
Evoluzione = crescita × competizione<sup>2</sup>

### SPUNTARE LA CITTÀ SCELTA

- ☐ **Milano**, 14 marzo 2012  
☐ **Roma**, 30 maggio 2012  
☐ **Catania**, 19 giugno 2012

NOME \_\_\_\_\_

COGNOME \_\_\_\_\_

AZIENDA \_\_\_\_\_

ATTIVITÀ \_\_\_\_\_

INCARICO \_\_\_\_\_

INDIRIZZO \_\_\_\_\_

CAP. \_\_\_\_\_ CITTÀ \_\_\_\_\_ PROV. \_\_\_\_\_

TEL. \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

CELLULARE \_\_\_\_\_

EMAIL \_\_\_\_\_

FIRMA \_\_\_\_\_

N.B.: compilare tutti i campi

### INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Ai sensi del Codice della Privacy (D. Lvo n. 196/03), la Ethos, titolare del trattamento, informa che:

- i dati forniti per l'iscrizione alla presente manifestazione sono trattati, con modalità sia cartacee e informatiche, ai fini dell'organizzazione della manifestazione stessa e per il successivo invio di eventuali comunicazioni per altre iniziative della Ethos medesima;
- la manifestazione sarà interamente ripresa e registrata per finalità informative, pubblicitarie e di marketing, con facoltà di comunicazione o di trasmissione dei relativi dati a terzi in rapporti commerciali con Ethos;
- non sarà possibile iscrivere alla manifestazione coloro che non esprimono il consenso al trattamento dei dati personali per le suddette motivazioni;
- restano fermi i diritti di aggiornamento, rettifica, cancellazione e gli altri previsti dalla normativa vigente, nei limiti previsti dagli artt. 7 e segg. del Codice della Privacy;
- per ogni richiesta, istanza e informazioni ci si potrà rivolgere a Ethos Media Group s.r.l., via A. Manzoni 35 - 20900 Monza (MB).

### CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Il sottoscritto, con la sottoscrizione della presente prenotazione:

- si dichiara informato delle finalità e modalità del trattamento;
- esprime il proprio libero consenso al trattamento medesimo, anche per finalità informative, pubblicitarie e di marketing.

Data \_\_\_\_\_ firma \_\_\_\_\_

La partecipazione è **gratuita**, previa registrazione sul sito [www.secsolution.com](http://www.secsolution.com)

Segreteria Organizzativa: [ethos@ethosmedia.it](mailto:ethos@ethosmedia.it)