

ORIZZONTI COMUFFICIO

n.25

EDITORIALE

Nascono i comitati di Comufficio

Obiettivo: rappresentare al meglio le peculiarità e le caratteristiche delle varie realtà aziendali rappresentate dall'Associazione.

Comufficio, forte delle richieste dei suoi Associati, successivamente all'Assemblea Generale del 22 maggio 2019 ha deciso di creare degli appositi Comitati in grado di rappresentare le molteplici competenze e peculiarità delle varie realtà aziendali rappresentate. In particolare, sono stati istituiti quattro Comitati: Retail, coordinato da Gabriella Criscuolo, Sistemi di Pesatura, coordinato da Maurizio Ceriani, Office Automation, coordinato da Giuseppe Massanova, e Mobile Payment, coordinato da Marco Rizzoli.

RETAIL

Il Comitato Retail, storica anima portante dell'Associazione, che tocca percentualmente il numero maggiore di iscritti a Comufficio, sotto il coordinamento di Gabriella Criscuolo sta proseguendo con le attività legate al delicato e strategico passaggio dai Misuratori Fiscali ai Registratori Telematici che ha fortemente caratterizzato gli ultimi anni e che richiederà ancora massima attenzione per 'limare' le problematiche tecniche e commerciali che ancora stanno affiorando.

La trasmissione telematica dei corrispettivi e, in prospettiva, la precompilata IVA sono processi che richiedono impegno da parte di produttori e laboratori di installazione ma anche da parte degli esercenti che sono chiamati a una maggiore informatizzazione del proprio punto vendita.

Il Comitato è inoltre fortemente impegnato nella realizzazione di attività formative volte a migliorare e incrementare le competenze tecniche e normative dei laboratori e dei rispettivi tecnici addetti all'attività di installazione e verifica dei nuovi registratori telematici e server telematici.

In questo settore registriamo altresì delle sessioni di incontro permanenti con l'Agenzia delle Entrate e sessioni di approfondimento tecnico con i produttori con cadenza mensile.

SISTEMI DI PESATURA

Il Comitato Sistemi di Pesatura, sotto il coordinamento di Maurizio Ceriani, si trova impegnato sulle attività legate alle evoluzioni degli scenari tecnici e di mercato imposte dal DM 93/2017. Ricordiamo che il periodo di transizione tra la Normativa precedente e quella attualmente in essere è terminato generando (almeno a oggi) una forte riduzione del numero delle aziende autorizzate (organismi accreditati) a operare per la verifica periodica degli strumenti di misura: questa situazione da un lato può favorire chi è riuscito a completare l'iter ma dall'altro richiede una rimodulazione organizzativa per coprire le esigenze del mercato.

Altro aspetto di particolare rilevanza e che sta fortemente impegnando il Comitato Sistemi di Pesatura è legato all'analisi e in alcuni casi addirittura a una nuova stesura, in collaborazione diretta con il Ministero dello Sviluppo Economico, delle schede tecniche che regolamentano l'esecuzione delle verifiche periodiche.

Il Comitato Sistemi di Pesatura è organizzato in due Commissioni: Commissione Organismi di Ispezione e Commissione Fabbricanti Metrici. Il Comitato si è riunito a gennaio e giugno mentre le Commissioni si sono riunite sistematicamente nel corso dei mesi.

segue a pagina 84

Recensioni certificate: il registratore telematico come strumento di innovazione grazie a Reviewup

La nuova soluzione, nata dalla sinergia tra Comufficio, Università e Associazioni di consumatori ed esercenti, è chiamata a giocare un ruolo da protagonista in ambito retail.

Arrivano dal mercato segnali interessanti che riguardano un prodotto in trasformazione: il misuratore fiscale che da emettitore di scontrini è destinato a diventare un terminale intelligente in grado di poter ospitare non solo soluzioni tecniche per il mondo verso il quale è al momento indirizzato, ma probabilmente anche soluzioni software innovative.

La documentazione tecnica rilasciata ora dall'Agenzia delle Entrate parla infatti di un registratore telematico in grado di trasferire i dati degli adempimenti fiscali direttamente a Sogei e da questi rimessi poi ancora a disposizione dell'utente. È già un primo passo che consentirà all'esercente di poter vedere in tempo pressoché reale i dati con i quali si confronta con l'Agenzia.

Ma il punto nuovo è che forse alcuni investitori cominciano

a vedere il Registratore telematico come uno strumento di innovazione per il retail, capace di ospitare cioè soluzioni che affrontano certamente i temi del retail ma ne consentono anche una possibilità di gestione e di ripresa del rapporto con il cliente.

LA SOLUZIONE

Dalla collaborazione fra Comufficio, Università, Associazioni di consumatori ed esercenti nasce la prima soluzione Reviewup che premia e fidelizza gli utenti per le recensioni certificate. Su quali leve lavora Reviewup? Utilizza e sviluppa il patrimonio digitale inespresso del retail: oggi il 60% dei piccoli esercenti locali non sfrutta in maniera adeguata molti degli ambienti digitali in cui sono attivi i loro clienti. Canali e risorse

EDITORIALE - seguito di pagina 83

OFFICE AUTOMATION

Particolarmente attivo nell'ascolto delle esigenze degli Associati (sono interessati circa il 50% degli iscritti a Comufficio), risulta il Comitato Office Automation, presieduto da Giuseppe Massanova. Le attività del Comitato si stanno focalizzando in prima battuta nel consolidamento dei rapporti con Consip (Comufficio è sportello MEPA) che ha richiesto a Comufficio di fornire idee per i prossimi bandi anche in relazione al nuovo CAM (criteri ambientali minimi) con l'auspicio di aumentare la fruibilità di MEPA anche alle PMI.

Altro punto caldo per il Comitato è quello legato ai rapporti con il Ministero dell'Ambiente verso i quali si sta procedendo con l'accreditamento presso il GPP (Green Public Procurement, che emana le direttive sulla salvaguardia dell'ambiente) per poter essere coinvolti alla riunione del prossimo gruppo di Lavoro. Il Comitato ha intavolato un rapporto con l'Associazione ASSO IT ed è particolarmente sensibile alle attività formative e informative (anche legate a Impresa 4.0) oltre che alla ricerca di modalità di supporto economico legate a bandi di finanziamento e alle locazioni dei servizi Office in un mercato sempre più focalizzato sulla 'digitalizzazione dell'azienda'.

MOBILE PAYMENT

Il Comitato Mobile Payment coordinato da Marco Rizzoli sta attualmente lavorando sul tema del collegamento dei pagamenti alla fiscalità con l'obiettivo di presentare all'attenzione dei vertici dell'Agenzia delle Entrate un documento che possa consentire di regolamentare il tema per tutti i segmenti del mercato coprendo

anche quei mercati 'verticali' e più difficili da gestire come taxi, home delivery e, più in generale, tutte quelle realtà commerciali che si avvalgono di POS in mobilità.

Quest'ultimo segmento ha riscontrato un autentico 'boom' e sul mercato si trovano ormai in modo sempre più frequente strumenti dotati di connettività Wi-Fi, a dati mobili o Ethernet che consentono al consumatore una nuova esperienza di pagamento e agli esercenti di incrementare il proprio business anche all'esterno del consueto perimetro dell'esercizio commerciale, diventando di giorno in giorno d'importanza estremamente strategica. La prossima introduzione della cosiddetta 'Lotteria dello Scontrino' a partire dal 1 gennaio 2021 potrebbe dare un ulteriore impulso alla diffusione di questa tipologia di POS in quanto è prevista una maggiore premialità a chi parteciperà al concorso eseguendo pagamenti elettronici.

I LAVORI

Partecipano ai lavori dei comitati gli Associati di Comufficio che ne facciano richiesta o che possono essere invitati ad approfondire aspetti specifici del settore di appartenenza.

L'impegno può prevedere mediamente da 2 a 4 incontri all'anno. Attualmente gli incontri si stanno svolgendo a distanza con collegamenti web.

Fabrizio Venturini
Direttore Generale di Comufficio



se come Google Maps, Facebook e i siti di recensione sono totalmente abbandonanti o non gestiti in maniera efficace. Reviewup è una soluzione che, lavorando su questi strumenti in sinergia con i registratori telematici premia gli utenti per le recensioni certificate, tutela e fa crescere fatturato e reputazione online.

INFLUENCER BOOST

Il motore di Reviewup è il modulo 'Influencer Boost', ecco come funziona:

- 1) L'utente acquista un bene o un servizio presso un esercente;
- 2) Reviewup stampa automaticamente attraverso il registratore telematico sul Documento Commerciale (vecchio scontrino) un premio immediato per l'utente invitando quest'ultimo a scoprirlo rispondendo a un questionario sul punto vendita visitato;
- 3) L'utente riceve il premio e viene registrato automaticamente nella rubrica dei contatti dell'esercente;
- 4) L'esercente grazie a Reviewup seleziona gli utenti più soddisfatti e li coinvolge in una condivisione sui social dell'esperienza positiva in cambio di punti e altri premi ad estrazione

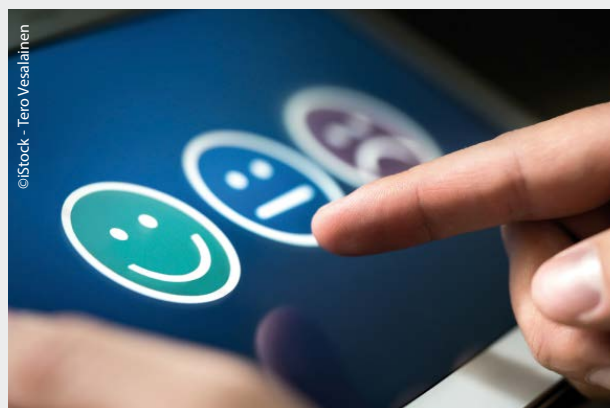
I BENEFICI

Grazie al modulo 'Primi sulle Mappe' la soluzione consente di ottimizzare le presenze su Google My Business e Google Maps dove si concentra ormai l'80% delle ricerche locali degli utenti per prodotti e servizi. E, tramite il Reputation Monitor che raccoglie e analizza tutte le recensioni sul web, consente di monitorare e influenzare la reputazione su tutti i principali siti di opinioni rilevanti per l'esercente.

Una soluzione unica, che valorizza i registratori telematici, contribuendo allo sviluppo del potenziale digitale dei piccoli esercenti oggi più che mai fondamentale per la ricrescita.

Una soluzione che presenta anche un passo avanti da parte dell'esercente nella gestione delle relazioni con il cliente, nella prospettiva di individuare nuove soluzioni per sollecitare il mercato e allo stesso tempo utilizzare lo strumento tecnico per soddisfare quelli che sono gli adempimenti fiscali richiesti.

Da gennaio 2021 gli esercenti saranno attrezzati con questa soluzione e ci troveremo quindi in presenza di un circuito molto ampio di potenziali esercenti che potranno vedere in questa soluzione un passo verso la modernità e l'innovazione. Se chi legge questo articolo svolge attività di laboratorio, non potrà fare a meno di pensare al parco di esercenti che



sta seguendo per le problematiche tipiche del prodotto: aderendo a ReviewUP potrà cominciare a pensare ai clienti in un'ottica di servizi nuovi e anche remunerativi. Superata l'emergenza Coronavirus cambieranno molti processi ma anche molti mondi; e il retail potrà percorrere nuove strade.

ACCEDI ALLA SOLUZIONE

Inquadra ora il QR Code o collegati al link <https://www.reviewup.it/diventa-rivenditore/> per scoprire l'importante opzione Reviewup:



Per approfondimenti scrivere a: marketing@comufficio.it oppure a a.denardis@reviewup.it



I NUOVI ASSOCIATI DA APRILE A OTTOBRE 2020

Ragione Sociale	Città
2F S.n.c. di MANENTE ORNELLA & C.	Spinea (VE)
AB INTEGRA di A. Boldrin & C. S.a.s.	Borgosesia (VC)
ATHILAB S.r.l.	Trento (TN)
BILATRON S.n.c. di Marcello e Fausto Fucili	Terni (TR)
COMPUTER DISCOUNT SORA S.a.s.	SORA (FR)
FRATELLI CARMINATI S.N.C.	Cornaredo (MI)
Galimberti S.r.l.	Gavardo (BS)
LABORATORIO METRICO 2P di Pellico Grazia & Pellico Anna S.n.c.	Fasano (BR)
LABWARE S.p.A.	Civitanova Marche (MC)
NEW CA.MO S.r.l.	Arzano (NA)
PACKITAL S.r.l.	FIDENZA (PR)
REGNICOLI BILANCE di Regnicoli Achille & C. Snc	ASCOLI PICENO (AP)
SERGI LAURA	Stella (SV)
SOS Computer di Rizzo M. & C. S.n.c.	CAIRO MONTENOTTE (SV)
Syntax S.c.a.r.l.	Roma (RM)
TECNOSISTEMI di Zanini Glauco	Riccione (RN)
Uniko Sistemi S.r.l.	MONCALIERI (TO)

La parola agli associati



Alessandro Boldrin,
amministratore di AB Integra

AB INTEGRA

Trenta. Tanti sono gli anni di attività di AB Integra, società che dal 1990 opera nel settore della vendita e del supporto alle macchine per l'ufficio. Un'azienda che è cresciuta nel tempo, seguendo le evoluzioni della tecnologia al fine di offrire i migliori servizi ai propri clienti. Per farlo, AB Integra cinque anni fa ha deciso di integrare alla propria offerta storica lo sviluppo software: uno sviluppo prima verticale e poi orizzontale dedicato specificatamente alla gestione del punto vendita in ambito retail. La scelta si è rivelata vincente e a confermarlo sono i risultati ottenuti dalla società, che grazie a questa nuova proposta – arricchita con moduli aggiuntivi dedicati a determinate categorie di attività – è riuscita a estendere i propri confini e a rafforzare il proprio posizionamento. Entro la fine dell'anno, AB Integra intende ampliare ulteriormente il proprio territorio di riferimento che in questo momento comprende le province di Vercelli, Biella, Verbania, Novara e Torino: un'area, questa, in cui la società attualmente conta oltre 500 clienti che riesce a soddisfare in modo efficiente grazie al proprio team di professionisti.

PUNTI DI FORZA

La garanzia di un servizio di supporto post vendita all'avanguardia, basato su valori di fiducia e lealtà. È questo il maggiore punto di forza di AB Integra, che per essere più vicina ai propri clienti recentemente ha deciso di utilizzare WhatsApp come nuovo canale di relazione: un'opportunità per fornire comunicazioni, informative e aggiornamenti in modo immediato, oltre che per instaurare un rapporto continuativo con il mercato. Non solo. La società crede fortemente nelle possibilità offerte dello smart working, in un approccio al lavoro che valorizzi la qualità piuttosto che la quantità delle attività svolte, capace di mettere al centro il benessere dei dipendenti e la formazione continua. Concetti che si integrano con un altro tema fondamentale per AB Integra: valorizzare le qualità delle donne e consentire loro di emergere nel settore. Uno dei quattro tecnici della società, non a caso, è una donna.

PERCHÉ COMUFFICIO

L'esigenza di vivere una vita di associazione, anche con le realtà concorrenti. La consapevolezza che per crescere è necessaria la condivisione della conoscenza. Sono questi i motivi che hanno spinto AB Integra ad associarsi a Comufficio: un'organizzazione che risponde al meglio agli obiettivi dell'azienda.

TECNOSISTEMI

Offrire soluzioni innovative e di valore per la gestione dei negozi. È nata con questo obiettivo, oltre 20 anni fa, Tecnosistemi, società attiva nella proposta di bilance, registratori di cassa, software gestionali per artigiani e commercianti, software statistici e legati alla pesatura, attrezzature, macchine alimentari e non solo. Un'offerta ricca, quella della società, che in questi due decenni è stata in grado di rinnovarsi continuamente, seguendo il passo delle evoluzioni di settore per rispondere in modo puntuale alle esigenze dei clienti operanti nelle province di Pesaro e Rimini. Questa l'area territoriale di maggiore competenza di Tecnosistemi che, con sede a Riccione, è in grado di offrire in modo proattivo e professionale assistenza e consulenza in caso di bisogno: una completa disponibilità fortemente apprezzata dal mercato che nel tempo ha premiato l'impegno della società che attualmente conta oltre mille clienti.



Glaucio Zanini,
titolare di Tecnosistemi

PUNTI DI FORZA

Un servizio post vendita rapido e di qualità, la capacità di fornire soluzioni adeguate alle necessità dei clienti, in modo professionale e personalizzato in base alle esigenze. Sono questi i maggiori punti di forza di Tecnosistemi, società che da oltre due decenni opera con il fine ultimo di indirizzare i migliori prodotti sul mercato. Una proposta frutto dell'esperienza che l'azienda ha maturato sul campo e che nel tempo l'hanno resa un punto di riferimento nelle province di Pesaro e Rimini, territorio in cui è riconosciuta come partner affidabile e all'avanguardia nell'offerta di soluzioni dedicate alla gestione dei punti vendita.

PERCHÉ COMUFFICIO

Tecnosistemi ha deciso di associarsi a Comufficio per il servizio di aggiornamento continuo e puntuale garantito dall'Associazione. Un servizio efficiente, che rappresenta per l'azienda un contributo di valore particolarmente utile nell'ambito della proposta e dell'assistenza per i registratori fiscali. Tecnosistemi ha aderito a Comufficio un anno e mezzo fa e reputa questo primo periodo di associazione positivo. Guardando al futuro, l'azienda ha l'obiettivo di continuare a utilizzare i servizi offerti da Comufficio, un aiuto importante per essere sempre in linea con le ultime novità di settore e garantire il miglior supporto ai propri clienti.

La parola agli associati



Francesco Negro,
amministratore
di Uniko Sistemi

UNIKO SISTEMI

Misuratori fiscali, barcode scanner, stampanti di etichette, pc pos e non solo. È ricca l'offerta di Uniko Sistemi, società con sede a Moncalieri, in provincia di Torino, nata nel 2009 dall'esperienza di Francesco Negro, professionista che dal 1996 è attivo nell'ambito dell'offerta e dell'assistenza dei sistemi legati ai registratori di cassa. Una proposta, quella di Uniko Sistemi, che negli anni si è ampliata con l'obiettivo di rispondere alle nuove esigenze dei clienti nella gestione della logistica, della contabilità, delle vendite e degli acquisti, del magazzino e della produzione. Un impegno, questo, che ha portato l'azienda a sviluppare Uniko, software gestionale professionale adatto a numerose tipologie di attività, come franchising, saloni di bellezza, abbigliamento, oltre che discoteche e distributori. La società con la propria offerta è in grado di soddisfare le necessità di realtà attive in Piemonte e non solo. Grazie al software Uniko, infatti, l'azienda conta clienti in tutta la penisola, che riesce a seguire in modo proattivo con un servizio di assistenza efficiente e puntuale tramite collaborazioni e solide intese con i diversi concessionari attivi sul territorio.

PUNTI DI FORZA

Ed è proprio il servizio di assistenza il maggior punto di forza di Uniko Sistemi, insieme alla capacità di offrire un software gestionale di proprietà e all'avanguardia. Una soluzione apprezzata dal mercato e adottata da numerose realtà, che della società premiano in primo luogo la competenza, l'affidabilità, l'esperienza maturata sul campo e la capacità di seguire i clienti con professionalità e impegno. Qualità riconosciute dalle aziende che ogni giorno decidono di affidarsi a Uniko Sistemi e che nel tempo hanno generato un passaparola sul mercato portando la società a contare oltre 800 clienti in tutta Italia.

PERCHÉ COMUFFICIO

Uniko Sistemi ha scelto di aderire a Comufficio per avere un interlocutore autorevole, capace di assistere l'azienda nell'area di competenza e di offrire in modo puntuale tutte le informazioni e gli aggiornamenti utili alla propria attività. Associata da un anno, Uniko Sistemi è convinta che Comufficio rappresenti l'organizzazione che meglio possa rispondere alle sue esigenze grazie alla qualità e all'efficienza dei servizi offerti.

CONOSCENZE

Trasmissione telematica dei corrispettivi: tutte le risposte in un libro

Il testo, a cura di Francesco Scopacasa, mette a disposizione delle aziende una descrizione approfondita e aggiornata degli aspetti normativi e operativi di cui tenere conto.

Comufficio ha annunciato la nuova edizione del Libro "Trasmissione Telematica dei Corrispettivi. Aspetti normativi e operativi". L'iniziativa si rende necessaria per mettere a disposizione delle aziende Associate e delle Istituzioni con le quali si confronta l'Associazione gli importanti aggiornamenti che tutto il settore ha recepito dai provvedimenti legislativi sul tema. L'autore del Libro, Francesco Scopacasa, è un profondo conoscitore della materia relativa alla certificazione dei corrispettivi e autore di diversi libri e pubblicazioni su tematiche fiscali. Nell'opera compendia sia l'evoluzione normativa della certificazione dei corrispettivi sia i provvedimenti che sostengono l'obbligo della trasmissione telematica dei corrispettivi, ponendo in risalto le differenze operative tra

l'attuale fase transitoria fino al 31 dicembre 2020 e la fase definitiva dal 1° gennaio 2021. Introduce e illustra le caratteristiche generali e di dettaglio del Registratore Telematico e del Server RT per gli esercizi multicassa e le novità operative recate dal nuovo file XML versione 7.0 il cui utilizzo diverrà obbligatorio dal 1° gennaio 2021. Un'opera completa, che include un riepilogo della principale normativa di riferimento continuando nella tradizione dell'autore, nella puntualità con la quale approccia questi temi. Il volume, che si presenta come un 'Testo Unico' e offre anche un ricco indice analitico, è destinato a diventare un necessario compendio per il settore.



Metrologia legale in Italia: facciamo il punto

La situazione del mercato nel nostro Paese e la normativa di riferimento per il settore: un quadro completo e preciso per il comparto.

La metrologia è la scienza delle misure e tocca sia gli aspetti teorici che quelli pratici qualunque sia il loro grado di incertezza e in qualsiasi campo della scienza o della tecnologia siano applicate.

La metrologia legale è il ramo della metrologia che si occupa delle unità, dei metodi e degli strumenti di misura in base alle disposizioni tecniche e giuridiche emanate dallo Stato con l'obiettivo di garantire la correttezza delle misure utilizzate per le transazioni commerciali e la fede pubblica attraverso l'esattezza della misura.

PRINCIPALE NORMATIVA DI RIFERIMENTO: AMBITO GENERALE

Decreto 6 dicembre 2019, n. 176

Regolamento recante modifiche al decreto 21 aprile 2017, n. 93 concernente la disciplina attuativa della normativa sui controlli degli strumenti di misura in servizio e sulla vigilanza sugli strumenti di misura conformi alla normativa nazionale e europea.

Decreto 21 aprile 2017 n.93

Regolamento recante la disciplina attuativa della normativa sui controlli degli strumenti di misura in servizio e sulla vigilanza sugli strumenti di misura conformi alla normativa nazionale e europea. (17G00102) (GU Serie Generale n.141 del 20-06-2017)

STRUMENTI DI PESATURA A FUNZIONAMENTO NON AUTOMATICO

Direttiva 26 febbraio 2014 n.31

Direttiva concernente l'armonizzazione delle legislazioni degli Stati membri relative alla messa a disposizione sul mercato di strumenti per pesare a funzionamento non automatico.

MID

D.Lgs. 2 febbraio 2007 n.22

Decreto di attuazione della Direttiva 2004/22/CE relativa agli strumenti di misura.

PREIMBALLAGGI E PRECONFEZIONATI

D.Lgs. 25 febbraio 2010 n. 12

Attuazione della direttiva 2007/45/CE che reca disposizioni sulle quantità nominali dei prodotti preconfezionati, abroga le direttive 75/106/CEE e 80/232/CEE e modifica la direttiva 76/211/CEE.

LA VERIFICAZIONE PERIODICA

La verifica periodica è il controllo metrologico legale periodico effettuato sugli strumenti di misura dopo la loro messa in servizio, secondo la periodicità definita in funzione delle caratteristiche metrologiche, o a seguito di riparazione per qualsiasi motivo comportante la rimozione di sigilli di protezione, anche di tipo elettronico. A norma dell'art. 4, comma

LO SCENARIO METROLOGICO ITALIANO

Tipologie di prodotto		Installato (stima unità)
Bilici e bilici industriali	(1) Mercato retail Food: 159.266 utenti	323.190
Bilance etichettatrici, bilance pe la grande distribuzione	(2) Mercato G.D.O.: 22.307 utenti	178.456
Bilance per negozi tradizionali e per piccoli supermarket (2-4 operatori)	Settore industriale Strumenti NAWI	565.000
Bilance di precisione (orefici, erboristerie), Bilance contapezzi	Settore orafico	5.000
	Strumenti AWI	12.000

(1) Esempio: Alimentari (123.276) + Ambulanti (29.990)

(2) Coefficiente 8

Segmenti che compongono il fatturato delle bilance	(%)
Piattaforme	23,40%
Peso prezzatrici e selezionatrici ponderali	17,20%
Pese ponte	8,60%
Bilance di precisione del settore chimico farmaceutico	7,20%
Bilance per il retail	19,10%
Servizi	24,50%

N.B. per i dati quantitativi di mercato degli esercizi la fonte è il Ministero dello Sviluppo Economico Direzione Generale (2008), mentre la proiezione circa l'installato bilance è stata generata dal gruppo di lavoro Comufficio/Co.Me.Lab alla data del 10/09/2020.

Operatori del settore	Unità
Aziende produttrici di bilance	27
Organismi Accreditati NAWI	60
Organismi Accreditati AWI	26
Organismi accreditati per la misura di liquidi diversi dall'acqua	24

Occupati del settore	Stima (unità)
Laboratori	1.100
Industria	1.300
Dealer commerciali entro il range dei 30 Kg.	300
Impianti distribuzione carburanti	22.460

1 del D.M. 93/2017, la verifica periodica degli strumenti di misura in servizio è eseguita esclusivamente dagli organismi in possesso dei requisiti specificati all'allegato I del provvedimento (ACCREDITAMENTO). (Fonte <http://www.metrologialegale.unioncamere.it/>).

L'ACCREDITAMENTO

L'accreditamento assicura che gli organismi di certificazione, ispezione e verifica, e i laboratori di prova e taratura, abbiano tutti i requisiti richiesti dalle norme per svolgere attività di valutazione della conformità. L'accreditamento degli orga-

nismi e dei laboratori conferisce ai certificati di conformità e di taratura, e ai rapporti di prova e di ispezione rilasciati sul mercato, un alto grado di affidabilità in termini di qualità e sicurezza dei beni e dei servizi sottoposti a verifica, e ne garantisce il riconoscimento sui mercati internazionali. (Fonte Accredia). In Italia l'unico ente in grado di poter Accreditare un Laboratorio di Verifica è Accredia <https://www.accredia.it/> secondo le Norme UNI CEI EN ISO/IEC 17020, UNI CEI EN ISO/IEC 17025 e UNI CEI EN ISO/IEC 17065.



FORMAZIONE

Metrologia per laboratori e produttori, da Comufficio un master dedicato

L'Associazione offre un percorso formativo specifico pensato per i professionisti del settore.

Comufficio sin dalla sua fondazione, nel 1945, ha riunito i principali produttori e laboratori accreditati per la verifica periodica di strumenti di misura. Una storia lunga e di crescita, in cui l'aspetto formativo ha sempre ricoperto un ruolo chiave e una leva per supportare al massimo il settore. L'Associazione propone anche oggi, nel 2020, molteplici corsi di formazione pensati per l'industria e per

le persone che ogni giorno lavorano con gli Strumenti di Misura. Le lezioni, tenute da docenti di comprovata esperienza e competenza in ambito metrologico, si svolgono in tempo reale a mezzo webinar attraverso la piattaforma di e-learning di Comufficio e i partecipanti ai corsi ricevono regolare attestato di partecipazione.



UNA PROPOSTA COMPLETA

Modulo	Descrizione	Durata (ore)
MeM	Metrologia legale - le norme per gli strumenti di misura	4
StM1	La teoria della misura	4
StM2	L'incertezza di misura e l'approccio statistico - parte prima	4
StM3	L'incertezza di misura e l'approccio statistico - parte seconda	4
BiL	La valutazione della conformità come da direttiva 2014/31 e EN 45501:2015	4
RaP	Gli strumenti meccanici: i rapporti di riduzione e leve	4
WeM	La verifica della compatibilità il modulo WELMEC	4
Pr1	Le prove da eseguire sugli strumenti NAWI (parte teorica)	4
Pr2	Le prove da eseguire sugli strumenti NAWI (parte pratica)	4
ExB	Le attrezzature interne, masse e comparatori e la loro caratterizzazione	4
QeB	Panoramica sulla norma ISO IEC 17025 per i laboratori di prova	4
Aut	Gli strumenti un funzionamento automatico, panoramica generale della direttiva 2014/32	4
Au1	Le selezionatrici ponderali, le varie configurazioni e le prove	4
Au2	Le riempitrici gravimetriche, le varie configurazioni e le prove	4
Au3	Totalizzatori continui e discontinui, le varie installazioni e le prove	4
690 A	Le norme sui preconfezionati, la direttiva comunitaria	4
690 B	Le norme sui preconfezionati, il decreto nazionale e gli sviluppi recenti	4
901 A	La norma ISO 9001 e la sua applicazione per azienda del settore strumenti per pesare	4
901 B	L'applicazione pratica della norma ISO 9001:2015	4
VS1	Le implicazioni legali delle aziende del settore della metrologia legale	4
VS2	Le norme basilari di diritto per le aziende metrologiche	4
VS3	Vendita e riparazione di strumenti NAWI per rivenditori bilance	4

La formazione in Comufficio non si ferma

Nonostante l'emergenza Covid-19, l'Associazione continua a offrire corsi di alto livello affrontando molteplici tematiche.

"Settembre è tempo di consuntivi": nel 2016 avevo iniziato questo pezzo con queste parole e credo che anche in questo anno così particolare rappresentino un corretto incipit. Andiamo con ordine; all'inizio del 2019 partiva il Progetto Formativo n.5 che constava in 748 ore di formazione, all'incirca 30 titoli di corsi suddivisi in 5 aree tematiche: Informatica e web, commerciale, gestione d'impresa, sicurezza sul lavoro e metrologia. Il progetto si è sviluppato per 18 mesi concludendosi nel luglio scorso. Due particolarità dettate dalla contingenza: la prima è che l'ultimo trimestre è stato praticamente monopolizzato dai corsi sulla sicurezza sul lavoro con argomento Covid-19 e la seconda è che si è definitivamente passati a un'erogazione dei corsi in modalità remota. Chiaramente questa evoluzione è stata determinata dalla necessità di poter formare il personale aziendale in un momento in cui erano preclusi gli spostamenti. Comufficio ha provveduto fin dall'inizio della pandemia a potenziare i propri sistemi e a incoraggiare i docenti a rivedere la propria didattica per renderla adatta alle piattaforme di e-learning.

LO SVILUPPO

Voglio anche portare alla vostra attenzione che tra dicembre 2019 e febbraio 2020 è stato attivato e concluso un progetto formativo destinato alla figura dei dirigenti (il progetto numero 06). I temi trattati sono stati "Il d.lgs 81/2008 e i modelli di organizzazione e gestione", "Legge 231 cos'è e cosa significa introdurre un ODV in azienda", "Trend e strategie di comunicazione nei social media aziendali e nel web". L'aspetto peculiare del progetto è che è stato finanzia-

to tramite un fondo interprofessionale; inoltre, era la prima volta che Comufficio destinava queste risorse ai responsabili e ai dirigenti aziendali.

Non contemplati nei citati progetti, sono stati realizzati molteplici seminari web, in genere di 2 ore, finalizzati all'informazione e/o all'approfondimento di specifici temi, per esempio: "I contratti ai tempi del Coronavirus", "il Protocollo Covid-19 per Laboratori/ Produttori/ Installatori", "Decreto liquidità e provvedimenti successivi", "le aziende e il diritto del lavoro: cassa integrazione, ammortizzatori sociali e altri istituti". In breve si può senz'altro affermare che questa parte di 2020, complice la situazione contingente, ha visto un notevole sviluppo dell'attività formativa di Comufficio che ha consentito di raggiungere con la quasi totalità dei temi trattati tutti gli Associati indipendentemente dalla collocazione geografica della loro sede.

UNO SGUARDO AL FUTURO

Il Progetto Formativo n.7, al momento in via di approvazione, consta di 502 ore da dedicare a corsi professionalizzanti per il nostro settore e avrà uno sviluppo temporale di 15 mesi finendo a dicembre 2021.

La didattica è proposta quasi esclusivamente in modalità formazione a distanza.

Le ore sono così ripartite:

- Sicurezza sul lavoro: 198 ore
- Informatica: 160 ore
- Gestione di impresa e marketing: 80 ore
- Metrologia: 40 ore
- Privacy: 24 ore

Tra i titoli che saranno proposti e che rappresentano una novità, troviamo alcuni corsi tra cui "Leadership, Gestione del tempo e Comunicazione efficace" (tre incontri online di 3 ore ciascuno), "Sicurezza informatica delle reti di computer" (quattro incontri da 4 ore ciascuno) e "Virtualizzazione dei sistemi operativi: tecnologie e logiche" (quattro incontri da 4 ore ciascuno) e infine "Normativa per aziende di produzione sui preconfezionati" (un incontro da 4 ore).

Aggiungo solo una precisazione: l'ultimo corso è parte di un iter formativo più ampio proposto agli Associati e alle aziende di settore dal titolo 'Master in metrologia', attivo ormai da tre anni e composto da 25 corsi.

Gli Associati hanno accesso a tutte le iniziative utilizzando le ordinarie comunicazioni fatte pervenire dalla segreteria didattica, ma questo non preclude la partecipazione ad aziende esterne che possono contattarci per ogni precisazione (formazione@comufficio.it).

Giacomo Biemmi



È tempo di web app, piattaforme e software per la ristorazione

Molteplici le opportunità offerte dalle applicazioni mobile per rafforzare il rapporto con la clientela.

La tendenza all'utilizzo delle app mobile è cresciuta negli ultimi anni e ha conosciuto uno sviluppo incredibile durante il lockdown. È in continuo aumento il numero di ristoranti che fanno utilizzo di applicazioni digitali per la ristorazione: dalla consegna del cibo alle prenotazioni online passando per i menù digitali.

Per quanto riguarda le consegne a domicilio, i vantaggi per i clienti sono molteplici. In primo luogo, la grande comodità di ricevere le pietanze ordinate direttamente a casa, utilizzando nient'altro che il proprio smartphone. Si tratta di un sistema che, inizialmente, si è diffuso principalmente nelle grandi città, ma che oggi attira l'attenzione anche dei piccoli centri urbani. Anche i ristoratori più scettici e meno propensi a valutare la possibilità di ricorrere alla tecnologia si sono dovuti ricredere. Del resto, il mercato si sposta inesorabilmente in questa direzione. Rinunciare a priori significa perdere l'opportunità di avvicinare una fetta importante di potenziali clienti. Le applicazioni che offrono questi servizi digitali sono in continuo aumento. Un ristorante difficilmente può permettersi di destinare parte dei propri introiti alla realizzazione di un'applicazione proprietaria. Anche nel caso in cui vi siano le risorse per portare avanti un'iniziativa del genere, siamo convinti che possa essere una scelta saggia e profittevole?

I VANTAGGI

Oggi, i consumatori sono abituati alla comparazione. Amano confrontare i menù, le offerte e i servizi proposti da ristoranti, pizzerie, fast food ecc. Raramente si accontentano della prima scelta. Certo, di contro c'è da valutare il costo del servizio di adesione a un'applicazione, ma i vantaggi possono essere davvero importanti. In primo luogo, un'applicazione web si accompagna a un menù digitale, aspetto ancora oggi molto trascurato da diversi ristoratori. Un menù digitale è fondamentale non soltanto per ordinare online. Spesso, infatti, i consumatori preferiscono visualizzare il menù anche prima di recarsi fisicamente presso il locale e accomodarsi ai tavoli. I menù digitali sono facili da navigare, agevolano le prenotazioni delle pietanze e sono facilmente modificabili. Infatti, ogni volta che si desidera aggiornare il menù lo si può fare in modo velocissimo, senza che sia necessario stamparlo nuovamente in formato cartaceo. È sufficiente, in molti casi, uno smartphone e la connessione a Internet. Inoltre, se il menù digitale viene agganciato al POS vi è la possibilità di ottenere un rapporto sulle vendite in tempo reale. In secondo luogo, attraverso un'applicazione mobile un ristorante può aumentare la propria base clienti. Ovviamente, ciò dipenderà non soltanto dalla qualità del cibo che verrà consegnata ma anche dal rispetto dei tempi di consegna.



Con una buona organizzazione, però, anche questo piccolo ostacolo può essere superato senza particolari difficoltà. Inoltre, soprattutto per quei ristoranti situati in location dalla buona attrattiva turistica, un'applicazione può aiutare, tramite i servizi di geo-localizzazione, a raggiungere in modo veloce nuovi potenziali clienti. Addirittura, gli utenti potrebbero ricevere delle notifiche quando si trovano nelle vicinanze del ristorante. La soluzione ideale consiste nello scegliere con grande attenzione l'app su cui presenziare, valutando con sagacia le varie opzioni disponibili. Altrettanto importante è avere una buona strategia di marketing e una presenza online diffusa sulle principali piattaforme digitali. Solo così l'attività ristorativa potrà avere un'immagine coerente e creare i presupposti per rafforzare le relazioni con la clientela.

Carmines Roca

www.carminesroca.it

Per gentile concessione di Ristorazione Italiana



La sicurezza e la praticità dei digital payment

I pagamenti elettronici possono creare valore per esercenti e clienti grazie a SmartPOS come PAXSTORE.

I pagamenti elettronici, ovvero i pagamenti che non richiedono il passaggio fisico di denaro ma l'uso di moneta elettronica, sono sempre più diffusi. Questi tipicamente possono avvenire online oppure in negozio tramite l'utilizzo di terminali POS. L'ampia diffusione di questi sistemi di pagamento è dovuta principalmente alla sicurezza, alla semplicità e all'immediatezza delle operazioni, alla tracciabilità dei pagamenti e alla possibilità di monitorare le spese velocemente tramite strumenti spesso digitali come per esempio le app.

ACCETTARE PAGAMENTI DIGITALI È FACILE E SICURO

In questi ultimi anni l'evoluzione dei POS ha permesso di differenziare l'offerta per rispondere a tutte le esigenze di business dei vari settori e tipologie di esercenti. Dagli SmartPOS, terminali di pagamento che integrano le funzionalità di pagamento e una serie di applicazioni che erogano servizi a valore aggiunto, agli SmartECR, casse non fiscali evolute, fino agli Unattended, soluzioni di self check-out in cui il cliente interagisce con il device e paga in completa autonomia. Questi terminali di ultima generazione sono dei veri e propri touchpoint interattivi: basati solitamente su sistema operativo Android sono dotati di diverse funzionalità tecnologiche quali schermi touch screen, massima connettività (rete mobile, fissa, bluetooth, Wi-Fi) e fotocamere ad alta risoluzione. Questi terminali permettono agli esercenti di migliorare l'esperienza d'uso del proprio punto vendita e di soddisfare le esigenze di clienti sempre più 'smart' che richiedono di interagire con il terminale per cercare informazioni ma allo stesso tempo desiderano pagare come e quando vogliono in modo pratico e sicuro, non solo con carte di pagamento ma anche con strumenti alternativi, compresi quelli basati su QR

code, codice a barre etc. L'emergenza sanitaria dovuta al Covid-19 ha visto una sempre maggior richiesta di strumenti in grado di garantire il distanziamento sociale e questo tipo di terminali evoluti rispondono perfettamente a queste esigenze accettando svariati sistemi di pagamento.

La vera rivoluzione degli SmartPOS è il PAXSTORE che trasforma il POS tradizionale in un vero e proprio dispositivo Smart che diventa centro di gestione del negozio a 360 gradi. Tramite il PAXSTORE, marketplace indipendente che collega gli sviluppatori di app agli utenti finali, l'esercente può usufruire di tutta una serie di applicazioni a valore aggiunto (gestione cassa e magazzino, comande, ordini, prenotazione taxi ecc ecc) e servizi a supporto che rendono più semplice la gestione delle attività quotidiane. Lo store non porta vantaggi solo ai merchant ma comprende anche diverse funzionalità di management system e business intelligence fondamentali per i gestori di terminali. Tra le tante funzioni c'è Airviewer che consente di prendere il controllo remoto del device, previo consenso del merchant e nel rispetto delle regole PCI, permettendo di gestire in modo rapido e senza costi superflui l'help desk. Un'altra novità è Golnsight, piattaforma che consente di estrapolare report e statistiche da un database di dati. La diffusione degli SmartPOS sta cambiando alcuni paradigmi radicati nella nostra società. Il POS tradizionale si evolve in un vero e proprio touchpoint interattivo a supporto di clienti ed esercenti. La missione di PAX consiste nel facilitare la digitalizzazione del Paese favorendo la diffusione e l'utilizzo dei sistemi di pagamento digitali anche in quei segmenti che oggi li utilizzano meno.



office
automation

PROMOZIONE ABBONAMENTO ASSOCIATI COMUFFICIO

€ 50,00 all'anno anziché € 68,00 (10 numeri all'anno, dal primo raggiungibile)

Segui la tua Associazione abbonandoti a Office Automation – Orizzonti Comufficio, l'Organo Ufficiale di Comufficio, Associazione Nazionale delle aziende Produttrici, Importatrici e Distributtrici dei prodotti e servizi per l'ICT.

Le principali novità di mercato. Le opinioni degli Associati. Le esperienze delle Aziende Clienti... E molto altro ancora.

MODULO DI SOTTOSCRIZIONE

Abbonamento annuo Promozionale 'Associati a Comufficio' comprensivo di spese di spedizione.

10 numeri € 50,00 anziché € 68,00 (dal primo raggiungibile) con la formula di pagamento:

Bonifico bancario sul C/C n. 000013833109
Banca Intesa Sanpaolo – Ag. 1889 – Milano
IBAN IT12 Y030 6909 4950 0001 3833 109

Pagamento con Carta di credito

VISA EC/MASTERCARD AMERICAN EXPRESS

Numero carta

Data scadenza

Codice di verifica (riportare il codice di 3 cifre presente sul retro della carta a destra della firma)

Data _____ Firma _____

Nome _____

Cognome _____

Funzione _____

Ente o Società _____

Indirizzo _____

Città _____

C.A.P. _____ Prov. _____

Tel. _____ Fax _____

E-mail _____