

1983-2013  
30° anniversario



**CRF srl**

Via Monte Cervino, 6- 20149 MILANO  
TEL. 02-48013848 – Fax 02-4819148

Email: [staff@crf-promotion.it](mailto:staff@crf-promotion.it)

Pec: [Crfsrl@pec.it](mailto:Crfsrl@pec.it)

Hhttp: [www.crf-promotion.it](http://www.crf-promotion.it)

P. IVA 06853590153

## 11 FEBBRAIO ACCADDE OGGI:

- ◆ Ø 660 a.C. - Data tradizionale di fondazione del Giappone
- ◆ Ø 49 a.C. - Caio Giulio Cesare oltrepassò il fiume emiliano Rubicone
- ◆ Ø 1531 - Enrico VIII d'Inghilterra viene riconosciuto come capo supremo della Chiesa d'Inghilterra
- ◆ Ø 1809 - Robert Fulton brevetta la nave a vapore
- ◆ Ø 1858 - La Beata Vergine Maria appare a Santa Bernadette Soubirous a Lourdes
- ◆ Ø 1959 - Fa la sua apparizione in TV "Topo Gigio". La sua voce è di Peppino Mazzullo.
- ◆ Ø 1963 - I Beatles registrano 10 canzoni per il loro primo album, tra queste c'è "Please please me"
- ◆ Ø 1975 - In Gran Bretagna, Margareth Thatcher viene eletta capo del Partito Conservatore.
- ◆ Ø 1979 - L'Ayatollah Ruhollah Khomeini prende il potere in Iran
- ◆ Ø 1983 - **Alberto Prina ed Antonella Romito firmano l'atto costitutivo della società.**

## NASCE LA CRF

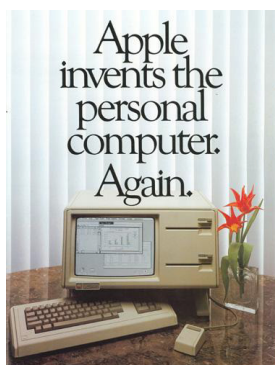
Un po' di storia:

LE CANZONI DEL 1983 singoli più venduti & I FILM PIU' VISTI DELLA STAGIONE 82/83

1. Flashdance - What a feeling - Irene Cara
1. E.T L'extra Terrestre di Steven Spielberg
2. I like Chopin - Gazebo
2. Rambo di Ted kotcheff
3. Vamos a la playa - Michael & Johnson Righeira
3. Amici Miei Atto II di Mario Monicelli
4. Vacanze romane - Matia Bazar
4. Grand Hotel Excelsior di Castellano e Pipolo
5. Say say say - Paul McCartney & Michael Jackson
5. In viaggio con Papà di Alberto Sordi
6. Moonlight shadow - Mike Oldfield
6. Tootsie di Sydney Pollack
7. Juliet - Robin Gibb
7. Scusate il Ritardo di Massimo Troisi
8. Billie Jean - Michael Jackson
8. Testa o croce di Nanni Loy
9. Carletto - Corrado
9. Bingo Bongo di Pasquale Festa Campanile
10. Every breath you take - The Police
10. Sapore di mare di Carlo Vanzina



L'ECONOMIA ED IL LAVORO IN ITALIA NEL 1983:



IL TERZIARIO AVANZATO. diventa il vero protagonista del decennio che inizia proprio con questo 1983, in sordina e senza molte attenzioni da parte dei politici.

Solo alcuni manager hanno iniziato a toccare un vero computer; i primissimi che entrano timidi timidi nelle prime fabbriche, spesso sono usati da chi in casa si è già fatto una buona esperienza di programmazione con i piccoli (per modo di dire) computer amatoriali. Il settore detto dei servizi, ha già superato come addetti quello dell'industria e dell'agricoltura messi insieme.

Solo ora nasce timidamente in Italia il "terziario avanzato", quello veramente legato alla tecnologia, all'istruzione, all'informazione e soprattutto alla formazione della professionalità legata alla nuova scienza della produzione. Ma l'Italia di risorse umane in tal senso (cioè "formatori") è molto carente. Anzi non vede nemmeno il "nuovo strumento". Non sa nemmeno cos'è.

E questo a livello di organismi istituzionali. L'annona non rilasciava licenze a chi voleva vendere Computer. Nelle tabelle della Camera di Commercio (nel 1983!) il nome computer era ancora assente. Le chiamavano macchine da calcolo, quindi per venderle era necessaria la licenza di forniture d'ufficio e una superficie di 200 mq (cioè chi vendeva scrivanie, schedari, calcolatrici, macchine da scrivere).

1983-2013  
30° anniversario



**CRF srl**

Via Monte Cervino, 6- 20149 MILANO  
TEL. 02-48013848 – Fax 02-4819148

Email: [staff@crf-promotion.it](mailto:staff@crf-promotion.it)

Pec: [Crfsrl@pec.it](mailto:Crfsrl@pec.it)

Hhttp: [www.crf-promotion.it](http://www.crf-promotion.it)

P. IVA 06853590153

## IL SETTORE DELLA PTO E DELLA PROMOZIONE



Non esiste la figura professionale del Consulente in PTO. Non ci sono riviste del settore e nemmeno una fiera dedicata. In quegli anni lo spazio espositivo era inserito e confuso all'interno della fiera MACEF E CHIBI a Milano. Era un terreno nuovo e fertile.

Alberto Prina ed Antonella Romito che era sua assistente, incominciano questa avventura, con la convinzione di poter offrire e mettere a disposizione la propria esperienza maturata nel campo degli acquisti, soprattutto per le aziende che incominciano ad affacciarsi al settore delle



promozioni.

La convinzione di saper trovare il fornitore giusto per l'occasione giusta, è la molla che li spinge a mettersi in gioco, lasciando i rispettivi ruoli aziendali per diventare imprenditori.

Antonella racconta:

*"Ricordo il primo giorno di attività, seduta ad una scrivania (due locali in affitto in zona Mac Mahon) con una agenda vuota davanti, ed una domanda muta: "Ed ora, cosa si fa?" Eravamo in grado di cercare e comprare tutto, ma non sapevamo a chi venderlo!"*

*E poi giorno dopo giorno, telefonata dopo telefonata, sono cominciate le prime richieste, i primi clienti e come in un sogno, sono passati 30 anni.*

*Alcuni di quei clienti sono con noi ancora oggi, molti sono stati con noi per un po', altri ne arrivano ancora.*

*Nel 1994 è approdata in CRF la nostra mascotte, un'altra Antonella (Rastelli) (Giusto per far impazzire Alberto quando ci chiama!!!) che si è aggiunta al nostro piccolo staff.*

*Alberto mi ha insegnato sin dal primo giorno in cui incominciai a lavorare con lui i principi fondamentali che ancora oggi sono il segno distintivo della nostra attività. l'onestà, il rispetto reciproco dei ruoli, la considerazione del lavoro altrui, l'etica professionale, il mantenere fede alle promesse anche e soprattutto se non sono scritte.*

*Ed una cosa fondamentale e cioè che gli affari non si possono fare da soli.*

*Un business per essere tale deve essere vantaggioso per entrambe le parti. Fornitore e cliente sono chiamati a collaborare nel reciproco interesse.*

*Oggi tante cose sono cambiate ed a volte non mi riconosco più in questo mondo. Sembra che la memoria di tutti sia diventata molto corta. Arido e squallido mondo degli affari? Non voglio crederci.*

*Alla CRF continuiamo a comportarci come allora, pensiamo che il rapporto personale con il cliente, dare il massimo per accontentare le sue esigenze, siano le cose più importanti. Non promettiamo mai niente che non possiamo mantenere. Tutto questo non ha prezzo.*

*"Il prezzo è quello che paghi. Il valore è quello che ottieni."  
Warren Buffett 1930-, Finanziere americano*

## 2013 – La CRF compie 30 anni

Siamo rimasti quelli di allora, un tantino più conosciuti nel settore, ma ancora dei piccoli Davide con la convinzione che non è necessario essere dei Golia per essere Vincenti!

Per questo vogliamo ringraziare le persone che hanno creduto in noi.

Le nostre famiglie e tutti i clienti e fornitori con cui abbiamo incrociato il nostro destino, soprattutto coloro che sono diventati nostri amici oltre che partner.

Grazie di cuore.