MANAGEMENT

LE RAGAZZE PIÙ SMART

AUTORE: **MARCO SCOTTI** - TEMPO DI LETTURA: **10 MINUTI**

LE RAGAZZE PIÙ SMART

Silvia Wang, fondatrice di ProntoPro, è la vincitrice della X edizione del GammaForum. Abbiamo raccolto la sua testimonianza e quella delle altre migliori giovani donne che fanno impresa in Italia

Le donne, specialmente quelle giovani, sono attive a livello imprenditoriale, ma scontano ancora un gender gap che le porta ad avere retribuzioni mediamente più basse anche del 30% rispetto agli uomini e, più in generale, a godere di minore visibilità. Per restituire loro il palcoscenico è nato il GammaForum, ormai alla sua decima edizione intitolata "FuturAzioni. È tempo di sfide", svolta nella sede del Sole 24 ore a Milano. Mario Parenti, presidente dell'Associazione GammaDonna, ha ricordato come «oltre 800 imprese innovative sono passate al vaglio della giuria del Premio. Una web community partecipativa e in continua crescita. Ma, soprattutto, una sfida stravinta: dimostrare, dati alla mano, che le donne sanno fare impresa tanto quanto gli uomini. Nella radicale trasformazione della società a cui andiamo incontro non sarà più sufficiente pensare la "risorsa donne e giovani" come mezzo per creare maggiore ricchezza e incrementare il Pil».
Per questo il presidente di Piccola Industria Confindustria, Carlo Robiglio, ha ricordato che «l'imprenditoria femminile italiana ha tantissimo da offrire ed è in questa direzione che deve muoversi la cultura d'impresa. Cura della persona, attenzione e sensibilità, soprattutto nel settore del welfare aziendale sono connotazioni tipicamente femminili, così come la capacità di resistere a momenti difficili riuscendo a cambiare pelle».
Stefano Cuzzilla, presidente Federmanager, ha spiegato che «se l'Italia impiegasse l'altro 50% di donne che non lavorano, il Pil nazionale crescerebbe del 15%. Ricordiamocelo quando fissiamo le riunioni alle sette di sera o non concediamo lo smart working».
Tra le aziende promotrici anche Intesa SanPaolo che – per bocca del suo head innovation promotion Tony Gherardelli – ha ricordato come nell'ecosistema delle start up «il 50% è composto da giovani imprenditrici». Partner dell'iniziativa anche Fabbrica di Lampadine con il suo founder, Giampaolo Rossi.

Sei donne, sei imprenditrici, sei idee di successo. Sono le finaliste della decima edizione del Premio GammaDonna che ha passato al vaglio oltre 800 imprese innovative

Le finaliste e gli Award.

A contendersi la vittoria del premio finale sei donne, sei imprenditrici, sei idee di successo. Si tratta – in rigoroso ordine alfabetico – di Marianna Benetti (fondatrice di Veil Energy); Silvia Bolzoni di Zeta Service; Valentina Garonzi di Diamante Biotech; Chiara Rota, fondatrice di My Cooking Box; Roberta Ventura di Sep Jordan; Silvia Wang di ProntoPro. Quest'ultima si è aggiudicata il premio finale, mentre Chiara Rota è stata insignita del riconoscimento come eccellenza creativa Made in Italy, consegnato dall'Ad di QVC Italia Paolo Penati. Conferito invece a Mariangela Pepe, Ceo di Graffiti for Smart City il premio Giuliana Bertin Communication Award 2018, riconoscimento in ricordo della fondatrice di Valentina Communication. Tra i giurati, anche Marina Cima, Tesoriera Federmanager, che ha contribuito a selezionare il talento tra le tantissime candidate.
Di seguito pubblichiamo le brevi interviste alla 6 finaliste del premio, accogliendo l'invito della prima classificata Wang che, dal palco meneghino, aveva rivolto questo appello «Il mio consiglio per le ragazze? Investire completamente su se stesse, lanciandosi nei loro progetti e lottando per le proprie idee».

SILVIA BOLZONI (ZETA SERVICE)

Zeta Service è un'azienda di gestione del personale con 15 anni di esperienza che oggi conta 180 dipendenti

Che cosa rende Zeta Service diversa dalle altre aziende?

Saper fare bene il nostro lavoro è scontato ma ciò che fa la differenza, è una reale comprensione delle esigenze dei nostri clienti, dei loro obiettivi e anche dei loro stati d'animo, perché i nostri clienti non sono entità astratte ma sono prima di tutto persone che lavorano a stretto contatto con i nostri collaboratori, i quali per svolgere il loro lavoro al meglio devono potersi sentire sereni e motivati.

Le donne fanno ancora fatica nel mondo del lavoro?

La tecnologia è sicuramente alla base del nostro lavoro ma non è tutto, da sola non basta e da sola non funziona. I moderni ritrovati tecnologici, ad ogni modo, forniscono un ausilio importante per snellire diversi processi e accorciare i tempi lavorativi che, altrimenti, peserebbero oltremodo e impatterebbero in maniera esponenziale sulla nostra vita quotidiana. La nostra forte connotazione femminile – 80% di presenza femminile in azienda - ci ha portato ad avere un obiettivo primario: fare in modo che le persone in Zeta Service siano serene. Il desiderio più grande che riscontro nei collaboratori, a prescindere dal fatto che siano uomini o donne, è di avere la possibilità di coniugare al meglio il lavoro e la vita privata, senza sentire di mancare nell'una o nell'altra sfera.

Quanto è importante il clima aziendale?

Vogliamo aiutare i nostri collaboratori ad avere i giusti strumenti per vivere bene, per questo, oltre ad avere strutturato un sistema di servizi e benefit che hanno lo scopo di agevolare la vita quotidiana (maggiordomo aziendale per le commissioni di tutti i collaboratori, smart working, nessun cartellino da timbrare, orario flessibile, ecc.) organizziamo anche corsi di autostima, workshop sul rispetto delle diversità, seminari sul senso della bellezza nella vita, sull'accettazione di sé, sull'equilibrio fra ragione ed emozione.

SILVIA WANG (PRONTOPRO)

ProntoPro è una rete di professionisti che offrono in rete la loro esperienza per i più disparati servizi

Che cosa rende ProntoPro diverso dalle altre aziende che offrono servizi analoghi?

Con ProntoPro, i clienti trovano un professionista affidabile in modo semplice, veloce e del tutto gratuito. I professionisti possono, a loro volta, ampliare la propria rete di clienti grazie a uno strumento trasparente e meritocratico. In questo senso, ProntoPro è un tipico marketplace che risponde a una esigenza del mercato che esiste da sempre: mettere in relazione la domanda con l'offerta di servizi. Quello che ha reso ProntoPro il leader di mercato è il fatto che funziona, ossia è riuscita in meno di 3 anni a raggiungere oltre 1 milione di utenti, con 350.000 professionisti solo in Italia. I clienti possono richiedere servizi in 500 categorie diverse e centinaia di professionisti sono riusciti a raddoppiare il loro fatturato perchè hanno trovato in ProntoPro un nuovo canale di marketing.

L'imprenditoria femminile fatica ancora ad affermarsi: le nuove tecnologie possono aiutare?

Le nuove tecnologie possono aiutare chiunque, non solo le donne. Per fare impresa servono innanzitutto fiducia nella forza del proprio progetto e tanta voglia di fare.

Il clima aziendale "coesivo" garantisce migliori performance: che cosa fate per creare un posto di lavoro che risponda a queste esigenze?

Mettere insieme, in soli tre anni, oltre 100 ragazzi è certamente una bella sfida con la quale ci siamo misurati. In ProntoPro valorizziamo molto le persone e ci teniamo ad avere un ambiente collaborativo. Per avere un clima aziendale "coesivo" facciamo tante cose: festeggiamo insieme i piccoli e i grandi traguardi raggiunti dai team e dall'azienda, facciamo meeting mensili di condivisione di obiettivi, organizziamo momenti di team building. Ma, quello che funziona meglio, è selezionare fin dall'inizio ragazzi che credono nel progetto di ProntoPro e si uniscono al team perchè vogliono davvero farne parte.

A COLLOQUIO CON

LE RAGAZZE PIÙ SMART

MARIANNA BENETTI (VEIL ENERGY)

Veil Energy è un generatore termoelettrico che trasforma l'energia dei fumi in energia elettrica

Com'è nata l'idea di Veil Energy e come si è evoluto il progetto dal momento della sua nascita?

Mi occupavo di motori a biogas di piccola taglia e nel 2012 uscì un decreto rinnovabili che ne riduceva notevolmente l'economicità. Ho maturato l'idea di un brevetto per un generatore termoelettrico, che trasforma l'energia termica dei fumi in energia elettrica, è possibile così aumentare l'efficienza dell'impianto. Oggi siamo un'azienda con due prodotti per il recupero dei cascami termici: SIRIO dai fumi e URANO da irraggiamento, oltre a PLUTO un generatore senza motore a combustione interna. Abbiamo sviluppato e distribuiamo inoltre un prodotto gestionale per l'efficienza dei sistemi energetici complessi, E-Boost: i nostri clienti riescono a migliorare le loro prestazioni energetiche fino al 15% senza modifiche all'infrastruttura.

L'imprenditoria femminile fatica ancora ad affermarsi: le nuove tecnologie possono aiutare?

La tecnologia è uno strumento potentissimo, si possono realizzare cose fino a pochi anni fa impensabili. Utilizzare di più il telelavoro aiuta la gestione famigliare maschile e femminile. Per le donne è importante non dover essere gravate dalla maggior parte del carico domestico e famigliare: non c'è tecnologia che possa aiutare, è una questione di mentalità dove entrambi i sessi devono collaborare.

Un clima aziendale "coesivo" garantisce migliori performance: che cosa fate per creare un posto di lavoro che risponda a queste esigenze?

Credo molto nella diversità come valore aggiunto: si tratti di sesso, età, lingua e cultura (siamo in Alto Adige in una azienda bilingue essendo i fondatori italiani e tedeschi) o formazione. I prodotti e servizi sono migliori se chi li progetta porta con sé il suo bagaglio di caratteristiche e peculiarità: questo aiuta sia le prestazioni aziendali che l'utilizzatore finale. Da noi non si timbra, i collaboratori sono motivati in quanto più liberi e si sentono responsabili per il raggiungimento degli obiettivi. Ciononostante non è semplice trovare collaboratrici donne in campo tecnico-scientifico: non si candidano nemmeno per le posizioni. Urge una riflessione sul sistema scolastico e formativo quindi, oltre che sulle aziende.

CHIARA ROTA (MY COOKING BOX)

My Cooking Box offre in scatola tutti gli ingredienti e le ricette necessarie a replicare piatti di successo particolarmente apprezzati dal grande pubblico.

Vendere cibo, seppur in modo così originale, non è esattamente una novità. Qual è la ricetta del vostro successo? E il vostro ingrediente segreto?

Durante la mia precedente esperienza lavorativa incontravo spesso clienti stranieri nella pausa pranzo che rimanevano stupiti della bontà dei nostri piatti e chiedevano informazioni su come poterli replicare a casa o dove trovare gli ingredienti originali per prepararli. All'estero è difficile reperire le ricette ma ancor più gli ingredienti di qualità di origine italiana. E'nata l'idea di creare un meal kit che contenesse al suo interno tutto ciò che serve per riproporre una ricetta regionale italiana, con zero sprechi e dal risultato garantito. My Cooking Box, a differenza di aziende che offrono servizi analoghi, è un prodotto che viene venduto sia attraverso il canale fisico che attraverso il canale online. Questo è possibile perché nelle nostre box gli ingredienti sono a lunga conservazione e con una shelf-life ad ampio margine che ci ha permesso di vendere il prodotto in più di 20 Paesi.

Un mix di tradizione e innovazione: una ricetta che può venire in soccorso anche delle donne nel mondo del lavoro?

L'imprenditoria femminile fatica ad affermarsi, soprattutto quando si tratta di un percorso in continua crescita e sviluppo come è quello di una start up. Nel mondo imprenditoriale e finanziario predomina ancora una massiccia presenza maschile e per una donna è quindi difficile far prevalere un'idea o un progetto, ma la determinazione e la cura per i dettagli che ha una donna, è un punto di partenza essenziale per riuscire ad affermarsi. Grazie ai canali social o gruppi digitali femminili nati in quest'ultimo periodo, è possibile diffondere più facilmente le proprie idee e valorizzare la figura della donna-business. Questi canali sono dei preziosi mezzi di comunicazione e di confronto in grado di sostenere e far crescere il progetto al quale si sta lavorando.

Quanto è importante il clima aziendale?

Siamo partite in due, al lancio di questo progetto ha partecipato con me Francesca Pezzotta, che si occupa della parte commerciale. Oggi siamo più di una decina. Abbiamo creato un gruppo di lavoro a misura My Cooking Box, coinvolgendo nel nostro progetto ragazzi giovani e con una buona padronanza del mondo digitale. In un team, è fondamentale coinvolgere tutti in ogni momento e in ogni aspetto lavorativo, perché solo in questo modo si riesce a raggiungere gli obiettivi comuni che ci si è posti.

ROBERTA VENTURA (SEP JORDAN)

Sep Jordan vende oggetti preziosi e monili realizzati a mano da artiste mediorientali, scampate alle guerre.

Come ha affrontato la sfida di un mercato competitivo come quello del lusso e degli accessori handmade?

Affrontiamo la sfida consapevoli che il talento delle artiste SEP non ha pari e che sempre di più il consumatore cerca di acquistare creazioni con una storia e con impatto.

Ci racconta la storia di Sep Jordan e di come è nata l'idea?

SEP nasce dalla mia passione per il medio oriente e i diritti umani: non potevo stare a guardare mentre milioni di donne rifugiate con un talento vivevano al di sotto della soglia della povertà, dipendenti dagli aiuti umanitari. Le collezioni SEP sono un incontro tra lo stile italiano e il talento mediorientale e riportano la dignità nei campi profughi.

Quali difficoltà e resistenze avete incontrato?

Difficoltà all'inizio logistiche e burocratiche. Una volta risolto quei rompicapo, la sfida più importante ora è far crescere i volumi di vendite abbastanza rapidamente da poter raggiungere il massimo della nostra capacità produttiva e portare sopra la soglia della povertà le 350 artiste con cui lavoriamo oggi.

VALENTINA GARONZI (DIAMANTE)

Diamante è una start up che ha messo a punto un sistema di diagnosi per la sindrome di Sjogren.

Com'è nata l'idea di Diamante e che tipo di percorso avete dovuto affrontare?

Diamante è frutto di un fermento positivo che coinvolge ricerca, finanziamenti pubblici, premi innovazione, start up competition e progetti europei. Parte dall'idea di Linda Avesani, oggi responsabile R&D, affiancata da Roberta Zampieri, attuale presidente di Diamante srl, di utilizzare le piante per produrre composti ad alto valore aggiunto per sviluppare sistemi terapeutici e diagnostici per le malattie autoimmuni. Viene sviluppato un kit per la diagnosi definitiva della Sindrome di Sjogren, ad oggi non diagnosticabile se non in tempi molto lunghi. Da qui il mio coinvolgimento, con l'incarico di effettuare l'analisi della sostenibilità economico-finanziaria del progetto. L'incontro ha permesso la formazione del team che è ora il Consiglio di Amministrazione della Società. Il percorso non è stato semplice: per trasferire un prodotto della ricerca scientifica in un progetto che possa avere applicazioni concrete servono passione, determinazione ed una meticolosa programmazione.

L'imprenditoria femminile fatica ancora ad affermarsi: le nuove tecnologie possono aiutare?

Le donne hanno compreso quanto possono valere anche in ambito professionale. Si tratta di un vero e proprio cambiamento sociale, reso ufficiale dai numeri della Camera di Commercio: nel 2017 si sono registrate 10mila imprese femminili in più rispetto all'anno precedente e ben 30mila in più rispetto al 2014. A mio avviso, la novità è rappresentata soprattutto dalla percentuale femminile in crescita di imprese guidate da donne nel settore tecnologico e scientifico: significa che sono stati sdoganati molti stereotipi. Tutto ciò è sicuramente supportato dalla diffusione ed evoluzione della tecnologia, che permette maggiore flessibilità lavorativa e una migliore work-life balance.

Il clima aziendale "coesivo" garantisce migliori performance: che cosa fate per creare un posto di lavoro che risponda a queste esigenze?

Il nostro team è molto unito: siamo una start up a prevalenza femminile, nato da un laboratorio di ricerca in perfetto equilibrio fra i generi, dove più che le differenze emergono le capacità, il merito e la professionalità. Abbiamo applicato queste logiche al nostro modo di vivere in azienda: vogliamo che ciascuno venga riconosciuto per ciò che ha da offrire in ambito lavorativo e per il valore aggiunto che può dare, senza differenze o favoritismi.