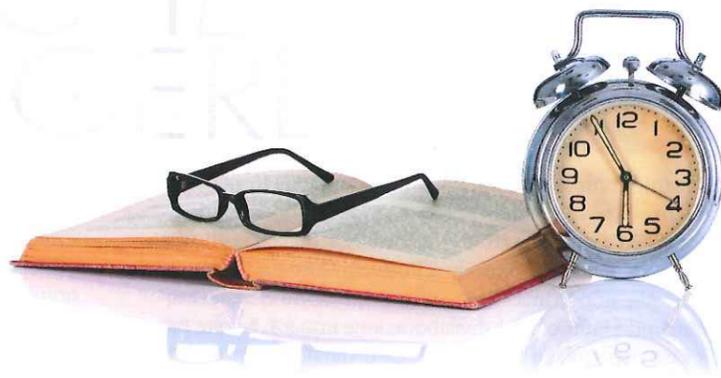


PERCHÉ LEGGERLI



Stefano Maruzzi
La fine dell'era del buon senso

40kbooks, 2012 - e-book (circa 220 pagine) - euro 6,99
www.40k.it



Solo qualche decennio fa i più avanzati scienziati avrebbero considerato l'iPhone una tecnologia aliena. Ma pensiamo anche alla nostra vita quotidiana: tutto sta correndo molto in fretta e spesso ci manca una visione del futuro in grado di guidare le nostre decisioni di oggi.

Come è possibile comprendere il cambiamento in

atto in questi anni caratterizzato da una costante, massiccia e crescente adozione di tecnologia da parte di un numero sempre maggiore di persone? E come capire cosa sia più conveniente, utile e interessante dell'innovazione che permea la vita di tutti i giorni per singoli, famiglie, organizzazioni e aziende?

Questo libro, scritto da un manager dell'industria dell'information technology con la passione per lo sviluppo software, i media e tutto quanto è digitale, indaga tematiche che non sono certo nuove ma che i nuovi strumenti obbligano a guardare in modo diverso.

Per la prima volta, infatti, l'umanità si trova nella condizione di analizzare processi decisionali di qualsiasi genere - dai più semplici ai più complessi - usando strumenti nuovi, accessibili a chiunque e in grado di descrivere la realtà circostante in modo molto più chiaro e preciso che in passato.

Perché leggerlo? Cosa c'entra l'evoluzione tecnologica con il buon senso? E perché dovremmo avvicinarci alla fine dell'era del buon senso? Il titolo scelto non va inteso alla lettera, come il termine di un'epoca. Piuttosto che di una fine, si tratta dell'ingresso in un nuovo periodo storico caratterizzato da strumenti digitali sempre più sofisticati. Attraverso numerosi esempi concreti l'autore evidenzia - e auspica - come i nuovi comportamenti fortemente influenzati dalla tecnologia contribuiscano a costruire processi decisionali più solidi e un'organizzazione sociale nel complesso migliore.

Alberto Viola
A Gemba!

Angelo Guerini e Associati, 2012 - euro 18,50 - 157 pagine
www.guerini.it



Le cose si imparano sul posto di lavoro: in giapponese, 'a Gemba'.

'Gemba' è il reparto, il luogo della produzione materiale di un oggetto, dove ogni singola componente del processo produttivo deve essere regolata da operazioni semplici, chiare e ordinate. Andare 'A Gemba' è quindi determinante se si vogliono vedere

ed eliminare, problemi e sprechi. Concepito per l'uso pratico nel lavoro quotidiano, questo agile manuale è completo di tutte le informazioni necessarie per chi vuole applicare il sistema 'lean' (produzione snella) all'interno del proprio reparto; è uno strumento operativo, in formato tascabile, semplice e innovativo, per passare velocemente dalla teoria alla pratica.

Una guida breve ma completa, dedicata a tutti coloro che intendono orientare la propria attività al miglioramento continuo (Kaizen), seguendo il modello del Lean Production System.

Questa guida si inserisce all'interno delle iniziative di celebrazione dei 50 anni di attività del Gruppo Galgano, società di consulenza a capitale interamente italiano, tra le più affermate in Italia al servizio dell'economia nazionale con forte orientamento ai risultati.

Perché leggerlo? Per l'approccio pragmatico a un tema non certo semplice. Il volume, infatti, è articolato in cinque parti: la prima descrive i principi e le linee guida da seguire in ogni intervento di miglioramento; la seconda elenca i principi operativi del modello di riferimento per il miglioramento continuo; la terza mostra quali sono gli strumenti principali per il miglioramento, con l'ausilio concreto di esperienze sul campo; la quarta spiega come organizzare gli interventi per ottenere risultati notevoli in poco tempo; la quinta, infine, è costituita da un glossario che racchiude i principali termini di cui si compone il Lean Production System.

Sharp ha annunciato la nomina di **Albertico Lissoni** a vice president Sharp Consumer



Electronics Europe, con responsabilità per i prodotti audio/video. Nella sua nuova posizione, Lissoni entra a far parte dell'European management board e dell'European executive board di Sharp.

L'attività si svolgerà tra Milano e Barcellona, dove è stato stabilito il nuovo consumer electronics competence center, a sottolineare il nuovo modello operativo pan europeo di Sharp. Da ottobre 2005 a oggi Lissoni ha ricoperto la carica di direttore marketing consumer goods di Sharp Italia, mentre in precedenza ha lavorato in LG e Philips.

Sharp
www.sharp.it

Il consiglio direttivo di Confindustria Digitale, la federazione di rappresentanza dell'industria



ICT nata a giugno 2011 con l'obiettivo di promuovere lo sviluppo dell'economia digitale in Italia, ha nominato **Roberto Bedani** nuovo direttore della federazione, che subentra a Federico Barilli.

Laureato in Giurisprudenza, classe 1963, Bedani vanta un'importante esperienza nelle rappresentanze confindustriali dell'ICT, avendo ricoperto dal 2004 al 2009 la carica di segretario generale dell'associazione ICT & CE di Anie, per poi passare alla direzione di Anitec, l'associazione delle imprese manifatturiere di informatica ed elettronica di consumo.

Confindustria digitale
www.confindustriadigitale.it

Theresa Caragol, 17 anni di esperienza nella gestione delle relazioni con il canale



e i distributori nel segmento del networking all'interno di aziende come IBM, Nortel, Bay Networks e, più di recente, Ciena, è il nuovo vice president worldwide channels di Extreme Networks.

Theresa Caragol, sarà responsabile della definizione strategica e dell'implementazione a livello mondiale di iniziative e programmi rivolti a oltre 700 partner in più di 50 paesi, con l'obiettivo di aumentare la penetrazione delle soluzioni di Extreme Networks nei mercati strategici del cloud, delle reti campus mobili e del data center.

Extreme Networks
www.extremenetworks.com

CWS Soluzioni Informatiche, azienda tutta italiana che opera da 25 anni nel settore ICT, rafforza il proprio management con l'ingresso



di **Alessandro Carluccio** in qualità di direttore commerciale e Gioacchino Torino in veste di direttore di produzione e service line manager. Carluccio entra in CWS con il mandato di occuparsi del marketing, della pianificazione delle vendite e della profittabilità di un'azienda impegnata in una forte opera di rinnovamento che punta a crescere ulteriormente nei segmenti della system integration, della gestione delle applicazioni e della consulenza, avviando nel contempo lo sviluppo di nuovi progetti.

Cws
www.cws.it

Panasonic Computer Product Solutions annuncia la nomina di **Francesco Baldrighi** a



partner account manager, il cui impegno andrà a rafforzare lo sviluppo della vendita indiretta dei prodotti Toughbook in Italia. Classe 1978, dopo aver iniziato la carriera in IBM nel 2002, Baldrighi ha rivestito ruoli di primaria importanza nelle strutture commerciali di numerose aziende IT, unendosi alla squadra di Panasonic dopo una breve esperienza in LG Electronics.

La nomina s'inserisce nella strategia di distribuzione perseguita a livello globale dalla multinazionale nipponica, che mira a dare maggior spazio alla vendita indiretta.

Panasonic
www.panasonic.it

La Polonia sembra non risentire della recessione che attanaglia molti paesi dell'Unione Europea:



nel 2011, infatti ha registrato un aumento del Pil di circa il 4% e per il 2012 è prevista una crescita attorno al 4,2%. È anche per questo che Socomec UPS, società specializzata in soluzioni per

l'alimentazione elettrica di applicazioni critiche, ha deciso di aprire una nuova country unit con sede a Varsavia, affidata a **Piotr Wójcik** in qualità di general manager. L'azienda intende così offrire a clienti e partner una piattaforma d'offerta più completa, che oltre alla vendita comprende una ampia gamma di servizi pre e post vendita.

Socomec UPS
www.socomec.it

Xerox annuncia la nomina di **Jean-René Gain** a country general manager, presidente



e amministratore delegato di Xerox S.p.A. e direttore della divisione Large Enterprise Operations di Xerox in Italia. Entrato in Xerox nel 2005 in qualità di general manager della divisione Xerox Global

Services (XGS) per la regione Sud Europa, nel corso degli anni ha ricoperto diversi ruoli internazionali. Laureato in ingegneria meccanica al Politecnico di Milano, prima di entrare in Xerox Gain ha ricoperto le cariche di presidente europeo della società di outsourcing documentale Recall e di managing director per l'Italia di Intergraph.

Xerox
www.xerox.it

CommVault nomina **Roberto Massoli** channel manager della filiale italiana. In questo

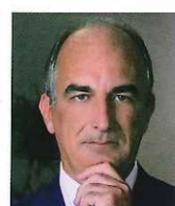


ruolo, avrà il compito di coordinare le attività commerciali dedicate ai partner, ai distributori e agli OEM. Prima del suo ingresso in CommVault, Massoli ha lavorato come advisory technical consultant in EMC, esperienza alla quale è approdato

dopo 5 anni in Symantec. La nomina di Roberto Massoli, il cui compito sarà quello di ampliare il canale esistente con l'ingresso di nuove realtà e rafforzare e rendere ancora più proficui i rapporti con i partner già in essere, si inserisce in un più generale rafforzamento delle attività e strutture di canale di CommVault.

CommVault
www.commvault.it

Ennio Ceccarelli, laureato in ingegneria elettronica e delle telecomunicazioni presso l'Università di Roma, è il



nuovo country leader server & storage systems di Oracle Italia. In tale ruolo Ceccarelli sarà chiamato a rafforzare il posizionamento sul mercato italiano dell'offerta hardware dell'azienda. Ceccarelli vanta una lunga carriera nell'Information Technology. Approda in Oracle Italia dopo un'esperienza in HP, dove ha ricoperto la carica di technology services sales director e, successivamente, quella di country manager technology services nell'ambito della divisione enterprise business. Prima di entrare in HP, ha lavorato per 20 anni in IBM.

Oracle Italia
www.oracle.it