

A diverse group of people, including a baby in a 'CHAMP FROG' beanie, a man in a grey hoodie, a bald man, and a woman in a patterned hijab, standing together in an indoor setting.

Conosci
me
stesso

30 anni fa...



**L'immigrato costituiva
una risorsa:**

svolgeva attività che gli
Italiani non **volevano**
fare.

Oggi...



Nonostante la grave crisi occupazionale alcune attività continuano ad essere rifiutate dai nostri connazionali pur in presenza di una forte domanda.

Perché tanti sono in strada?

Una persistente difficoltà di fare incontrare domanda e offerta, unita oggi alla **percezione negativa** verso i migranti, limita fortemente la loro possibilità di svolgere lavori, **anche quelli sgraditi agli Italiani**



Contesto e sue criticità

- **Pregiudizio** da parte delle Aziende nei confronti dell'individuo (forse è un delinquente, potrebbe essere un terrorista)

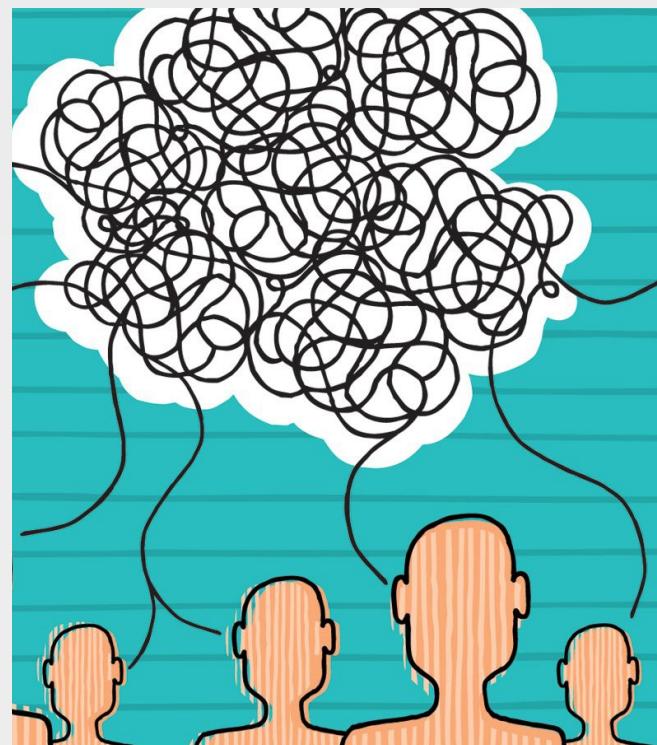


- • **Inesperienza** delle Organizzazioni Umanitarie locali a fornire ai migranti un supporto professionale per la ricerca di un lavoro che vada oltre l'aiuto filantropico del soddisfacimento dei bisogni primari.
 - **Incapacità** del Migrante di presentarsi e valorizzare le sue competenze, in sostanza di promuoversi efficacemente



Risultato: mondi che non si parlano

1. **Le Aziende** non hanno interlocutori qualificati per trovare le risposte adeguate a specifiche necessità (lavori umili e/o particolarmente faticosi o particolari) neanche nelle strutture specializzate
2. **Le Organizzazioni Umanitarie** (Centri di Accoglienza, Caritas, Onlus, etc.) non hanno le competenze per valutare, profilare e valorizzare le specifiche competenze disponibili
3. **I Migranti** non riescono a fare emergere le loro competenze distintive e il loro patrimonio professionale



La nostra soluzione: "Approdosicuro"

Nasce ***Approdosicuro***, con lo scopo di:

1. **Aiutare le Aziende** ad identificare le figure professionali più idonee alle loro necessità, superando pregiudizi e luoghi comuni.
2. **Formare gli Operatori delle Organizzazioni Umanitarie** a dialogare professionalmente coi migranti per comprendere e valorizzare le loro competenze anche attraverso progetti mirati di formazione/lavoro
3. **Supportare i Migranti** nella redazione di Curriculum adeguati e veritieri e



L'idea che fa la differenza: verificare le competenze

- Grazie alla esperienza dei Manager collegati all'iniziativa, *Approdosicuro* sarà in grado di verificare le competenze lavorative dichiarate dai Migranti per

*incoraggiare le Aziende a superare
ogni remora e assumere il personale
“giusto” per le loro necessità*

*Trasformando «il problema» in
opportunità*

- Al contempo, *Approdosicuro* formerà gli



Un database cui attingere per qualsiasi necessità

Approdosicuro creerà un **database**, efficace e costantemente aggiornato in modo che alle richieste dei datori di lavoro possano corrispondere solo i profili più adeguati



Gli Operatori, attraverso l'utilizzo professionale dello strumento, potranno soddisfare pertanto le esigenze di manodopera delle Aziende.

Ambito di intervento

Migranti **regolarizzati** o in fase di **accoglienza** (altre fasce deboli) in carico a

- Centri di 2° Accoglienza
- Caritas
- Altre strutture



Emilia Romagna



Social Impact Assessment

Obiettivi attesi - 1

Qual è l'obiettivo dell'idea? Qual è lo scopo dell'attività?

- L'obiettivo dell'idea è quello **di aumentare la percentuale di occupazione di immigrati** (e delle fasce deboli italiane) attualmente in carico ai centri preposti.
- Lo scopo dell'attività è creare un **modello organizzativo replicabile** (risorse umane, metodo e strutture) in grado di favorire **l'incontro tra domanda e offerta** con elevata probabilità di successo

Social Impact Assessment

Obiettivi attesi - 2

Attraverso quali attività il tuo modello di business pensa di raggiungere gli obiettivi su elencati?

- Definizione della metodologia
- Formazione degli operatori
- Formazione mirata al migrante
- Gestione del profilo del migrante

Quali risultati pensi di raggiungere nel breve e lungo termine?

- Breve termine:

ESG - Environmental, Social, Governance



Elenca le ricadute addizionali (ambientali, sociali e di governance) non obiettivi principali del tuo modello di business che potrebbero essere generati:

- Depotenziamento del conflitto sociale (il sottoprodotto del progetto e la replicabilità su altre categorie deboli del nostro paese)
- Creazione di nuove figure professionali (esempio: montatore di impianti in paesi arabi o africani).

Elenca le ricadute negative che la tua idea potrebbe generare su ambiente, società e governance:

- *Nessuna*

ESG - Environmental, Social, Governance



Elenca le ricadute addizionali (ambientali, sociali e di governance) non obiettivi principali del tuo modello di business che potrebbero essere generati:

- Depotenziamento del conflitto sociale (il sottoprodotto del progetto e la replicabilità su altre categorie deboli del nostro paese)
- Creazione di nuove figure professionali (esempio: montatore di impianti in paesi arabi o africani).

Elenca le ricadute negative che la tua idea potrebbe generare su ambiente, società e governance:

- *Nessuna*

I presentatori del progetto



Andrea Molza

Andrea, nasce nel 1961, avvocato ha maturato esperienze di direzioni del personale in importati multinazionali Italia e all'estero. Da 12 gestisce una società di ricerca e selezione di personale manageriale. È stato Presidente dell'Associazione dei Dirigenti Industriali di Bologna e in quel ruolo ha realizzato con successo progetti di reinserimento di profili manageriali in azienda



Giovanni Lamenza



Sergio Guastella

Sergio è un ingegnere nato nel 1953. Ha maturato una grande esperienza in ambito multinazionale lavorando spesso a progetti innovativi e gestendo team complessi. In Italia e all'estero. Leader carismatico, sa motivare le persone traendo il meglio da ciascuna di esse. È sposato, ha tre figli e quattro nipoti.



Claudio Bevini

Claudio Bevini nasce nel 1957 a Bologna laureato in Scienze Politiche, successivamente diploma in Counselling; ha maturato varie esperienze in ambito Industriale, Responsabile di un Training Center; Referente commerciale per lo sviluppo dei prodotti e dei mercati. L'ultima esperienza. Sales manager in ambito Industriale