

In house

BINI (IBM), L'ALGORITMO DEL VALORE

Frontiere

INTELLIGENZA ARTIFICIALE: ECCO COSA C'È IN BALLO

Il report

ENERGY, IL MERCATO CRESCE DEL 30%

Empire state of law

CUSIMANO: «CERCO DI LASCIARE IL SEGNO»

Spotlight

EQUITA ACCELERA NELL'INVESTMENT BANKING

Speciale

LEGALCOMMUNITY ENERGY AWARDS 2019

Kitchen confidential

A TAVOLA, I FORMAT VALGONO 2,5 MILIARDI

AVVOCATI SALARY GUIDE

2019

In calo (-8,5%) la retribuzione media dei collaboratori negli studi d'affari attivi in Italia. Il tirocinio parte da 16mila euro (-18% rispetto a due anni fa). Salgono i compensi per i salary partner (+20%)





SILVIA BOLZONI

NIENTE BUSINESS PLAN, MA ORIENTAMENTO ALLE PERSONE

A colloquio con Silvia Bolzoni. ZetaService è «un'azienda che non ha paura di inserire il termine "cuore" nel suo lessico»

di odile robotti*

Silvia Bolzoni è l'imprenditrice (premiata anche con la Mela d'Oro dalla Fondazione Bellisario) alla guida di ZetaService, società conosciuta per i servizi di amministrazione del personale (1 milione di cedolini elaborati all'anno). Attribuisce il proprio successo all'attenzione per i collaboratori ancor prima che ai clienti (questa non è una cosa da tutti) e pensa che occuparsi delle persone con cui si lavora sia un fattore chiave di successo, ma che per funzionare richieda ascolto vero. Secondo Bolzoni sarebbe un errore per le donne esibire freddezza e distacco nelle relazioni interpersonali per competere con gli uomini. Meglio fare leva su empatia e vicinanza, credere in sé stesse e fare ciò che appassiona. Se ci si mette l'anima fino in fondo, i risultati arrivano: parola di Silvia.

Come sei arrivata dove sei oggi?

Subito dopo gli studi ho iniziato il mio percorso all'interno del mondo dell'amministrazione del personale entrando a far parte di uno studio di consulenza. Dal confronto con numerose realtà aziendali, intuisco che l'outsourcing delle paghe stava diventando un'esigenza impellente per il mercato italiano. Così, alla fine degli anni '90, lascio il gruppo per il quale stavo lavorando per dedicarmi allo sviluppo commerciale del Payroll Outsourcing presso una multinazionale del settore. Con il bagaglio di questa importante esperienza, con la consapevolezza di aver compreso pregi e difetti dei competitor di questo mercato nel 2003 e soprattutto dopo esser stata "rimproverata" per il mio eccessivo orientamento

al cliente, ho deciso di creare una nuova società specializzata in paghe e amministrazione del personale in outsourcing e di fare dell'orientamento alle persone il punto di forza della mia azienda. Così sono partita... niente business plan, niente strategie, niente fogli di calcolo.. ed eccomi qua!

Cosa significa per te leadership femminile?

La nostra è una azienda al femminile, ossia un'azienda che è in grado di valorizzare le caratteristiche tipicamente femminili, come l'ascolto, l'empatia, la cura, facendone il proprio punto di forza. Un'azienda che non misura il tempo ma i risultati, le idee e l'impegno. È un'azienda che non vede nei suoi collaboratori solo dei professionisti al lavoro ma che è in grado di indagare, ascoltare e comprendere anche il loro vissuto personale, che non ha paura di inserire il termine "cuore" nel suo lessico. La leadership al femminile accentua caratteristiche come la predisposizione alla collaborazione, alla relazione, alla creatività, elementi che possono sicuramente portare un grande giovamento alle imprese e di conseguenza all'economia in generale. Zeta Service è composta all'80% da donne – gli uomini rivendicano simpaticamente le quote azzurre – e io sono convinta che questa forte presenza abbia contribuito nel tempo a connotare il carattere della nostra azienda.

È diversa da quella maschile?

In cosa?

Certamente, perché le donne sono inclini per natura a fare rete, a confrontarsi, a cooperare e questo continuo scambio genera



idee, iniziative, nuove visioni e nuovi modelli organizzativi. In Zeta Service, vista la percentuale di donne, questo meccanismo è amplificato e anche gli uomini dell'azienda ne sono contagiati positivamente.

Di cosa sei orgogliosa?

Di veder crescere di anno in anno, sempre più, Zeta Service e di poter offrire a tanti giovani una possibilità di lavoro.

Cosa ti ha permesso di avere successo?

L'aver messo al centro della mia attenzione i collaboratori ancor prima dei clienti. Penso che l'attenzione alle persone sia una qualità fondamentale per tutte le aziende. Ma per coinvolgerli devi saperli ascoltare, comprendere anche le loro aspettative, i loro desideri, comprendere anche i loro stati d'animo, sono persone. E le persone che lavorano in ZS hanno una grande responsabilità: ogni mese elaborano circa 100.000 buste paga! Per fare un buon lavoro, devi metterle nella condizione di stare bene. Così abbiamo introdotto dei servizi e dei benefit ad hoc per prenderci cura

l'uno dell'altro, come ad esempio il maggiordomo aziendale che si occupa delle piccole commissioni quotidiani, del ritiro degli acquisti on line, della manutenzione della propria auto, ecc.

Un consiglio che daresti a te stessa da giovane?

A Silvia da giovane consiglieri di credere ancora di più in me, irrobustendo la fiducia in me stessa senza farmi intaccare dai piccoli incidenti di percorso e soprattutto di non lasciarsi mai influenzare dal giudizio altrui.

Un errore che le donne devono evitare?

Pensare che per competere con gli uomini occorra imparare ad avere maggiore freddezza e distacco nelle relazioni interpersonali.

Un consiglio alle giovani donne?

Consiglierei di seguire le proprie passioni. Di fare ciò che più le gratifica e di farlo bene, mettendoci l'anima, cercando di stupire...Così facendo, i risultati arrivano! 🍷

**Amministratore unico di Learning Edge*