

Robert D. Putnam
**Capitale sociale
 e individualismo**
**Crisi e rinascita della
 cultura civica in America**

Il Mulino, Bologna 2004,
 pp. 498, euro 35,00

L'insieme di reti sociali e norme di reciprocità che va sotto il nome di "capitale sociale" va erodendosi.

Oltre a esaminare la situazione esistente, Putnam individua anche alcune strade per favorire la ricostruzione del capitale sociale.

Kenneth Pomeranz
La grande divergenza
La Cina, l'Europa
e la nascita dell'economia
mondiale moderna

Il Mulino, Bologna 2004,
 pp. 582, euro 38,00

Perché l'Europa dell'800 ha vissuto un notevole sviluppo economico-industriale, che ha causato la "grande divergenza" col resto del mondo? Per Pomeranz furono soprattutto carbone e commercio con le Americhe a modificare l'economia europea che, nel '700, non era diversa dalla cinese.

Jean-Claude Marie Vigueur
Cavalieri e cittadini
Guerra, conflitti e società
nell'Italia comunale

Il Mulino, Bologna 2004,
 pp. 568, euro 35,00

La militia, nell'Italia bassomedievale, era un gruppo di potere composto da tutti coloro che si dedicavano all'arte della guerra. Vigueur ne ricostruisce i tratti caratteristici e ne ripercorre la vicende.



Genesi allestimenti: la preferenza al contatto umano col cliente

La Genesi snc allestimenti di Passarini e Magagna nasce nel 1992, dall'esperienza di artigiani esperti nel montaggio di stand e dalle capacità dei suoi operatori interni e collaboratori esterni.

Da allora ha sempre avuto un crescendo lavorativo, sia nazionale sia internazionale, grazie al personale qualificato ed esperto nella comunicazione coi vari enti fieristici.

Nel tempo ha imparato ad adattarsi ai cambiamenti che il mercato ha proposto, ed è sempre riuscita a distinguersi, pur essendo gestita esclusivamente dai due titolari, che vogliono seguire personalmente ogni fase: dalla progettazione, al montaggio finale dello stand.

La sede è in provincia di Bologna, facilmente raggiungibile, così da permettere a Genesi di servire, nello stesso tempo, in più manifestazioni, anche estere.

Il motto dell'azienda è: "qualità-prezzo-tempi di consegna".

Molto spesso, quando si parla di qualità, si parla anche di costi eccessivi; oppure, quando il prezzo è troppo conveniente, a rimetterci è proprio quell'immagine di qualità della propria azienda che il cliente vuole trasmettere.

Afferma Erika Magagna: "Da anni manteniamo prezzi stabili e cerchiamo di raggiungere una qualità sempre più elevata, con un giusto rapporto tra i due fat-



tori. Non sempre è facile, soprattutto da quando i prezzi dei materiali sono saliti, ma per fortuna il mercato offre anche molte possibilità di materiali nuovi per gli allestimenti.

Succede che i clienti, prima di firmare un contratto, ti chie-

dano se lo stand sarà pronto prima dell'inizio della manifestazione; noi non solo li rassicuriamo su questo, ma siamo pronti a metterlo per iscritto.

Il problema dei ritardi nelle consegne è sempre più sentito, e non vorrei essere mai nei panni di un espositore che, pronto per la sua fiera, non riuscisse a esporre per colpa dell'allestitore.

Ci mettiamo dalla parte dell'espositore: ci poniamo i suoi dubbi e incertezze; poi lo aiutiamo ad affrontare tutto, dall'inizio alla fine. Questo è la Genesi."

Genesi Snc
 di Passarini & Magagna
 Via Govoni 7
 40066 Pieve di Cento BO
 tel 051975670, fax 051975610
 email info@genesiallestimenti.it
 www.genesiallestimenti.it

