



olivettiani

Newsletter informale per gli ex dipendenti

Incontro di Milano

SABATO 24 OTTOBRE 2009

Le iscrizioni sono a buon punto, anche se arrivano talvolta in modo indiretto. Parecchi colleghi hanno infatti provveduto al versamento della quota attraverso bonifico bancario senza darne preavviso o comunicazione, il che non ci permette di avere una situazione costantemente aggiornata.

Mancano poco più di quattro settimane all'evento e dobbiamo riuscire a consolidare le presenze in un tempo ragionevole per evidenti ragioni organizzative. Con l'occasione vi ricordiamo che le prenotazioni diventano effettive con l'accredito della quota, che dovrà essere effettuata

entro venerdì 16 ottobre.

I colleghi che hanno scritto segnalando l'intenzione di partecipare e che per qualsiasi motivo non potessero essere presenti sono pregati di segnalarlo, per permettere eventualmente l'assegnazione ad altri colleghi ritardatari di eventuali posti rimasti liberi.

Riconfermiamo gli estremi per il bonifico della quota di partecipazione, mentre rimandiamo per le altre informazioni alla precedente Newsletter 13, scaricabile anche dal sito www.olivettiani.org sezione NEWSLETTER:

Banca Popolare di Milano, Agenzia 18 di Milano

Beneficiario: Mauro Ballabeni

IBAN: IT63 I 05584 01618 000000005925

Causale: Olivettiani 2009 *cognome nome*

Manderemo conferma dell'avvenuto accredito a tutti i partecipanti, oltre ai colleghi che, pur non potendo partecipare, hanno accolto l'invito a versare un contributo per far fronte alle spese di gestione del sito.

Ricordiamo anche il luogo dell'incontro:

Osteria del Treno (Sala Liberty)

Via San Gregorio 46/48

20124 Milano MI

tel. 02 6700479

www.osteriadeltreno.it

Via San Gregorio è una traversa di Via Vittor Pisani, il viale di fronte alla Stazione Centrale delle FS. L'Osteria è a circa 300 metri dalla Stazione.

Altri mezzi pubblici utilizzabili: linee 2 (verde) e 3 (gialla) della Metropolitana, fermata Centrale F.S.; linee suburbane del passante ferroviario, fermata Repubblica; tram e autobus diretti alla Stazione Centrale.

Chi vuol proprio arrivare in zona con l'auto, oltre ai parcheggi di superficie a tariffa oraria (sconsigliati), può utilizzare l'Autosilo Pisani sotto la via omonima. Meglio lasciare l'auto in uno dei parcheggi di scambio nelle periferie e prendere la Metropolitana.



olivettiani

Newsletter informale per gli ex dipendenti

"Olivettiani in Business"

Per il raduno di quest'anno abbiamo pensato a una novità, che abbiamo battezzato "Olivettiani in Business" e che ci auguriamo risultati interessante per tutti. Di che si tratta? Come abbiamo avuto modo di verificare in varie occasioni, non sono pochi gli Olivettiani ancora in attività: un po' per l'età ancora giovanile, un po' per lo spirito indomito, ma soprattutto per il grande patrimonio di esperienza tecnica e manageriale di cui dispongono e che intendono giustamente non disperdere, anzi valorizzare. Alcuni sono impegnati nella consulenza, altri dirigono imprese, altri ancora hanno costituito società per conto proprio o con partner, magari costruendo un'impresa intorno a un hobby, altri infine ricoprono ancora posizioni manageriali in aziende, e così via.

Ecco, abbiamo pensato che chi di noi è interessato a far conoscere pubblicamente agli ex-colleghi la propria attività presente può farlo in occasione del raduno del 24.

Come? Portando, in quantitativi ragionevoli (non è una fiera né un convegno specializzato), documentazione, schede illustrative, biglietti da visita e quanto altro si ritiene utile per presentare l'attività. Questo materiale sarà ospitato in un apposito angolo, come motore di contatto fra i partecipanti. Gli Olivettiani in attività che aderiranno al programma saranno presentati a tutti nel corso dell'incontro, allo scopo di rendere più facile i contatti e dare un volto a ciascuna iniziativa.

Ci è sembrata una modalità nuova che - senza nulla togliere al carattere distintivo del raduno - lo arricchisce di una componente di incontro tra professionisti vecchi commilitoni. E anche - perché no? - una opportunità per sentirsi sempre più in rete fra noi e promuovere il proprio lavoro. L'iniziativa, peraltro, crediamo possa interessare un po' tutti, anche coloro che hanno abbandonato l'arena in prima persona, ma hanno ad esempio qualcuno in famiglia che ci è entrato o sta per entrarci.

Fin dagli inizi dell'avventura "olivettiani", avevamo l'idea di costituire un network, anche attraverso altre iniziative come i gruppi già operativi su LinkedIn e richiamati sul nostro sito nella sezione LINK; ma ci sembra che l'attività business stenti a decollare. Ora lanciamo "Olivettiani in Business" con l'idea di farne un programma continuativo, che sarà sostenuto dal nostro sito mantenendo il collegamento col gruppo su LinkedIn. Naturalmente i contatti fra Olivettiani o fra Olivettiani e terzi saranno tutti a titolo privato e personale: noi li seguiremo con simpatia, ma niente più.

Un'ultima cosa. Come segno di apprezzamento per l'iniziativa e allo scopo di rafforzare la presentazione della propria attività, proponiamo a chi riterrà di aderire, di portare con sé qualche oggetto promozionale ad essa collegato, da includere nella "cesta di regali" che anche quest'anno prevediamo di sorteggiare fra i partecipanti.

Per comprensibili ragioni organizzative, chiediamo a chi intende presentarsi di segnalare, nel suo stesso interesse, la propria adesione entro il 19 ottobre (termine ultimissimo: prima vi fate vivi, meglio è) con una email a info@olivettiani.org.



olivettiani

Newsletter informale per gli ex dipendenti

Lecture estive (seconda puntata)

La pubblicazione dei due brevi estratti che raccontavano l'esperienza di "zonisti" di Vittorio Messori e Leone Traverso sul numero scorso della Newsletter ha avuto un seguito quasi immediato, attraverso la testimonianza del collega Sciarrino, che riportiamo con piacere anche perché ci porta fuori dall'Italia, in un grande paese cui ci legano ricordi di tante avventure, da New Canaan a Cupertino, da Hartford a Harrisburg, da Park Avenue a Tarrytown

Giovanni Sciarrino

Quattro chili in tre mesi. Questo uno dei risultati della mia esperienza di venditore zonista (si, 01). Una perdita di peso non da poco a 26 anni per un tipo longilineo. Le cause: un'estate torrida di New York City e la Divisumma 24, fedele fardello dello 'scandaglio' giornaliero.

1963. Avevo finito due anni di studio presso un'università americana, iniziato a lavorare a 'One Park Avenue' nell'ufficio di Marketing Research (dove tenevo aggiornate le quote vendita di Filiali e Concessionari per campagne e incentivi), quando l'editto Galassi venne inesorabilmente applicato: non si 'fa carriera' se non in Italia e se non si passa attraverso un'esperienza commerciale. E visto che c'ero avrei cominciato con l'esperienza di 'zona' nella Grande Mela (che a quel tempo forse non si chiamava così).

La zona affidatami era a tutti gli effetti la peggiore in assoluto. Non solo perché facevo parte di un gruppo di 'management trainees' dai quali non ci si aspettava vendite, ma anche, in più, perché ero l'ultimo arrivato e sarei rimasto per il periodo limitato Giugno-Agosto, prima del rientro in Italia. I miei compagni di gruppo erano tipi simpatici e fantasiosi, forse perché avevano l'aria di esser lì per caso e non per molto. Uno parlava sempre di grandi tette, un altro era perduto invaghito di Claudia Cardinale. Il capogruppo era un colonnello in pensione, di scarso supporto alla vendita. Nel colloquio-rapporto a fine giornata, di fronte alle normali mancate vendite, chiedeva sempre a tutti

due cose nell'ordine: "have you talked Equilease?" (soluzione leasing) e "have you talked Beneficial?" (soluzione vendita a rate).

I confini del rettangolo affidatomi erano, da nord in senso orario, West Houston Street, Broadway, Canal Street, West Broadway – 20 blocchi che oggi costituiscono il fashionable Soho, ma che allora era un insieme di depositi di cascami, povere fabbrichette tessili, nascosti ufficetti dai quali emergevano con riluttanza pallidissimi signori con barba fluente e kippah. Ci voleva una fede incrollabile nella Divi (e nel suo selling point numero uno – la stampa) per mantenere l'impegno delle visite a tappeto secondo la programmazione e le schede, specie al secondo giro e successivi. Devo dire che un elemento centrale del sistema, cioè quello di puntare a una certa quota di 'macchine in prova' presso la clientela (mi pare almeno una nuova demo al giorno, se ricordo bene) per fare la quota mensile di vendite, a me è risultato funzionante alla prova dei fatti.

Data la durata predeterminata della dura prova ce la misi tutta, cosicché al terzo mese fui il migliore venditore zonista della grande area di New York, vincendo un noiosissimo weekend sulle montagnole 'upstate' e ricevendo le congratulazioni della linea gerarchica fino a Miserendino, Gabetti e Lorenzotti. A confronto, il susseguente periodo del training in qualità di capogruppo nella filiale di Milano via Moscova mi parve di tutto riposo.





olivettiani

Newsletter informale per gli ex dipendenti

Notizie in breve

Iniziativa "Olivetti, memoria del futuro"

Mentre la raccolta di adesioni al progetto ha superato quota 1000 (a domenica 28 settembre erano 1018 da 27 paesi), qualcosa si muove ad Ivrea. Il 10 settembre scorso si è tenuto un primo incontro in Municipio, promosso dal Sindaco e dall'Assessore alla Cultura. Erano presenti i rappresentanti di Arcivio Storico Olivetti, Associazione Spille d'Oro Olivetti, Confindustria Canavese, Fondazione Adriano Olivetti, Fondazione Natale Capellaro, oltre ovviamente del Comitato promotore dell'iniziativa. Decisa la costituzione di un comitato di lavoro sotto il coordinamento dell'Amministrazione di Ivrea e l'organizzazione di un seminario con esperti per un confronto sulle soluzioni possibili.

www.olivetti-live.org

Dal museo-laboratorio Tecnologic@mente

Tecnologic@mente riapre al pubblico il 3 ottobre. I possessori della Carta Musei della Regione Piemonte hanno diritto all'ingresso gratuito.

Dal 9 al 18 ottobre: Mostra "Olivetti: nonsolomacchine", con gadget, pubblicità e contributi cartacei della Olivetti del secolo scorso.

Orari: sabato e domenica, dalle 15,00 alle 19,00.

Per gruppi e scuole: su prenotazione, durante la settimana.

Nel museo è in corso di allestimento una nuova sala dedicata all'elettronica, che sarà aperta agli inizi del 2010.

Verrà illustrata l'avventura dell'Olivetti nell'ambito dell'elettronica, a partire dalle storie dei quattro personaggi, punti cardine di tutta la vicenda: Zenone di Elea, che con le sue teorie e i suoi paradossi iniziò a formulare il concetto di logica; Adriano Olivetti, che con la sua lungimiranza diede un deciso impulso al passaggio dal mondo della meccanica a quello dell'elettronica; Mario Tchou, che con le sue competenze seppe tradurre in concretezza le intuizioni di Adriano; Ettore Sottsass, che seppe dar voce al pensiero di Adriano secondo cui il design è l'anima di un prodotto.

www.fondazioneicapellaro.org

Lettera 22: un documentario di Emanuele Piccardo su Adriano Olivetti

Giovedì 24 settembre 2009 al Cinema Farnese di Roma si è tenuta la prima di un nuovo film documentario dedicato alla figura di Adriano Olivetti, preparato per ricordare i cinquant'anni dalla sua scomparsa (27 febbraio 1960). Fra le numerose interviste anche operai, impiegati e collaboratori, che hanno condiviso con Adriano Olivetti i sogni, i progetti, le fatiche. Speriamo di potervi comunicare presto un calendario delle proiezioni.

Maggiori informazioni su www.plugin-lab.it/2009/09/09/lettera22_la-prima/



olivettiani

Newsletter informale per gli ex dipendenti

The Olivetti Reunion Lunch 2009

Una lunga tradizione, nata nel 1996, questo incontro conviviale degli olivettiani del Regno Unito. Quest'anno si terrà venerdì 13 novembre a Londra. Maggiori informazioni su <http://olivettiuk.org/default.aspx>

Olivetti L1 M44: richiesta di aiuto

Abbiamo ricevuto una richiesta di aiuto da un giovane appassionato collezionista informatico. Ha un M44 con tre posti di lavoro, ma purtroppo nessuna documentazione tecnica o d'uso.

Se qualcuno avesse documentazione e/o software per questo prodotto, oppure fosse in condizione di fornire consigli al riguardo, ci scriva. Lo metteremo in contatto direttamente col richiedente. Grazie.

La crisi si abbatte sullo "spezzatino"

Sono ben note, anche se poco documentate, le vicissitudini seguite alla scomparsa dell'Olivetti (intendiamo la Ing. C. Olivetti & C. S.p.A.). Molti nostri colleghi sono stati sballottati qua e là attraverso cessioni, scorpori, trasferimenti, e chi più ne ha più ne metta.

Forse un giorno qualche giornalista coraggioso riuscirà a ricostruire le centinaia di passaggi attraverso cui il personale di una grande azienda - con le sue conoscenze, la sua professionalità, la sua etica sociale - è stato disperso nei rivoli dell'industria di questo paese e del mondo.

Le notizie compaiono di tanto in tanto sui quotidiani, ma nel frattempo si portano avanti con concontinuità ed estenuante fatica i tentativi di "salvare il salvabile". Talvolta ci giungono appassionate grida di aiuto, anche se nulla possiamo fare se non rimandare ai blog che molti lavoratori ex colleghi mettono in piedi, approfittando delle capacità offerte dalle moderne tecnologie di comunicazione. Eccone alcuni:

<http://collettivolavoratorigetronics.blogspot.com/>

<http://www.nortelitaliainlotta.blogspot.com/>

ma.... se Olivetti torna in ufficio (Milano Finanza)

14/09/2009 9.22

MILANO (MF-DJ)--"Olivetti deve ripartire da alcuni punti di forza: il brand, che ha ancora una notevole visibilità, la sua rete di distribuzione che va dall'Italia al resto d'Europa, la rete di assistenza tecnica e una capacità tecnologica significativa".

Lo afferma in un'intervista a Milano Finanza, Patrizia Grieco, a.d. della società del gruppo Telecom Italia, annunciando il ritorno dello storico marchio di Ivrea nel mondo del Pc con il lancio di una nuova famiglia di notebook e netbook e soprattutto la focalizzazione sui servizi per il mondo degli uffici con la creazione dell'hub documentale.

Per quanto riguarda le prospettive dell'azienda, Grieco si aspetta di "arginare il calo dei ricavi" nel 2009, di registrare un risultato migliore rispetto alla perdita di 33 mln del 2008 e di ottenere un incremento del fatturato nel 2010.