

Jon R. Bauman

Pionieri

La storia di Baker & McKenzie

Il Sole 24 ORE, Milano 2002
pp. 344, euro 29,95

Russel Baker ha avuto il coraggio di sfidare l'establishment della professione legale ed è arrivato ad aprire studi legali in tutto il mondo, affidandosi ad avvocati locali altamente qualificati, integrati nella Firm con ruoli paritetici, rispettando la cultura e l'approccio alla professione di ognuno. Senza alcun modello di riferimento il pioniere Baker ha anticipato di decenni una visione globale della professione creando il primo studio legale multiculturale del mondo.



Peter L. Bernstein

**Più forti degli dei
La straordinaria storia
del rischio**

Il Sole 24 ORE, Milano 2002
pp. XX-396, euro 24,95

Il libro descrive la straordinaria avventura intellettuale che ha liberato l'umanità da oracoli e indovini grazie ai potenti strumenti della gestione del rischio. Scienziati e mercanti, filosofi e giocatori d'azzardo hanno perfezionato i metodi che consentono all'uomo moderno di mettere il futuro al servizio del presente, di non trovarsi disarmato di fronte al fato, ma di poter scegliere e decidere.



Domenico Gangemi

Il passo del cordaio

Il Sole 24 Ore, Milano 2002
pp. 224, euro 14,95

Il cadavere di una donna sfigurata trovato in un fosso di campagna, si pensa a Teresa, bella e giovane vedova imparentata coi Rosato. Sarà l'avvocato De Rupe a ripercorrere la grande storia di corruzione che vede coinvolti notabili, assessori e anche il sindaco del paese...



Diversificazione all'insegna della qualità, la via di Ruzzenente Divisione Allestimenti per far fronte alla crisi

Gli effetti di una crisi non ufficialmente dichiarata si fanno sentire anche nel settore delle manifestazioni fieristiche. Non tanto nel numero degli eventi, che ogni anno infittiscono i già saturi calendari degli enti, quanto nella partecipazione delle aziende che, in molti casi, si sono fatte più prudenti, tagliando budget e rinviando a tempi migliori il ritorno a manifestazioni di cui sono state presenze consolidate.

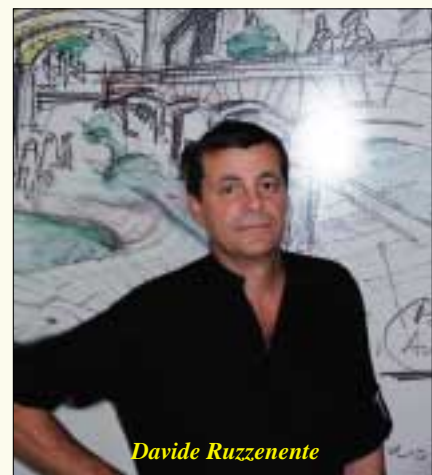
Il calo di domanda ha reso ancora più scomposta l'azione di offerta, con un ulteriore abbassamento della professionalità di molti operatori del settore, che hanno fatto dello sconto la sola arma di contrasto.

Politica legittima e talvolta premiante, almeno nell'immediato, pericolosa e penalizzante nel medio termine, perché le aziende continueranno a chiedere offerte a destra e a manca, utilizzano lo sconto come arma per strappare quotazioni sempre più basse a fronte di richieste qualitative sempre più elevate.

La consuetudine, quando non la necessità, di chiedere più preventivi ha generato una crescita esponenziale delle progettazioni, incrementando sensibilmente l'attività dei professionisti costretti a presentare progetti senza speranza, o quasi. Tutto ciò non sarebbe negativo fino in fondo se, nel settore, non fosse invalsa la consuetudine "suicida", o almeno autolesionista, di non attribuire alcun prezzo alla progettazione, che pure ha richiesto impegno di tempo e risorse che generano costi non facilmente recuperabili.

La situazione, quindi, non appare particolarmente favorevole, almeno in termini generali, e ogni azienda reagisce come meglio crede, utilizzando le strategie che possono essere coerenti anche col proprio posizionamento sul mercato.

La Ruzzenente Divisione Allestimenti ha optato per una strategia articolata su azioni mirate di marketing per ricerca di nuovi clienti e per un allar-



Davide Ruzzenente

gamento della propria attività nel settore degli allestimenti specializzati di Punti Vendita, Show Room e Boutiques esclusive, in Italia ed all'estero.

Questa scelta strategica, basata sulla "diversificazione all'insegna della qualità", ha portato alla acquisizione di nuovi clienti ed alla penetrazione in nicchie di mercato particolarmente qualificanti per un'azienda che ha fatto dell'estro creativo il "plus" vincente.

Arch. Davide Ruzzenente

Più servizi ed estero la via di Tecniform Studio

Dal 1976 progettiamo e allestiamo stand in Italia e all'estero per fiere e congressi, ma attualmente la situazione ci risulta più impegnativa e con possibilità di lavoro minori come numero, sebbene più importanti come qualità. È necessario infatti organizzare e basare il lavoro sull'esperienza acquisita negli anni. Le prospettive sembrano gravitare molto all'estero e nelle città italiane emergenti e più sensibili allo sviluppo del settore fieristico.

La nostra Società comunque, per richiesta di mercato, si dedica particolarmente al servizio che in questo settore, a nostro avviso, spesso è carente di progettualità e professionalità nella realizzazione di allestimenti (per citare uno degli esempi più ricorrenti, la mancanza di puntualità nella consegna degli stand, materiali a noleggio poco presentabili per trascuratezza). È per questo che ci siamo impegnati sempre di più in una serie di servizi, di cui ne elenchiamo alcuni:

- Abilitazione a realizzare impianti elettrici e di illuminazione
- Vendita e utilizzazione di elementi modulari "Octanorm" con noleggio di strutture espositive, vetrine, teche, display
- Vendita di strutture ad ombrello per mostre itineranti e stand di rappresentanza
- Progettazione e realizzazione di elaborati grafici
- Gestione di strutture personalizzate della clientela e loro utilizzo nelle diverse situazioni espositive, con revisione periodica dei materiali.

Siamo sempre pronti a nuove soluzioni e suggerimenti per migliorare questo mondo della standistica di cui siamo partecipi e speriamo sempre più protagonisti.

Eleonora Cresti