



ORIZZONTI COMUFFICIO

n.26

EDITORIALE

Cosa abbiamo fatto nel 2020, cosa faremo nel 2021!

L'house organ della nostra Associazione – Orizzonti Comufficio – da otto anni è lo strumento di riferimento e di informazione specializzata negli ambiti dell'ICT, del retail e dei sistemi di pesatura. L'inserto è ospitato nella storica e autorevole rivista B2B del settore digitale Office Automation dell'editore Soiel International, azienda associata a Comufficio, e viene pubblicato ogni due numeri del mensile.

In un anno, comunque molto particolare, come il 2020 sono stati trattati argomenti di assoluta attualità e importanza di business per gli Associati:

- Ha tracciato lo scenario 2020 dei corrispettivi telematici e della digitalizzazione delle certificazioni fiscali.
- Ha illustrato diversi importanti scenari futuri di business legati alla diffusione dei Registratori telematici.
- Ha proposto un dibattito sugli ecosistemi quale modello di sviluppo del business per i prossimi anni.
- Ha dato rilevanza alla nascita dei nuovi Comitati di Comufficio.

Ai contempo Comufficio ha realizzato:

- 24 webinar sulle tematiche ICT;
- 21 webinar sulle tematiche fiscali legate al retail;
- Ha fornito 415 risposte (più di una al giorno) relative a tematiche fiscali fornite attraverso la rubrica 'L'esperto risponde';
- Ha distribuito 131 note informative che nella nostra mission vogliono essere documenti che contengono indicazioni di indirizzo, di marketing e anticipazioni legislative sul nostro core business.

Ai 48 webinar complessivamente proposti hanno partecipato 2.179 persone, di queste 932 si sono concentrate sulle tematiche amministrative, legali e gestionali.

Nel mese di ottobre è stata pubblicata la seconda edizione del

libro 'La Trasmissione Telematica dei Corrispettivi – Aspetti Normativi e Operativi' curato dal dottor Francesco Scopacasa.

BREVE PROGRAMMA PER IL NUOVO ANNO

Nel 2021 diamo appuntamento agli Associati e agli operatori dell'ICT su questi importanti temi:

- Registratori Telematici quale strumento di innovazione (su questo numero).
- La gestione documentale.
- Le evoluzioni dei pagamenti elettronici.
- Le tendenze e le applicazioni dell'internet of things (IoT).

Intendiamo aumentare la capacità di essere tempestivi nel cogliere i segnali di cambiamento e puntuali nel trattare gli argomenti proposti utilizzando le tecnologie web in maniera sempre più pervasiva.

Le aziende entrate a far parte dell'ecosistema Comufficio sono generalmente PMI presenti sia in settori specifici, quali il retail e i sistemi di pesatura, ma anche nel settore office automation, ambito di specializzazione trasversalmente comune a tutte le PMI Associate.

Si è inoltre alzato il tasso tecnico e complessivo delle Aziende Associate, arricchendo il già vasto patrimonio delle stesse e questo comporta l'impegno dell'Associazione a essere sempre compliance con le tematiche poste da queste.

*Fabrizio Venturini
Direttore Generale di Comufficio*



Registratori Telematici come strumento di innovazione del business nel punto vendita

Dalla collaborazione fra Comufficio, Università, Associazioni di Consumatori ed Esercenti nasce una soluzione che abilita una nuova relazione digitale con i clienti.

Nel 2021 i processi quali la fatturazione elettronica e la trasmissione telematica dei corrispettivi entrano nella fase della piena maturità e saranno portatori di un cambiamento che comporta una profonda innovazione organizzativa nelle imprese, e incidono anche sulla natura di un settore 'tradizionale' come quello del commercio. In particolare, il Registratore Telematico (RT) influirà fortemente sul mondo retail per le implicazioni che comporterà nella trasmissione telematica dei corrispettivi. A partire dal 2019 sono state installate circa 1.450.000 unità di prodotto in presenza di circa 1.225.000 esercenti del commercio, e già alcuni tra coloro che hanno 'investito' nei nuovi RT cominciano a riconoscere in questo uno strumento di innovazione in grado di ospitare anche soluzioni verticali prodotte da terze parti e che ne enfatizzano la capacità tecnologica. Queste innovazioni trasformeranno anche il modo di operare al punto cassa perché consentiranno di servire il mercato in maniera più performante.

UNA NUOVA RELAZIONE ESERCENTE-CLIENTE

In questo articolo presentiamo un nuovo programma che vedrà la luce nei prossimi mesi. Si tratta di una soluzione che premia le recensioni certificate e la reputazione degli esercenti e che porterà i laboratori a prendere confidenza con le tematiche software e social.

Dalla collaborazione fra Comufficio, Università, Associazioni di Consumatori ed Esercenti nasce la **soluzione Reviewup** che premia e fidelizza gli utenti per le recensioni realizzate che verranno certificate e quindi premiate con dei coupon.

Su quali leve lavora Reviewup?

Il nuovo programma 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 operano i loro clienti. Canali e risorse come Google My Business - Maps, Facebook, Instagram e i siti di recensione sono totalmente abbandonanti o non sono gestiti in maniera efficace dagli operatori del settore retail.

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.

Come funziona il motore di Reviewup?

1. Il cliente acquista un bene e/o un servizio presso un esercente.
2. Reviewup stampa automaticamente attraverso il registratore telematico sul Documento Commerciale (vecchio scontrino) un QR Code con l'invito al cliente a esprimere il suo feedback sul punto vendita con una recensione che gli permetterà di ricevere un coupon in premio.

3. Il cliente riceve il coupon e viene registrato automaticamente nella rubrica dei contatti dell'esercente.

4. L'esercente grazie a Reviewup invita i clienti a condividere le recensioni positive e raccoglie direttamente eventuali feedback negativi per una rapida risposta.

Quali altri strumenti digitali consente di ottimizzare Reviewup? Grazie al modulo Primi sui Social consente di ottimizzare le presenze su Google My Business e Google Maps e sui principali Social dove si concentra ormai l'80% delle ricerche locali degli utenti che vogliono acquistare prodotti e servizi. Reputation Monitor, raccoglie e analizza tutte le recensioni sul web in modo da consentire all'esercente di monitorare la propria reputazione su tutti i principali siti di opinioni rilevanti per la sua attività. Infine, grazie a Share4Coupon con cui il cliente può collezionare gli scontrini e ricevere così ulteriori coupon l'esercente fidelizza in maniera forte il cliente divenuto Influencer locale.

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

LE OPPORTUNITÀ IN CAMPO

L'ampia diffusione dei nuovi Registratori Telematici rappresenta un circuito molto ampio di potenziali esercenti che potranno vedere in Reviewup un passo verso la modernità, l'innovazione e l'integrazione dei canali digitali di vendita e di fidelizzazione verso i clienti grazie a:

1. Ottimizzazione delle presenze digitali dell'esercente.
2. Costruzione di rubrica di contatti cliente fidelizzati.
3. Miglioramento delle visibilità e reputazione digitale.
4. Sviluppo delle opportunità commerciali e di promozione.

Se il lettore è un laboratorio, non potrà fare a meno di pensare al parco di esercenti che sta seguendo per le problematiche tipiche del prodotto, ma sarà altresì vero che aderendo a Reviewup potrà cominciare a pensare ai clienti in una ottica di nuovi servizi anche remunerativi.

Dopo il lockdown cambieranno molti processi ma anche molti mondi; il retail e i laboratori dovranno percorrere nuove strade per far crescere il fatturato grazie al digitale.

Ora collegati al link <https://www.reviewup.it/diventa-rivenditore/> e scopri l'importante opportunità per chi vuole proporre questa soluzione al proprio parco clienti aumentando il fatturato con servizi innovati e indispensabili per il retail.

Per maggiori informazioni contattare: marketing@comufficio.it oppure businesspartner@reviewup.it; sarai invitato a un webinar specifico gratuito di approfondimento.



Piano Nazionale Transizione 4.0: novità e prospettive del Recovery Fund

Ecco cosa prevede la bozza proposta dal Ministero dello Sviluppo Economico.

Il nuovo Piano Nazionale Transizione 4.0 è il primo mattone su cui si fonda il Recovery Fund italiano. Di seguito un dettaglio sulle specifiche in bozza già rese note dal Ministero dello Sviluppo Economico, e conseguente investimento di circa 24 miliardi di euro per una misura che diventa strutturale e che vede il potenziamento di tutte le aliquote di detrazione e un importante anticipo dei tempi di fruizione. Stimolare gli investimenti privati e dare stabilità alle imprese con misure che hanno effetto da novembre 2020 a giugno 2023 sono i due obiettivi principali del nuovo Piano Nazionale Transizione 4.0. Le imprese che vorranno accedere ai nuovi crediti d'imposta previsti per due anni potranno avvalersi della decorrenza anticipata al 16 novembre 2020. È confermata la possibilità, per i contratti di acquisto dei beni strumentali definiti entro il 31/12/2022, di beneficiare del credito con il solo versamento di un acconto che è pari ad almeno il 20% dell'importo con la consegna dei beni nei 6 mesi successivi (quindi, entro giugno 2023). Per gli investimenti in beni strumentali 'ex super - ammortamento' e in beni immateriali non 4.0 effettuati nel 2021 da soggetti con ricavi o compensi minori di 5 milioni di euro, il credito d'imposta è fruibile in un anno.

È ammessa la compensazione immediata (dall'anno in corso) del credito relativo agli investimenti in beni strumentali. Per tutti i crediti d'imposta sui beni strumentali materiali, la fruizione dei crediti è ridotta a 3 anni in luogo dei 5 anni previsti a legislazione vigente. È prevista inoltre una maggiorazione dei tetti e delle aliquote, per beni materiali e immateriali.

Con un incremento dal 6% al 10% per tutti del credito beni strumentali materiali (ex super) per il solo anno 2021. Un incremento dal 6% al 15% per investimenti effettuati nel 2021 per implementazione del lavoro agile. E anche un'estensione del credito ai beni immateriali non 4.0 con il 10% per investimenti effettuati nel 2021 e al 6% per investimenti effettuati nel 2022. Si prevede anche una maggiorazione dei tetti e delle aliquote per i beni materiali 4.0.

NUOVE ALIQUOTE

Per le spese inferiori a 2,5 milioni di euro si applica una nuova aliquota al 50% nel 2021 e al 40% nel 2022; mentre per le spese superiori a 2,5 milioni di euro e fino a 10 milioni la nuova aliquota è al 30% nel 2021 e al 20% nel 2022; Per le spese superiori a 10 milioni di Euro e fino a 20 milioni è stato introdotto un nuovo tetto, ossia un'aliquota al 10% nel 2021 e nel 2022. Si prevede un incremento dal 15% al 20% e un massimale da 700 mila euro a 1 milione di Euro, per quando riguarda i beni immateriali. La misura relativa alla 'Ricerca & Sviluppo' prevede un incremento dal 12% al 20% e un massimale da 3 a 4 milioni di euro, mentre l'altra area di riferimento 'Innovazione tecnologica' prevede un in-

cremento dal 6% al 10% e un massimale da 1,5 milioni a 2 milioni. Per le aziende che si occuperanno invece, di 'Innovazione green e digitale' l'incremento è dal 10% al 15% e il massimale da 1,5 milioni a 2 milioni. Per l'ambito del 'Design e ideazione estetica' invece si prevede un incremento dal 6% al 10% e un massimale da 1,5 milioni a 2 milioni.

FORMAZIONE

Ulteriore strumento a beneficio delle imprese è il Credito Formazione 4.0 in cui è prevista una fondamentale novità, ossia l'estensione del beneficio. Infatti, il credito d'imposta è esigibile per le spese sostenute per la formazione dei dipendenti e anche degli imprenditori su 11 specifiche tematiche digitali, ed è riconosciuto nell'ambito del biennio interessato dalle nuove misure (2021 e 2022). Le tematiche coinvolte risultano essere: big data e analisi dei dati; cloud e fog computing; cyber security; simulazione e sistemi cyber fisici; sistemi di visualizzazione (RV/RA); robotica avanzata e collaborativa; interfaccia uomo-macchina; prototipazione rapida; manifattura additiva; internet delle cose e delle macchine; e, infine, integrazione digitale dei processi aziendali. Comufficio nell'ottica di questi nuovi presupposti sta organizzando programmi specifici per i propri associati. Avvalendosi di professionisti del settore, l'Associazione struttura iniziative ad hoc per tutti gli imprenditori che vogliono approfondire il tema.



I NUOVI ASSOCIATI DA SETTEMBRE A DICEMBRE 2020

Ragione Sociale	Città
AITEC S.r.l.s	Ancarano (TE)
AL DI VARIOLA MARCO	Mirano (VE)
ARGENTEA S.p.A.	Trento
ATHILAB S.r.l.	Trento
AWS S.r.l.	Vado Ligure (SV)
BILANCIA TER S.a.s.	Casale Monferrato (AL)
CA.R.T.O. S.r.l.	Cavallino (LE)
DATECS Ltd	Sofia (Bulgaria)
DOTT. ROBERTA DI LEO	La Valletta Bza (LC)
E.SERVICE S.r.l.	Romano di Lombardia (BG)
G.L. S.r.l.	Bologna
GATEWAY INFORMATICA S.r.l.	Cosenza
GINESTRO ALESSANDRO	Lecce
IDEA INFORMATICA S.r.l.	Calderara di Reno (BO)
ISOIL IMPIANTI S.p.A.	Albano Sant'Alessandro (BG)
LABWARE S.p.A.	Civitanova Marche (MC)
M2 SERVIZI S.r.l.	Rovereto (TN)
MARKETINO S.r.l.	Cordovado (PN)
NEMESIX S.r.l.	Carpi (MO)
RCSE SOLUTIONS PESCARA di Francesco Paolo Ruberto	Pescara
SERGI LAURA	Stella (SV)

La parola agli associati



Marco Torresani,
amministratore delegato
di Argentea

ARGENTEA

Semplificare i pagamenti digitali, tramite soluzioni in linea con le evoluzioni di settore e le esigenze del mercato. È questo l'obiettivo di Argentea, società nata nel 1985 su iniziativa di un gruppo di banche del Trentino Alto Adige e in pochi anni divenuta un riferimento in Italia nell'ambito dei digital payments. Il tutto, con un particolare focus sulle necessità di realtà strutturate attive nella grande distribuzione organizzata, che Argentea supporta da oltre 20 anni grazie al sistema multi-banca, soluzione che consente agli esercenti di ottimizzare i costi delle transazioni, indirizzandole a determinati istituti al fine di beneficiare della migliore commissione. Uno strumento innovativo che, insieme agli altri servizi di valore dedicati ai digital payments messi a disposizione dall'azienda, ha consentito ad Argentea di crescere ed espandersi a livello nazionale. Con sede a Trento e parte del gruppo industriale GPI, la società oggi propone soluzioni dedicate alla gestione dell'incasso integrato per catene commerciali. Tra queste, una proposta specifica per i supermercati cui consente di disporre, tramite un unico dispositivo POS, di tutti i canali di incasso, da quelli tradizionali agli alternative payments, fino ai pagamenti tramite i buoni pasti elettronici. Un'offerta integrata che negli ultimi due anni si è arricchita ulteriormente grazie a un'operazione di acquisizione che ha consentito ad Argentea di indirizzare il proprio supporto anche alla PA in qualità di partner tecnologico di PagoPA e conservatore accreditato.

PUNTI DI FORZA

La capacità di ascolto rappresenta il maggior punto di forza di Argentea. L'offerta della società è stata sempre alimentata dalla profonda vicinanza con i clienti che soddisfa grazie a un team di 40 professionisti qualificati e forte di un'esperienza pluriennale. Esperienza maturata in qualità di partner dei clienti, e non di mero fornitore, con un approccio professionale fortemente apprezzato dal mercato in tutti questi anni.

PERCHÉ COMUFFICIO

Argentea ha deciso di associarsi a Comufficio per ampliare il proprio network di relazioni, nella convinzione che il fare sistema sia un elemento chiave per portare innovazione e valore ai clienti. Fondamentali risultano anche i servizi di aggiornamento di Comufficio, utili alla società per allineare sempre la propria offerta di servizi al mercato alle ultime novità normative e di settore.

A.W.S. LIGURIA

A.W.S. Liguria è attiva da oltre 30 anni nella proposta e nell'assistenza legata ai registratori di cassa. Un'offerta che negli anni si è evoluta, portando l'azienda a gestire direttamente soluzioni innovative, grazie alla sinergia con Italretail, e a indirizzare sul mercato prodotti POS dedicati a ristoranti, bar, negozi di abbigliamento, supermercati e non solo. Una value proposition ampia che ben si adatta al territorio di riferimento della società, la Liguria, in cui operano molteplici attività di ristorazione e legate al turismo che necessitano di questa tipologia di soluzioni e servizi. Non solo Liguria, però. A.W.S. con la propria offerta riesce a soddisfare le esigenze di realtà operanti anche al di fuori della propria Regione e attualmente conta clienti nel Lazio, in Emilia Romagna, in Lombardia e in Piemonte che riesce a seguire in tutte le fasi di adozione di una nuova tecnologia: dalla scelta alla vendita, dall'installazione al supporto tecnico. Un servizio, quest'ultimo, attivo sette giorni su sette, 24 ore su 24, che garantisce vicinanza ai clienti anche grazie all'utilizzo di un nuovo canale di comunicazione, WhatsApp, che dà la possibilità agli esercenti di mettersi in contatto diretto con i tecnici di A.W.S. in caso di necessità.



Som Saverio,
titolare di A.W.S. Liguria

PUNTI DI FORZA

La continua ricerca di soluzioni innovative, dei migliori prodotti presenti sul mercato, al fine di rispondere al meglio alle esigenze dei clienti. Il tutto, con una solida esperienza nel settore che rappresenta una garanzia di qualità. Sono questi i maggiori punti di forza di A.W.S., azienda che è in grado di aggiornare da remoto tutti i sistemi installati, allineandoli alle funzionalità della lotteria telematica e dell'XML 7. Un approccio all'innovazione particolarmente apprezzato dal mercato. A dimostrarlo sono i numeri di A.W.S., che attualmente conta oltre un migliaio di clienti, in Liguria e non solo.

PERCHÉ COMUFFICIO

Per essere sempre aggiornata sulle ultime novità di settore e offrire sempre un servizio all'avanguardia per i clienti. Per questo motivo, A.W.S. ha scelto di aderire a Comufficio. Una scelta che si sta rilevando positiva: l'Associazione garantisce conoscenze, servizi di valore, in modo puntuale e professionale. Un supporto di qualità, sia in ambito normativo che fiscale, che l'azienda reputa di grande importanza per la propria attività.

La parola agli associati



Dario Leggieri,
amministratore unico di G.L.

G.L.

Un punto di riferimento nel mondo delle lavanderie, settore in cui fornisce sistemi gestionali capaci di garantire il totale controllo di tutte le fasi delle lavorazioni dei capi. Strumenti realizzati 'su misura' in base alle necessità di ogni singolo laboratorio, cui è in grado di offrire differenti funzioni a seconda delle esigenze e degli obiettivi. G.L., da oltre 20 anni, è tutto questo: un'azienda innovativa che da Bologna è riuscita a espandersi con le proprie soluzioni e i propri servizi, in Italia e all'estero. I sistemi gestionali della società hanno riscosso infatti un importante successo anche in Paesi come Lituania, Georgia, Francia, Svizzera, oltre che in diversi Stati del nord Africa che l'azienda segue forte di un'estesa rete di partner. Le soluzioni di G.L. sono in grado di interagire con tutti nastri trasportatori dedicati alla movimentazione dei capi, per i quali la società ha realizzato anche un'interfaccia ad hoc che ne consente l'automatizzazione assicurando un alto livello di efficienza nella logistica e nella razionalizzazione degli spazi dedicati allo stoccaggio.

PUNTI DI FORZA

La capacità di offrire soluzioni all'avanguardia, intuitive e complete, studiate con il fine ultimo di supportare ogni ambito di attività dei clienti. Il tutto, con sistemi facili da utilizzare, in linea con le evoluzioni della tecnologia e in grado di fornire le funzionalità necessarie per la gestione e l'ottimizzazione delle operazioni nelle lavanderie. Insieme all'esperienza e alla profonda conoscenza del settore, sono questi i maggiori punti di forza di G.L.. L'azienda attualmente conta oltre un migliaio di clienti, in Italia e all'estero, cui garantisce un servizio di assistenza e supporto attivo 24 ore su 24, sette giorni su sette, in modo rapido e altamente professionale grazie al proprio ecosistema di partner e rivenditori.

PERCHÉ COMUFFICIO

Con l'introduzione del registratore telematico, G.L. cercava un'associazione capace di fornire in modo puntuale tutte le indicazioni necessarie per continuare a soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. L'azienda ha trovato in Comufficio un partner valido, in grado di assicurare un servizio di aggiornamento continuo sui temi di interesse per la società e per il settore in cui opera.

GINESTRO OFFICE SOLUTIONS

Più di 50 anni di attività, di crescita, di vicinanza al cliente. Oltre mezzo secolo di rinnovamento continuo, di lavoro e impegno per seguire le evoluzioni della tecnologia, le esigenze del mercato e rispondere in modo proattivo alle richieste delle aziende adattando l'offerta alle ultime novità di settore. Può essere descritta così la storia di Ginestro Office Solutions, società con sede a Lecce nata con l'obiettivo di fornire le migliori soluzioni ai clienti, per l'ufficio e non solo. Dagli articoli per l'arredo ai sistemi multifunzione, dagli strumenti informatici – hardware e software – ai prodotti di cancelleria, dai registratori di cassa fino ai dispositivi di stampa 3D: è ricca la proposta di Ginestro Office Solutions, fornitore di soluzioni e servizi adatti a qualsiasi contesto e capaci di soddisfare anche le necessità della Pubblica Amministrazione. La società partecipa a bandi e gare della PA con il proprio portfolio, che include prodotti di oltre 200 brand, per rispondere in modo completo anche alle esigenze di scuole e centri educativi fornendo lavagne elettroniche di ultima generazione, monitor, totem, videoproiettori e tutti gli strumenti utili per l'insegnamento.



Alessandro Ginestro,
titolare di Ginestro Office
Solutions

PUNTI DI FORZA

Sono centinaia i clienti che ogni anno decidono di affidarsi a Ginestro Office Solutions e alle sue soluzioni. Una rinnovata fiducia che trova le basi sull'esperienza maturata in oltre 50 anni di attività e che rappresenta per il mercato una garanzia di affidabilità e competenza. Ginestro Office Solutions è una realtà capace di seguire il cliente in ogni fase di adozione di una nuova tecnologia: nella scelta e nell'installazione, oltre che nell'assistenza e nel supporto post-vendita. Una vicinanza premiata dal mercato e che l'azienda riesce ad assicurare ogni giorno forte di un continuo aggiornamento delle conoscenze e skill interne.



Antonio Ginestro,
socio di Ginestro Office
Solutions

PERCHÉ COMUFFICIO

Associata da fine 2020, Ginestro Office Solutions ha deciso di aderire a Comufficio guidata dall'esigenza di disporre di un servizio di supporto e aggiornamento continuo su determinate tematiche e normative. La precisione, la chiarezza e la rapidità garantite nel fornire informazioni su specifici aspetti, in particolar modo nell'ambito delle novità riguardanti il settore retail e dei registratori di cassa, sono stati i punti di forza che hanno portato Ginestro Office Solutions a scegliere Comufficio.

L'offerta agli Associati per il 2021

Riepiloghiamo in questa pagina le attività che Comufficio ha predisposto per tutti gli Associati per il 2021.

LISTINO SERVIZI

Comufficio rilascia annualmente un listino che copre le aree dei servizi informatici, dei contratti di assistenza, dei prodotti riprografici, pc, registratori telematici, bilance e strumenti di pesatura, servizi RAEE.

CONVENZIONI

- Convenzioni CONFCOMMERCIO/COMUFFICIO.
- Convenzione Fabbricazione Punzoni.
- Convenzione Responsabilità Civile per Verificazione Periodica Pesatura.
- Convenzione per fornitura Contrattualistica e Moduli di intervento.
- Convenzione Supporto Finanziario alle vendite.
- Convenzione marcature e sigilli fiscali.
- Convenzione Assicurativa Cyber-risk.
- Convenzione Certlab.

VETROFANIA

L'Associazione invia a tutti gli Associati una vetrofania da esporre presso la propria sede al fine di consolidare il rapporto con le aziende che scelgono di avvalersi dei nostri servizi.

GDPR

Dall'entrata in vigore del Regolamento Europeo 2016/679 (GDPR), le aziende hanno l'obbligo di adeguarsi, pena sanzioni fino a 20 milioni di euro e fino al 4% del fatturato. Una corretta gestione della privacy aziendale evita rischi di danni al patrimonio aziendale e di contenziosi con i soggetti titolari dei dati. Comufficio offre una consulenza personalizzata che dal punto di vista della privacy prevede sia un check up di valutazione dello stato attuale dell'impresa e del livello di rischio che la predisposizione di eventuali interventi necessari.

SOFTWARE APPLICATIVO DINAMIC

Il programma gestisce tutte le fasi e le elaborazioni per la gestione dell'assistenza tecnica per Registratori telematici, Bilance, Attrezzature per Ufficio, Parchi Riprografici, Scadenziario delle Verificazioni Periodiche per la gestione dell'area tecnica.

COMSERVIZI S.R.L.

È una società costituita nel 2001 che si occupa di offrire servizi mirati operando in stretta collaborazione con Comufficio; risulta accreditata per la sua attività di supporto alle imprese nella banca dati regionale lombarda Questio, sistema di rilevazione delle competenze dei Centri di ricerca e innovazione della Lombardia. Comservizi è registrata anche sulla piattaforma regionale Open Innovation, dedicata alla ricerca e innovazione. Lo scopo è creare sempre nuovi contatti con le prospettive di estensione della rete di collaborazione,

favorendo il matching tra le imprese. Dal 2013 è fornitore di servizi di affiancamento ai percorsi di avvio e rilancio delle imprese lombarde e aiuta direttamente o indirettamente le PMI nell'accesso ai servizi e ai bandi di finanziamento.

SERVIZI PROFESSIONALI E CERTIFICAZIONI

ISO 9001/2015. Norma per la garanzia della qualità del servizio erogato. Requisito essenziale per le abilitazioni presso le CCIAA, Agenzia delle Entrate, Ministeri, Regioni, per l'accesso alle gare pubbliche, per il miglioramento dell'immagine dell'azienda e per l'ottimizzazione della gestione interna.

ISO 27001. Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni in particolar modo per gli aspetti della sicurezza fisica, logica e organizzativa. Adatto non solo alle imprese che gestiscono dati, informazioni e sistemi per conto di terzi o che accedono a dati di terzi, ma anche ad aziende che hanno un proprio sistema informativo con dati da proteggere. Qualificante rispetto alle gare Pubbliche, alle licitazioni Private, grandi Committenti, accesso a dati sensibili, ecc.

ABILITAZIONE AL MEPA

Il MePA (Mercato elettronico della Pubblica Amministrazione) rappresenta uno strumento utile alle PMI per commercializzare con le Pubbliche Amministrazioni. Comufficio organizza, periodicamente e su richiesta, seminari che supportano le aziende a inserirsi in questo mercato e ad abilitarsi alla piattaforma telematica di Consip. Prevede uno sportello diretto con le imprese che abbiano interesse a operare nel settore e offre assistenza nella gestione delle principali funzioni (gestione catalogo – Oda – Trattative dirette) della piattaforma telematica www.acquistinretepa.it.

BANDI FINANZIAMENTO IMPRESA 4.0

Comufficio supporta i propri associati nella ricerca di bandi di finanziamento, avvalendosi di Partners qualificati. Con un servizio di newsletter periodico, informa gratuitamente sulla pubblicazione di nuovi bandi promossi da Enti pubblici italiani e comunitari. Per stesura e presentazione di progetti di finanziamento propone delle convenzioni agevolate con i consulenti che collaborano con Comufficio.

FORMAZIONE 4.0

Comufficio propone agli Associati consulenza specializzata in finanza agevolata al fine di consentire anche l'ottenimento di benefici ottemperanti al Piano nazionale Impresa 4.0. Avvalendosi di professionisti in grado di fornire il supporto finanziario più adeguato e funzionale, prevede l'assistenza continua durante l'iter di approvazione ed erogazione dei finanziamenti e il monitoraggio del processo innovativo.



Il consuntivo dell'attività 2020 di Comufficio

Più di 700 ore erogate sui cinque temi proposti per un totale di oltre 1.500 partecipanti.

Senza tema di smentita possiamo affermare che il 2020 è stato un anno di difficoltà per tutti i motivi noti e che, peraltro, persistono anche in questo inizio del 2021. Purtroppo, anche in questa situazione drammatica, dobbiamo evidenziare gli elementi positivi che si sono comunque concretizzati in questi mesi. Per questo motivo porto all'attenzione di tutti gli Associati il consuntivo dell'attività formativa di cui hanno beneficiato tutti i nostri iscritti nel corso del 2020 e nell'ambito del Progetto Formativo DLA 12000-0005 legato al fondo Interprofessionale FonArCom.

L'ATTIVITÀ SVOLTA

Sono stati erogati 99 corsi per un totale di 747 ore formative che hanno visto il coinvolgimento di 1,516 iscritti. Se è pur vero che il citato progetto inizia nell'ultimo trimestre del 2019, la stragrande maggioranza della attività formativa ha dispiegato il suo massimo potenziale nei mesi che vanno da aprile a luglio 2020. In Tabella 1 vediamo come sono state distribuite le ore nelle varie aree tematiche del Progetto Formativo DLA 12000-0005; mentre in Grafico 1 vediamo la ripartizione in percentuale delle ore erogate dedicate alle singole tematiche. Per quanto riguarda invece la distribuzione per area tematica dei partecipanti suddivisi nei due gruppi relativi a, il primo, 'imprese associate aderenti al fondo FonArCom' che beneficiano del finanziamento e, il secondo, alle imprese che, pur non usufruendo di alcun aiuto economico, hanno ritenuto utili e interessanti i nostri corsi ed hanno iscritto loro dipendenti, la Tabella 2 mette in evidenza come la formazione finanziata risulti sempre maggioritaria in tutti i casi tranne dei temi metrologia e privacy, per quest'ultima la situazione è praticamente paritaria. In Grafico 2 invece la ripartizione delle presenze di persone ai corsi di formazione secondo area tematica.

Tabella 1
RIPARTIZIONE ORE DI FORMAZIONE PER SINGOLI TEMI

Tematiche affrontate	Ore dedicate a singola tematica
Sicurezza sul lavoro	318
Informatica	269
Gest. d'impresa e Mkt	48
Metrologia	96
Privacy	16
Totale ore erogate	747

Tabella 2 - RIPARTIZIONE PARTECIPANTI PER AREA TEMATICA

	Partecipanti con finanziamento	Partecipanti senza finanziamento	Totali per area tematica
Sicurezza sul lavoro	527	260	787
Informatica	217	80	297
Gestione d'impresa e Marketing	45	5	50
Metrologia	119	174	293
Privacy	45	44	89
Totale partecipanti	953	563	1.516

Grafico 1
PERCENTUALE ORE EROGATE PER AREE TEMATICHE

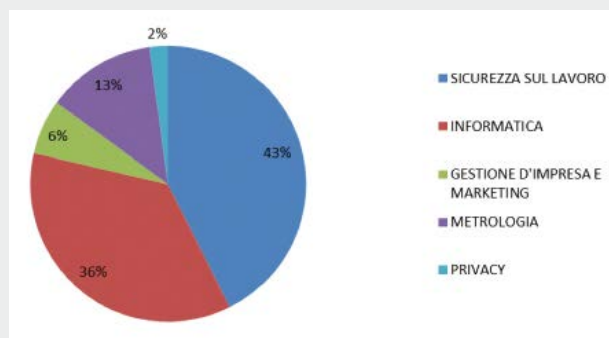
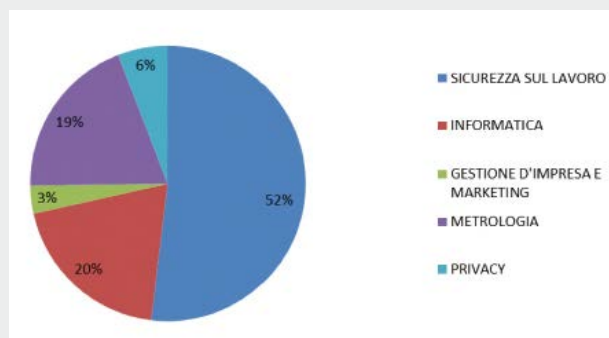


Grafico 2
PERCENTUALE PARTECIPANTI PER AREA TEMATICA



CONSIDERAZIONI FINALI

A queste evidenze prettamente numeriche, vogliamo aggiungere alcune considerazioni. L'aver adottato già da alcuni anni la metodologia della formazione a distanza tramite webinar ci ha consentito di essere pronti a far fronte alle restrizioni determinate dal lockdown. L'apprezzamento dei nostri associati lo si può ravvisare proprio nei dati esposti in questo breve articolo di resoconto. In conclusione, riaffermiamo l'impegno di Comufficio a continuare sulla strada intrapresa della formazione mantenendo un presidio sulle tematiche peculiari del nostro settore e sulle modalità di erogazione per essere di effettiva utilità per quanti hanno riposto fiducia nel nostro operato. Buon 2021!

Giacomo Biemmi



Oltre 40 i titoli proposti per il 2021!

In sintesi il Progetto Formativo di Comufficio rivolto agli Associati per i prossimi 12 mesi.

Comufficio continuerà a proporre percorsi di crescita professionale che vertono sulle tematiche del networking, della sicurezza informatica, della gestione dei database, del web, dell'e-commerce e della metrologia legale. In particolare, in ambito informatico nei primi mesi dell'anno saranno proposti corsi per migliorare le competenze nella gestione e realizzazione delle reti di computer, sulla programmazione tramite linguaggi HTML e CSS e su Microsoft Hyper-V.

Saranno programmati i corsi di metrologia legale, che iniziano a febbraio con il modulo 'VRB - Vendita e riparazione di strumenti NAWI per rivenditori di bilance' dedicato in particolare modo a chi commercia in sistemi di misura.

In sintesi il progetto formativo di Comufficio per il 2021 si presenta così strutturato:

- Area Informatica - 12 titoli;
- Area Commerciale e Marketing - 5 titoli;
- Area Gestione d'Impresa - 6 titoli;
- Area Metrologia - 24 titoli.

A questo elenco vanno aggiunti tutti i corsi relativi al tema 'Sicurezza sul Lavoro', proposti in modalità webinar per aziende a rischio basso.

Anche a seguito della situazione pandemica, abbiamo ritenuto opportuno dare priorità alla modalità 'Aula Remota o webinar' con la possibilità di interagire in tempo reale con il docente.

L'ACCESSO ALLA FORMAZIONE FINANZIATA

Per contenere il più possibile i costi di partecipazione Comufficio mette a disposizione il Progetto di Formazione Finanziata tramite il Fondo Interprofessionale Fon.Ar.Com. Il beneficio di riduzione dei costi spazia dal 50% fino al 100% del valore. Per quanti intendono cogliere questa opportunità riportiamo di seguito i 5 passi per tagliare facilmente i costi di formazione:



1. Compilare il modulo di Manifestazione di interesse.
 2. Richiedere l'iscrizione, attraverso consulente del lavoro o commercialista, dell'impresa al Fondo Fon.Ar.Com.
 3. Confermare a Comufficio l'avvenuta iscrizione inviando la schermata del cassetto previdenziale alla pagina Fondi Interprofessionali.
 4. Aderire al Progetto Formativo di Comufficio.
 5. Iniziare a usufruire delle tariffe scontate.
- Le indicazioni per l'iscrizione al fondo FonARCom sono scaricabili cliccando sul seguente link: <http://www.comufficio.it/default.php?t=site&pgid=59>, ma in caso di dubbi potete contattarci per essere supportati nell'adesione.



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 _____