

# LA MANAGER DEGLI UFFICI SU MISURA



**Irma Garbella** è amministratore delegato di Mondoffice.

**A tu per tu con Irma Garbella, amministratore delegato di Mondoffice, leader in Italia nella distribuzione di prodotti e soluzioni per gli ambienti di lavoro e associata a Manageritalia Piemonte e Valle d'Aosta.**

**Cosa significa oggi essere amministratore delegato in un'azienda che opera nella vendita di prodotti e servizi per gli ambienti di lavoro?**

«Un amministratore delegato è uno skipper e insieme timoniere. Mantenere la rotta è il nostro compito primario. Ma anche prendersi la responsabilità di modificarla per non mettere a rischio tutto l'equipaggio e il viaggio in sé. Perché l'equipaggio è il valore e il viaggio una preziosa occasione di crescita collettiva».

**Quali sono i punti di forza da mettere in campo?**

«Assortimento vastissimo, logistica e magazzino impeccabili, servizio clienti chiave nella consulenza telefonica e la volontà di mantenere alto il livello di motivazione interna, valorizzando le persone e le comunità, creando percorsi di formazione, impegnandosi nei temi della responsabilità sociale d'impresa, valorizzando i territori e i luoghi».

**Come dare contributo e valore a un'azienda come la sua?**

«Verrebbe facile dire che occorre investire nelle nuove tecnologie, ma prima di tutto sono le persone a fare la differenza. Stiamo per inaugurare un bellissimo percorso di salute nel nostro bosco, davanti alla nostra azienda. Un luogo ideale per depurare, anche solo per momenti brevi, mente e fisico».

**Lei è la prima figura femminile ai vertici di Mondoffice, azienda che conta oggi 500mila clienti. Cosa vuol dire oggi essere donna manager?**

«Interessante che nella nostra lingua un uomo venga definito semplicemente manager e una donna abbia bisogno di questa sottolineatura. Vuol dire che noi donne manager dobbiamo impegnarci insieme per generare un nuovo linguaggio d'impresa, per guidarla su basi contemporanee. Convinse che crescere sia un verbo collettivo a favore di tutti e il successo, strettamente connesso all'etica, diventa

semplicemente merito. Insomma, ci aspetta molto da fare, ma noi donne sappiamo essere molto tenaci, determinate e forse meno pazienti di ciò che vuole la leggenda».

### Come si è sviluppata la sua carriera e quali i passaggi e punti di forza che l'hanno portata a questo livello?

«Sono in Mondoffice da oltre 20 anni, ma ho maturato esperienze internazionali con l'entrata del colosso americano Staples nella compagine societaria e poi del Fondo Americano Cerberus. Oggi, da un anno, siamo parte di Raja, leader europeo nel packaging, un solido gruppo francese tutto al femminile che mi sta consentendo di fare esperienze nuove e motivanti. Ho sempre messo il sapere alla base di ogni mio passo. Se non sono certa, prima ascolto, poi studio e poi decido. Quando sbaglio lo riconosco. Penso che anche questo sia da considerarsi un punto di forza».

### Come presidiare un settore come questo che cambia a vista d'occhio e con la velocità della luce?

«Con l'ascolto, l'organizzazione, la flessibilità, la conoscenza. Ma soprattutto con grandissimo lavoro di squadra per essere specialisti di tutto».

### Cosa fare per crescere professionalmente?

«Penso che la crescita professionale, quella che intendo per me e tutti

di Mondoffice, non possa avvenire se non accompagnata da una costante crescita personale. Chiamiamola crescita sostenibile, anche se il termine comincia ad essere un po' abusato, come l'aggettivo "olistica", che calzerebbe perfettamente».

### Cosa le e vi ha insegnato l'emergenza Covid per il futuro?

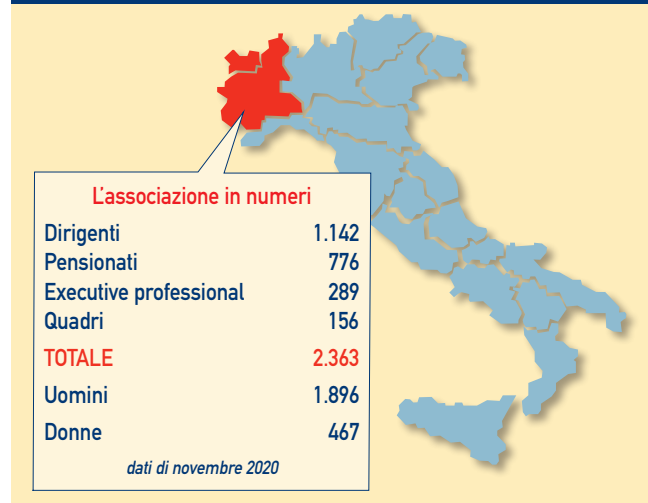
«Che abbiamo molta più capacità di reazione e resilienza di quanto pensiamo. Che bisogna sfoderare la solidarietà di cui noi italiani siamo ricchissimi se lo vogliamo. Che tutto è possibile, anche che un tavolino in un bar di periferia con wifi può diventare il tuo miglior ufficio e che la scelta del luogo in cui lavorare può essere una libera scelta se l'obiettivo è fare le cose bene».

### Cosa un amministratore delegato con un'impronta digitale potrebbe portare oggi nelle tante aziende che devono fare la trasformazione digitale?

«Abbiamo imparato che il digitale è tanto ma non è tutto, che la presenza "omnichannel" vuol dire anche costruire una relazione fisica in grado di supportare i nostri clienti in ogni modo, che sia parlando con un operatore dedicato, fornendo un servizio di montaggio di mobili».

### Lei vive a Biella, che ambiente professionale c'è e come sfruttarlo?

«Biella ha un tessuto produttivo storico, ma è anche un territorio in cui piccole realtà agricole sostenibili



li stanno emergendo e startup in cui giovani innovatori digitali hanno voglia di contare e necessità di essere supportati. Investire sul territorio e creare connessioni tra privato, pubblico e sociale è oggi il sistema vincente di un'economia che riparte dal km zero».

### Quali i modi per fare networking con vantaggi per sé e l'azienda magari anche divertendosi?

«Più che di divertimento, parlerei di piacere. Il piacere di conoscere persone e realtà diverse, di scambiare esperienze e di costruire insieme. Saper progettare per dare soluzione a temi complessi è già un modo per pensare a fare networking nel senso più concreto del termine».

### Lei è associata a Manageritalia Piemonte e Valle d'Aosta: che rapporto e quali vantaggi ha?

«Il vantaggio principale è rimanere aggiornati sulle tematiche nuove e innovative. Il nostro ultimo progetto "Da spazi a luoghi" ha preso spunto proprio da un intervento in ambito di responsabilità sociale di impresa: non è potente l'effetto della formazione?».