

## Economia

# Teamsystem si compra Skylab È il quarto shopping in Piemonte

L'ad Leproux: una regione di eccellenze, qui troviamo le competenze per crescere

«Questa è una regione di eccellenze nel panorama italiana e infatti qua troviamo tutte le competenze che ci servono per crescere». Le ultime portate a bordo dal colosso dei software Teamsystem sono quelle della Skylab di corso Vittorio Emanuele II, società specializzata nella digitalizzazione dei processi di amministrazione delle risorse umane. Con questa acquisizione il big marchigiano dell'hi-tech arriva a contare ben quattro acquisizioni in Piemonte (le altre sono state Evolution Fit, Euresis e Lira), in uno shopping seriale che dal 2015 l'ha vista protagonista di ben 21 operazioni.

«La partnership con Teamsystem agevolerà la diffusione sul mercato di una nuova soluzione integrata in cloud, in grado di coprire totalmente il ventaglio dei processi legati al settore delle risorse umane — spiega Claudio Brunod, fondatore e ceo dell'azienda torinese —. L'offerta di Skylab comprende, oltre a Together, anche Andromeda, soluzione di time & cost management. Lavoreremo in-



sieme per accelerare la crescita che ci ha caratterizzati negli ultimi anni, sia a livello di mercato che di nuovi sviluppi tecnologici».

Skylab è nata nel 2006 e oggi conta 70 dipendenti per un fatturato che si aggira intorno ai 5 milioni di euro: suo core business è la promozione di tecnologia proprietaria e servizi legati all'automazione e alla digitalizzazione dei processi hr,

ovvero gestione del personale, sua carriera e obiettivi, presenze, conteggio ed erogazione di benefit, coordinamento e selezione di nuova forza lavoro. Oggi Teamsystem ne ha comprato il 60% delle quote societarie per poi salire fino al 100%. «Skylab rientra nel percorso di crescita che stiamo facendo — commenta Federico Leproux, ad di Teamsystem —. La società sta cambiando, i

giovani che arrivano hanno più aspettative, si confrontano con l'esterno, fanno benchmark e vogliono un posto di lavoro dove son gestiti in maniera ordinata e con chiarezza. E gestirli bene diventa uno strumento competitivo per attrarre talenti».

Il concetto è chiaro: la trasformazione digitale della gestione delle Risorse Umane rappresenta un segmento particolarmente strategico su cui investire, poiché si prevedono tassi di crescita interessanti nel prossimo futuro. E poi il lavoro scarseggerà anche tra i ragazzi, ma chi lo cerca (e lo trova), desidera nuovi paradigmi. «Si tratta di una grande opportunità per le pmi, in quest'ottica il processo di innovazione aziendale va a cercare eccellenze di prodotto da poter integrare con la nostra offerta per i nostri 1,3 milioni di clienti in Italia — continua Leproux —. Non ci basta più quello che facciamo internamente, serve introdurre nuove skills e nuovi modi di vedere per rispondere anche alle esigenze di una generazione nata con il digitale».

**Andrea Rinaldi**  
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Chi è



● Federico Leproux, Ceo di TeamSystem dal 2007

● Ha una laurea in Ingegneria Meccanica alla Sapienza

● Ha lavorato in McKinsey & Company e Bain & Company

## Export a 543 milioni

### Auto e food, Sud Est asiatico il nuovo Eldorado

La guerra dei dazi tra Cina e Stati Uniti minaccia il commercio globale? Per chi teme contraccolpi si possono aprire nuove possibilità nel Sud Est asiatico, ovvero in Brunei, Cambogia, Filippine, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Singapore, Thailandia e Vietnam. «È molto importante che noi entriamo in questo mercato, ma è difficile che lo possano fare le imprese piccole. Abbiamo però un tessuto di medie imprese che hanno una grandissima capacità». Parola di Romano Prodi, unico europeo nel board del Boao Forum for Asia e ieri mattina presente al To-Asean business day organizzato dalla Camera di Commercio e dall'Università di Torino. E a cui partecipano 130 aziende del nostro territorio. «Dobbiamo fare le cose che sappiamo fare: meccanica, tecnologia, automazione, alimentare e moda. Dobbiamo lavorare nella nicchia con l'obiettivo di elevare qualità e innovazione», ha puntualizzato l'ex premier.

Sbocchi ve ne sono anche per le aziende piemontesi, sostiene Beniamino Quintieri, numero uno di Sace, controllata di Cassa Depositi che sostiene l'internazionalizzazione del tessuto produttivo italiano. «Soprattutto per automotive e agroalimentare, l'area Asean cresce del 5% all'anno, ha una popolazione di 650 milioni, è la terza più grande dell'Asia, dunque da monitorare». Se nel 2018 l'interscambio italiano verso il Sud Est asiatico valeva 16,4 miliardi, quello piemontese si è attestato a 1,35 miliardi di euro, in aumento entrambi del 2% rispetto all'anno precedente. L'anno scorso le vendite piemontesi in zona Asean sono però scese del 2% a 543,1 milioni. Sono i macchinari (il 28,1%) a trainare le esportazioni verso l'area, seguiti dai prodotti chimici (il 16,5%) e da quelli alimentari (il 13,4%). Per le importazioni, si acquistano soprattutto prodotti di attività manifatturiere (il 21,7%), alimentari (il 15,3%) e tessili (il 12,3%). «Questi Paesi sono hub inseriti nelle catene globali del valore — specifica Giuseppe Gabusi, docente di International political economy all'Unito —, con la guerra commerciale tra Xi Jinping e Trump molte imprese pensano ad altri sbocchi. Il Vietnam ad esempio ne ha beneficiato perché ha attirato la produzione di molte aziende preoccupate che il loro "Made in China" non potesse essere venduto negli Stati Uniti».

**A. Rin.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Oggi l'assemblea alla Nuvola Federmanager lancia il progetto Mitico e pensa al bis con l'Ui

Oggi alla Nuvola Lavazza i 5.800 quadri associati a Federmanager Torino si danno appuntamento per la loro assemblea annuale. Un'occasione di confronto ma anche la presentazione di una novità: verrà infatti illustrato il progetto «Mitico», nato per portare — grazie alla collaborazione con Confindustria Canavese — l'innovazione nelle pmi che ancora stentano a fare lo scatto hi-tech. L'iniziativa vuole far nascere nuove progettualità e creare «l'abitudine» a innovare, aiutando l'azienda a stare al passo con i tempi grazie alla presenza di una figura di riferimento dedicata all'innovazione. È stato perciò costituito un gruppo di innovazione interaziendale, formato da 8 giovani (1 per ogni impresa individuata) orientati al miglioramento, di prodotto, di processo, di mercato. Starà a loro apprendere e poi far germogliare nelle imprese dove lavorano i semi del futuro dell'industria. A coordinarli è stata chiamata Raffaella Ferrantino, associata a Federmanager, componente del gruppo Minerva di Torino e già componente del gruppo Yes4TO. «Credo fortemente che ci sia un gran bisogno di sviluppare nelle aziende e più

in particolare nelle pmi "progettualità innovative", linfa vitale per la competitività aziendale nel contesto attuale di mercato», dice lei.

«È un tentativo di creare valore entro varie composizioni aziendali — specifica Renato Oscar Valentini, presidente di Federmanager Torino —. Stiamo sviluppando un progetto analogo con l'Unione Industriale di Torino, si chiama Im.Presa-Innovation Manager Impresa e cerchiamo di stimolare, sempre con dei manager, quelle imprese che hanno capito la necessità di innovare anche grazie al Digital Innovation Hub. Potremmo partire già da dopo l'estate, ce lo auguriamo».

Non è un caso se la serata di oggi si intitola «Sfide sostenibili innovative e internazionali - Manager del futuro: etici, innovativi, ambientali». Un tema che sta a cuore all'associazione torinese e su cui si confronterà con l'economista Giulio Sapelli; il vicepresidente del gruppo Lavazza, Marco Lavazza; il presidente della comunità cinese italiana, Paolo Hu-Shaogang e il consulente di Banca Generali, Filippo Di Leone.

**A. Rin.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**LA CERTEZZA DI SCEGLIERE BENE**

**Rossella Alessandra Lino Giglio Isabella Andrea**

**ACQUISTIAMO DIPINTI e ANTIQUARIATO:**  
MOBILI e DIPINTI ANTICHI, DIPINTI DELL'800 e DEL '900, SCULTURE, MOBILI FRANCESI CON BRONZI, LAMPADARI, DESIGN, ARGENTERIA, BRONZI, CORALLI, VASI CINESI, ANTIQUARIATO ORIENTALE, INTERE EREDITÀ, ECC.

Valutazioni gratuite e veloci | Visite a domicilio in tutta Italia | Network di esperti | Pagamenti immediati | Assistenza completa

**CHIAMACI ORA o INVIA DELLE FOTO:**  
Galleria: 02 29.40.31.46 | Whatsapp: 335 63.79.151  
info@antichitagiglio.it

**LINO GIGLIO È ISCRITTO AL RUOLO DEI PERITI ED ESPERTI n. 12101 ALBO DEL TRIBUNALE DI MILANO**

**Giglio** ANTICHITÀ GIGLIO di Lino Giglio  
Via Carlo Pisacane, 53 - 20129 Milano  
Sito web: [www.antichitagiglio.it](http://www.antichitagiglio.it)

© RIPRODUZIONE RISERVATA