DOVE, COME, QUANDO

E = cc²: 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 = cc²: 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 = cc²: come esserci

La partecipazione è gratuita,
previa registrazione sul sito www.secsolution.com

E = cc²: dove e quando

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

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

Convegno organizzato da

ASSISTAL
www.assistal.it

ETHOSMEDIAGROUP
www.ethosmedia.it

Patrocinato da

CONFINDUSTRIA CATANIA

AIPS Associazione Installatori Professionali Sicurezza

SICUREZZA

Assotel

Major Sponsor

NOTIFIER® by Honeywell

Media Partner

a&S ITALY

secsolution security online magazine

IP Security MAGAZINE

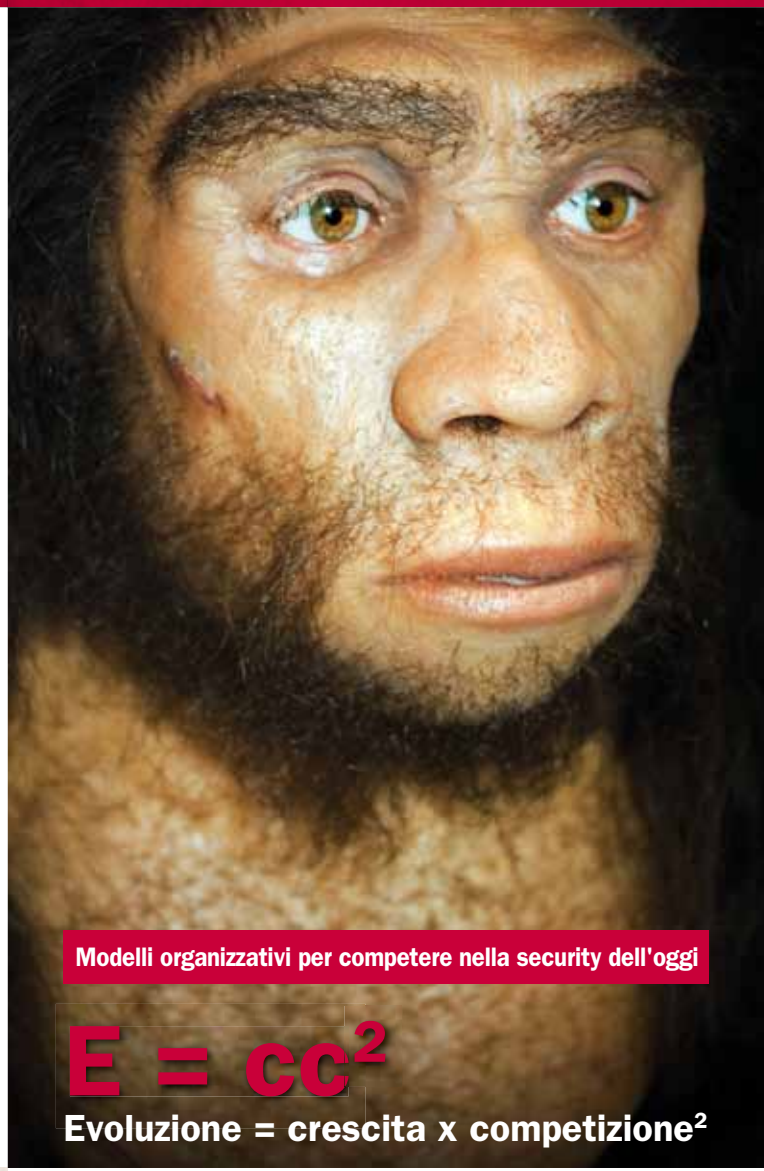
Per informazioni scrivere a: ethos@ethosmedia.it
Per pre-registrarsi www.secsolution.com

ETHOSMEDIAGROUP
www.ethosmedia.it

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

Seminario formativo

a partecipazione gratuita



Modelli organizzativi per competere nella security dell'oggi

E = cc²

Evoluzione = crescita x competizione²

CONVEGNO ITINERANTE

ASSISTAL

ETHOSMEDIAGROUP

Milano 14 marzo
Roma 30 maggio
Catania 19 giugno

# $E = cc^2$
evolvere = crescere × competere^2

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

$E = cc^2$ 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**.

$E = cc^2$ 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 **$E = cc^2$**!

PROGRAMMA

10,00 Saluti di Assistal, Aips, Assosicurezza, Assotel

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 Assistal - 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

La partecipazione è **gratuita**, previa registrazione sul sito www.secsolution.com
Segreteria Organizzativa: ethos@ethosmedia.it

MODULO DI ADESIONE

da inviare al fax +39 039 3305841

$E = cc^2$:
Evoluzione = crescita × competizione^2

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. L.vo 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 _____