

ASSOIMPRENDITORI

Come avvicinare le scuole al mondo delle imprese

MERANO. Anche quest'anno Assoimprenditori Alto Adige, in collaborazione con le scuole superiori e professionali della provincia, organizza l'iniziativa "Incontro Scuole - imprese", che prevede tra l'altro...

29 marzo 2015



MERANO. Anche quest'anno Assoimprenditori Alto Adige, in collaborazione con le scuole superiori e professionali della provincia, organizza l'iniziativa "Incontro Scuole - imprese", che prevede tra l'altro numerose visite aziendali, lezioni direttamente nelle scuole da parte di esperti provenienti dalle imprese, incontri con gli insegnanti e varie manifestazioni rivolte ai ragazzi delle ultime classi.

L'altra mattina si è svolta presso l'Istituto tecnico economico "Franz Kafka" di Merano la manifestazione rivolta alle quinte classi delle scuole superiori e professionali di lingua italiana e tedesca del Meranese. Si tratta di una delle complessive sette manifestazioni che Assoimprenditori organizza sul territorio provinciale.

A Merano erano presenti circa 420 ragazzi delle quinte classi. Nelle loro introduzioni i presidi Franz Hilpold (Ite in lingua tedesca) e Veronika Rieder (Fos) hanno messo in evidenza la sempre migliore collaborazione tra le scuole e le aziende che sono disponibili ad investire tempo ed energia nel costante confronto.

«Tante aziende hanno moltissime idee, ma non tutte le aziende hanno l'abilità di eseguire queste idee con eccellenza, e portarle al successo»: con queste parole il primo relatore, Massimo Baratto (Ceo del gruppo Oberalp Spa, ha sintetizzato il suo messaggio. Sull'esempio della Oberalp Baratto ha dimostrato che ciò che fa la differenza è la migliore attuazione delle idee. Determinanti per mettere in pratica con successo la mission e le strategie sono i metodi e la disciplina. Suzana Jotovic (Schweitzer Project Spa) ha illustrato in lingua inglese il suo percorso professionale, sottolineando quanto sia importante per avere successo mettere passione e gioia in quello che si fa. Jotovic ha anche evidenziato che è rilevante conoscere le persone con cui si lavora, sia collaboratori che clienti, comprendere le diverse mentalità e parlare molte lingue per comunicare al meglio. «Chi combatte, può perdere, chi non combatte, ha già perso»: sull'esempio della sua azienda, Alpi Fenster, Armin Pixner ha sottolineato che le crisi ed i cambiamenti possono rappresentare delle opportunità, se i necessari cambiamenti si mettono in atto in modo consapevole e con coerenza.