

Convegno annuale dei Soci ALA Nord

15 Novembre 2008



In una bella giornata di sole autunnale ci siamo trovati in tanti...tantissimi al convegno annuale ALA nella stupenda cornice di Bergamo Alta. Eravamo ospiti dell'Auditorium del Seminario Vescovile. Vogliamo qui riportare, per chi non ha potuto partecipare, i punti salienti del saluto iniziale del Presidente Emanuele Pietralunga, che ha colto l'occasione per sottolineare i valori della nostra associazione e i cambiamenti prospettici e le relative sfide che l'associazione dovrà affrontare nell'immediato futuro per mantenere inalterata la sua presenza operativa.

“Qui siamo in 600, in cifra tonda 100 soci e in servizio e 500 “ex”, 400 uomini e 200 donne. La vostra partecipazione vuol dire il successo di iniziative come questa. Il ritrovarsi fra anziani d’Azienda non ha tanto il significato di ripensare sentimentalmente agli anni passati, è piuttosto un ritrovarsi non banale fra persone



I Soci in Auditorium durante il Convegno

che si conoscono e che si stimano reciprocamente per aver fatto un’esperienza comune. E’ l’esperienza di costruire insieme, o aver costruito insieme – nella riconosciuta molteplicità dei compiti individuali – qualcosa di umanamente utile, costruire o aver costruito dei beni. Per questa stima reciproca che c’è fra noi abbiamo piacere di incontrarci. E mi faceva notare giorni fa qualcuno di voi, che questi rapporti coinvolgono naturalmente sia colleghi in servizio che colleghi che sono usciti (“ex”, in pensione o in percorsi di avviamento alla pensione).

Il ritrovarsi in una Associazione come la nostra – e ce ne sono molte in Italia – è sentito come una cosa che vale. Incontrarci come Anziani d’Azienda non vuol certo dire che guardiamo con aria di sufficienza al lavoro dei giovani, che è indispensabile sia nell’industria in generale, che soprattutto nelle tecniche innovative. Vuol dire invece che l’esperienza del lavoro organizzato vissuto insieme, siano 25 o 20 o 15 anni, rappresenta un patrimonio per ognuno di noi e per la società, tanto più se è un’esperienza di successo segnata da apprezzabili traguardi conseguiti dall’industria di cui si fa parte.

Dico questo anche per invitarvi a guardare con interesse e partecipazione al futuro che abbiamo davanti, come Associazione Anziani. I cambiamenti che hanno già sperimentato tutti i colleghi in servizio nella Azienda di riferimento Nokia Siemens Network, daranno luogo molto presto a cambiamenti anche nella attività

(Continua a pagina 2)

IN QUESTO NUMERO

Pag. 1 — Il Convegno Nord a Bergamo

Pag. 2 — Stelle al Merito del Lavoro

Pag. 3 — Premi delle Camere di Commercio

Pag. 4 — Intervista di Luigi De Vecchis,
Country Director Italia di NSN

Pag. 6 — Estate : tempo di vacanza , riposo
....ma non solo *di Roberto e Luciano Codazzi*

Pag. 7 — Magico Natale, *di Franco Valsecchi*

Pag. 8 — Sogni ricorrenti,
da “DEFRAG” di Enrico Jessoula

Pag. 9 — La Lista ferri. *di Gianfranco Lucchi*

Pag. 10 — La nascita della scienza moderna :
Galileo Galilei (1564-1642)
di Andrea Giavarini

Pag. 12 — Tour dell’Abruzzo (2– 8 Giugno 2008)
di Franca e Luigi De Maestri.

(Continua da pagina 1)

dell'Associazione. Vi sono orientamenti verso una riduzione e riformulazione delle spese sociali disposte dall'Azienda: vi saranno attività ricreative e sociali sponsorizzate dall'Azienda per i dipendenti in servizio, ma forse non per gli "ex". Quindi i Soci in servizio avranno probabilmente l'opportunità di qualificarsi per attività di Gruppo Anziani NSN, se lo vorranno, mentre le attività dei Soci in pensione dovranno probabilmente autofinanziarsi. Inoltre l'insieme dei Soci è ora diviso fra due Aziende principali, NSN e Jabil. Marcanise in particolare è tutta di Jabil. Avremo quindi l'anno

prossimo un quadro molto diverso, i cambiamenti avvenuti negli ultimi anni toccano adesso direttamente anche l'Associazione. E' stato costituito un gruppo di lavoro per la modifica dello statuto, che costituirà il quadro operativo per il prossimo periodo.

Abbiamo quindi davanti un periodo di lavoro e organizzazione, nuovo statuto e referendum e infine nuove elezioni del Consiglio, già fin troppo prorogato. Se l'Associazione continuerà a provvedere cose che piacciono a tutti noi dipenderà dall'Azienda e soprattutto dai Soci:

state vicini, rispondete e mantenetevi in contatto."

ONORIFICENZE E PREMIAZIONI

STELLE AL MERITO DEL LAVORO ...

La Stella al Merito del Lavoro è una onorificenza che il Presidente della Repubblica ogni anno attribuisce a 1000 lavoratori dipendenti in tutt'Italia, per celebrare l'impegno e la fedeltà nel lavoro. L'onorificenza viene consegnata ogni anno il 1° Maggio – Festa del lavoro nel corso di cerimonie che si tengono nelle città capoluogo di Regione.

Chi è insignito della Stella al Merito del Lavoro ha diritto a fregiarsi del titolo di Maestro del Lavoro.

I candidati devono avere i seguenti requisiti: avere compiuto i cinquant'anni di età con almeno venticinque anni di anzianità lavorativa anche in aziende diverse; essersi particolarmente distinti per meriti di perizia, laboriosità e buona condotta morale, dichiarati dai titolari o rappresentanti degli Enti di dipendenza.

Le cerimonie sono sempre presiedute dal Prefetto della città capoluogo della Regione (a Roma dal Presidente della Repubblica) con la partecipazione di altre autorità pubbliche.

Siamo onorati di congratularci con i nostri colleghi Soci divenuti Maestri del Lavoro quest'anno.

2008

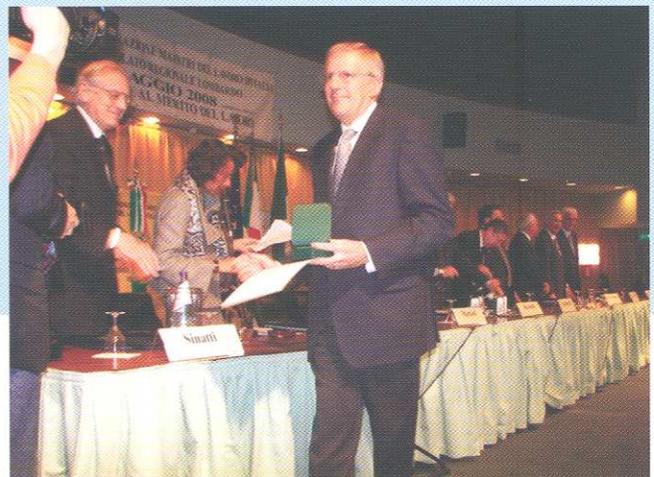
Il 1° Maggio 2008 sono stati insigniti della Stella al Merito del Lavoro:

- a Milano i colleghi ing. Cristiano Radaelli e l'ing. Daniele Roderi, alla presenza del Prefetto dr. Gian Valerio Lombardi, di rappresentanti della Regione, della Provincia di Milano e del Comune di Milano;
- a Napoli i colleghi Giuseppe Rinaldi e Tommaso Sinisi della sede di Marcanise, premiati dal Prefetto di Napoli dr. Alessandro Pansa, con la partecipazione del sindaco di Napoli, Rosa Russo Jervolino e del Prefetto di Caserta, dr. Ezio Monaco e altre autorità.

Ai nuovi Maestri del Lavoro ancora vivissime congratulazioni!



Cristiano Radaelli durante la cerimonia



Daniele Roderi durante la cerimonia

ONORIFICENZE E PREMIAZIONI

.... E PREMI "MILANO PRODUTTIVA"

Anche quest'anno al consueto appuntamento indetto dalla Camera di Commercio di Milano erano stati invitati dipendenti della Nokia Siemens Networks, presentati dall'Azienda su proposta dell'Associazione Anziani per la consegna dei premi "Milano Produttiva 2008".

Questa premiazione costituisce un ricorrenza tradizionale nella quale vengono premiati da parte della Camera di Commercio di Milano (o più esattamente "Camera di Commercio, Industria, Agricoltura e Artigianato" di Milano) dipendenti fedeli alla loro Azienda con sede nella Provincia di Milano, e piccoli o medi imprenditori attivi da più di 20 anni nel territorio della Provincia. L'inizio di questa tradizione risale al 1930, con il "premio della fedeltà al lavoro e del progresso economico"; dal 1989 il premio è stato rinnovato nello statuto e ha preso il nome di "Premio Milano Produttiva". Il premio consiste in una medaglia d'oro e in un diploma.

Domenica 8 Giugno nella consueta e prestigiosa cornice del Teatro alla Scala sono stati premiati 266 Lavoratori dipendenti e 258 piccoli o medi imprenditori in una cerimonia presieduta dal Presidente della Camera di Commercio Carlo Sangalli, alla presenza di rappresentanti della Provincia e del Comune di Milano.

Le nostre congratulazioni vanno ai 20 nostri colleghi premiati :

Ivano BEGGIO	Danilo Franco LOSA
Angelo BETTINALI	Luigi MOTTA
Carlo BUOLI	Bruno PALLEARI
Antonio CAMBIELLI	Nicoletta SANGIOVANNI
Maria Teresa CARDANI	Angelo SUZZANI
Gianluigi CICERI	Riccardo TAFFURELLI
Paolo D'AVINO	Aldo TERRIERI
Livio GALAFASSI	Daniele URBANI
Maria GIRONI	Walter VALCAMONICO
Michele GRIFA	Maria Francesca VERGANI

I PREMI DELLA CAMERA di COMMERCIO di CASERTA

Anche la Camera di Commercio di Caserta indice, a cadenza però pluriennale, una premiazione in riconoscimento della fedeltà all'azienda o di una lunga attività imprenditoriale nella Provincia. Quest'anno la premiazione "Fedeltà al Lavoro e Progresso Economico" ha avuto luogo il 18 Giugno scorso, presieduta dal Presidente della Camera di Commercio di Caserta, Mario Farina, con la partecipazione di autorità provinciali e comunali.

Michele ALBANO	Rosa FARINA	Arcangelo PENNACCHIO
Tommaso ANGELOSANTO	Eugenio GENTILE	Mario PENNINO
Ciro AUGUSTO	Enrico GIORDANO	Francesco PERRONE
Giuseppe BASILE	Armando GIUSTI	Rosa Anna PERSICO
Bruno BELCULFINE'	Lorenzo GRILLO	Pasquale PICCIRILLO
Ferdinanda BRUNO	Mario IADICICCO	Teresa PICCOLO
Vincenzo BUONGIORNO	Giuseppe IULIANO	Sebastiano PINGUE
Domenico BUONO	Vincenzo LICENZIATO	Francesco RAUCCI
Ciro CANDELA	Giuseppina MAIORANO	Attilio ROCCO
Giuliano CERETTI	Antonio MALMO	Maria ROSATO
Giuseppe CIMINO	Carmela MANCINI	Giuseppina RUSSO
Gennaro CREDO	Pietro MARGARITA	Angela SACCO
Carlo CRISTOFARO	Annamaria MAROTTA	Giuseppe SALVATORE
Antonio D'AMBROSIO	Luigia MASSARO	Gennaro SALZILLO
Francesco DE FALCO	Ferdinando MASTROIANNI	Vincenzo SCOTTO
Domenico DE LUCIA	Mario MICCIO	Francesco SEVERI
Lorenzo DE SIMONE	Fausto MONTESANO	Annamaria STICCO
Fabio DEL MASTRO	Salvatore MOZZILLO	Nicola TAMBARO
Elisabetta DELLA PAOLERA	Antonio MUSONE	Stefano TARTAGLIONE
Aldo DI BIASE	Maria Teresa PALUMBO	Bruno TEDESCO
Paola DI GUIDA	Ciro PARDO	Tammaro TINTORE
Marco DI LAURO	Francesco PARRICELLA	Felice TRAMONTANO
Gaetano DI MAIO	Domenico PASCARELLA	Mario Raffaele VITALE
Anna ELIA	Giuseppe PATERNO	

Da Siemens a Nokia Siemens Networks

Nuovi modelli per affrontare la globalizzazione del mercato TLC

Intervista di Luigi De Vecchis, Country Director Italia di NSN,
raccolta da Gianni Fernani e Daniele Roderi

D: Ad un anno e mezzo dalla costituzione di NSN qual è il bilancio di questo primo periodo?

R: Mettere insieme due colossi come Siemens e Nokia e creare una nuova realtà industriale come NSN ha significato rivedere i modelli di business e le strutture delle aziende nei vari paesi. Oggi possiamo dire di aver raggiunto risultati impensabili soltanto un anno fa, quando è iniziata questa trasformazione. L'azienda è diventata un'azienda globale, ha centralizzato molte attività e ha costituito delle Divisioni operative ciascuna delle quali con obiettivi specifici ma armonizzati: i processi di trasformazione hanno impattato le strategie di prodotto, le strategie di mercato e i sistemi informativi di supporto. Anche da parte del mercato ci è stata riconosciuta questa capacità di innovazione non solo dell'organizzazione ma anche del prodotto, con scelte spesso coraggiose.



Luigi De Vecchis Country Director Italia di NSN

D: Quali sono i principali trend di prodotto e di mercato che caratterizzeranno il mondo delle telecomunicazioni nei prossimi anni?

R: La visione di NSN è che nel 2015 nel mondo ci saranno 5 miliardi di persone che saranno connesse, e di queste connessioni 4 miliardi saranno di mobilità.

La connessione mobile di oggi però è quasi esclusivamente di voce, molto poco di dati. I 4 miliardi che accederanno a questa tipologia di connessione renderanno di conseguenza importantissime le tecnologie di tipo 3G ad alta velocità. D'altro canto la disponibilità dell'accesso internet verrà in qualche modo condizionata anche dai collegamenti fissi, che consentono una più ampia disponibilità di servizio. Riteniamo che 2 miliardi di questi 5 miliardi di persone avranno la possibilità di collegarsi ad altissima velocità con tecnologie che si baseranno sull'accesso ottico, dal core fino all'utente.

Proprio in questa direzione la nostra azienda ha recentemente cancellato un prodotto intermedio (il GPON) per puntare fortemente alla Next Generation Optical Access, con cui NSN,

in un tempo non superiore ai due anni, porterà una rivoluzione fortissima nel campo della ultra broadband.

Nel settore del microwave NSN ha dovuto rivedere il modello di business della Siemens perché la dimensione italiana non era una dimensione così internazionale come serve a questa nuova azienda. Siccome si tratta di una tecnologia matura, si deve andare verso un prodotto ad alta qualità ma di complessità ridotta per migliorare al massimo il rapporto costi/ricavi.

La tecnologia Wimax (anche questa nata in Italia) comincia effettivamente a essere impiegata in diversi settori di mercato, con importanti trattative in corso con operatori sia tradizionali che nuovi.

La situazione finanziaria di certo non aiuta molto: ieri le imprese potevano contare sugli aiuti finanziari bancari, oggi le banche per fronteggiare la crisi in atto hanno attivato una stretta fortissima sul credito alle aziende che sta rallentando la penetrazione dei nostri prodotti; speriamo che la nostra tecnologia, riconosciuta leader in questo mercato, abbia il sopravvento rispetto anche ai prezzi di una concorrenza che mira a comperare il mercato più che ai margini operativi, anche perché supportata finanziariamente dai governi.

D: In questa prospettiva quali sono gli impatti su NSN Italia relativamente ai livelli occupazionali e all' R&D, considerando la sempre maggiore focalizzazione di NSN in India e Cina?

R: NSN è presente in tutto il mondo in 130 paesi e non credo che in NSN ci sia una strategia di abbandonare i mercati maturi a fronte di mercati emergenti dove la competizione porta a margini operativi ridottissimi. L'Europa rimane un asset fondamentale per la nostra azienda e ancora oggi contribuisce per un buon 30% dei ricavi.

Noi in Italia siamo tra quelli che hanno risposto più velocemente e con dimensioni più elevate al processo riorganizzativo di NSN, perché la nostra azienda ha sofferto della prima grande decisione di cedere gli impianti produttivi ad un'altra società (Jabil). Abbiamo ceduto le attività produttive con le garanzie di mantenimento del lavoro nei prossimi 4 anni. Lo abbiamo fatto tra l'altro spingendo l'azienda Jabil ad entrare in un settore in cui non era presente.

D: In questo processo di ridimensionamento e di stabilizzazione a che punto siamo? Siamo solo all'inizio o siamo quasi arrivati alla fine?

R: Noi abbiamo terminato la prima fase che era quella di riorganizzare e togliere i rami secchi, di mettere a fattor comune le competenze, di decidere quali tecnologie utilizzare, di chiudere i rapporti con le terze parti o le aziende che prima erano fornitrici di ciascuno dei due gruppi, ad esempio la NEC che era stata la leva fondamentale per Siemens per entrare nel mondo dell' UMTS. Adesso c'è soprattutto, a mio giudizio, da superare una delle resistenze più forti, cioè quello di mantenere

(Continua a pagina 5)