



ORIZZONTI COMUFFICIO

n.09

Un 2017 ricco di novità

Molte le nuove iniziative tese a fornire agli Associati strumenti formativi e informativi sempre più utili e interessanti.

Archiviato un 2016 ricco di soddisfazione, è il momento di pianificare le attività per il nuovo anno.

Nel 2017 le fondamentali direttrici delle azioni di Comufficio verso gli Associati riguarderanno in particolare quattro tematiche di grande attualità: il percorso di avvio verso la **trasmissione telematica dei corrispettivi e l'ingresso sul mercato del Registratore Telematico (RT)**; una sempre più marcata marcia verso la **diffusione delle competenze digitali sia per gli operatori ICT sia per gli operatori retail**; l'imminente pubblicazione del **Decreto sugli strumenti di pesatura** che avrà importanti ripercussioni sui laboratori di pesatura e volumi; la **'sicurezza digitale'**: minacce, regole

e opportunità; parliamo di un regolamento che imporrà alle aziende e alle Pubbliche Amministrazioni di adeguarsi per una serie di obbligazioni a partire dal 25 maggio 2018.

LA FATTURAZIONE ELETTRONICA CHE RIGUARDA LA TRASMISSIONE TELEMATICA DEI CORRISPETTIVI

Si tratta di un'opportunità da governare da subito; si affianca al settore tradizionale del misuratore fiscale e lo rinnova portando il mercato del retail verso internet, il cloud e un miglior livello di professionalità verso i servizi. Saranno chiamate in gioco nuove competenze, politiche, di marketing, strategiche e di nuove offerte commerciali. Gli attuali Laboratori potranno e dovranno crescere per difendersi da nuovi ed agguerriti competitori e ritrovare convenienze economiche importanti. Comufficio organizzerà, durante tutto l'anno, momenti di incontro e di approfondimento normativo e di marketing, in accompagnamento alla politica di supporto e di sviluppo dei vendor.

COMPETENZE DIGITALI

Per farsi trovare pronti di fronte ai nuovi scenari riteniamo opportuno identificare alcuni obiettivi strategici: identificare i "trends" emergenti nel settore informatico; identificare il valore del cloud computing; disegnare nuovi scenari di offerta delle tecnologie informatiche più innovative; pianificare percorsi di sviluppo nuovi per le proprie soluzioni informatiche; preparare le persone a vendere innovazione. Comufficio proporrà percorsi di formazione per preparare l'Azienda a sviluppare modelli di offerta di servizi e attività



Fabrizio Venturini, Direttore Generale di Comufficio

segue a pagina 50

La sicurezza digitale: minacce, regole e opportunità

Il 25 maggio 2018 entrerà in vigore il nuovo Regolamento Europeo per la protezione dei dati personali. L'obiettivo è aumentare il livello di sensibilizzazione e protezione di aziende e cittadini.

Lo spazio digitale è da tempo diventato il principale luogo di affari, intrattenimento, informazione e comunicazione, la sede del valore di relazione formato da informazioni e connessione. Questo valore di relazione è un vero e proprio asset prezioso che fa gola a nuovi tipi di criminali, ed è proprio per



questo che si è posta attenzione alla sicurezza dei soggetti che operano nello spazio digitale e delle informazioni di cui dispongono.

Il rischio di compromissione della sicurezza digitale non è ipotetico o irrilevante: un'indagine condotta dal Gruppo Allianz lo colloca al terzo posto tra i rischi percepiti come più rilevanti dai gestori d'impresa.

Nel 2015, il costo per le sole aziende italiane per infrazioni alla sicurezza e alla protezione dei dati ha toccato i 900 milioni di euro ed è in crescita rapida e costante.

I principali costi affrontati sono: la perdita di reputazione nei confronti dei clienti e del mercato, l'interruzione totale o parziale delle attività aziendali, le richieste di risarcimento dopo una violazione dei dati, la perdita di dati o di informazioni chiave a causa di cyber spionaggio.

IL NUOVO REGOLAMENTO EUROPEO

Vista l'importanza della materia, la Commissione Europea ha varato il regolamento Europeo in materia di protezione dei dati personali (regolamento 2016/679), approvato in data 14 aprile 2016 dal Parlamento Europeo e pubblicato sulla

EDITORIALE - seguito di pagina 49

di sviluppo informatico nuovi con l'utilizzo delle più recenti tecnologie ed approcci. Saranno rivolti alle persone tecnico commerciali e di business che abbiano la necessità di capire come l'evoluzione della tecnologia in corso ha creato una discontinuità verso il passato e stia sviluppando opportunità di utilizzo delle soluzioni informatiche completamente nuove. Per i commerciali e coloro che vogliono sviluppare nuove offerte una parte viene dedicata anche ai modelli di business emergenti abilitati dalla nuova tecnologia e dalle nuove possibili offerte.

STRUMENTI DI PESATURA

Una nicchia di mercato per un settore specialistico, i cui presupposti di sviluppo spingeranno verso investimenti importanti e verso professionalità da rinnovare.

Quando l'house organ verrà distribuito Comufficio avrà già incontrato gli operatori potenziali e i report di questi incontri consentiranno di elaborare una specifica programmazione di supporto e di formazione. Si sta anche prendendo in considerazione l'ipotesi di organizzare un Convegno Nazionale sulla Metrologia che prevediamo possa toccare aspetti di ordine legale, di contenuti tecnici, meccanici, elettrici e tematiche ampie e all'interno delle quali i Produttori e i Laboratori potranno confrontarsi.

LA 'SICUREZZA DIGITALE': MINACCE, REGOLE E OPPORTUNITÀ

La Commissione Europea ha varato il regolamento europeo in materia di protezione dei dati personali (Regolamento 2016/679) approvato dal Parlamento Europeo e pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale Europea del 4.05.16. Questo regolamento costituisce, insieme con la Direttiva Europea, il cosiddetto 'Pacchetto protezione dati personali'; è una forma già vigente che impone alle Aziende e alle Pubbliche Amministrazioni di essere adeguate a una serie di obbligazioni e di procedure a partire dal 25.05.17, una data non solo importante per le Aziende ma anche per i loro fornitori di tecnologia e di sistemi. Con queste nuove procedure si abbandona il mero adempimento formale di mettere firme per il consenso del trattamento dei dati e si tornerà alla completezza che richiederà focus sulla progettazione, sulle procedure, sulla diffusione effettiva della partecipazione dei rischi e delle attività di controllo. Ribadiamo quindi il nostro impegno per fare dell'Associazione Comufficio il Vostro punto di riferimento per tutte le problematiche (Retail, ICT, Innovazione e Sicurezza Digitale, Bilance e Servizi) che costituiscono l'ossatura delle nostre attività.

Marco Schianchi
Fabrizio Venturini



Gazzetta Ufficiale Europea del 4 maggio 2016. Questo regolamento costituisce, insieme con la Direttiva UE 2016/680 il 'pacchetto protezione dati personali'.

Si tratta pertanto di una norma già vigente che impone alle aziende e alle Pubbliche Amministrazioni di adeguarsi a una serie di obblighi e procedure a partire dal 25 maggio 2018, una data importante non solo per le aziende ma anche per i loro fornitori di tecnologia e sistemi.

Il testo impone infatti alle imprese e alle pubbliche amministrazioni una forte responsabilizzazione in merito alla protezione dei dati personali. Questi sono finalmente considerati un asset strategico la cui protezione deve essere valutata già nel momento di progettazione di nuove procedure, prodotti o servizi, (principi 'data protection by design' e 'data protection by default') abbandonando il mero adempimento formale di mettere una firma per presa visione dell'informativa o per il consenso al trattamento di dati sanitari: con il regolamento si torna alla concretezza: focus sulla progettazione, sulle procedure, sulla diffusione effettiva della percezione dei rischi, sulle attività di controllo svolte da figure incaricate, sulla continuità dell'attività.

La norma riguarda di fatto tutti gli operatori: dalle Pubbliche Amministrazioni alle imprese ai titolari di Partita IVA.

A fronte di questo schema di regole, sono state definite sanzioni decisamente salate in caso di data breach per quelle organizzazioni che non siano rispondenti ai requisiti (oltre le eventuali richieste risarcitorie).



LE LINEE GUIDA

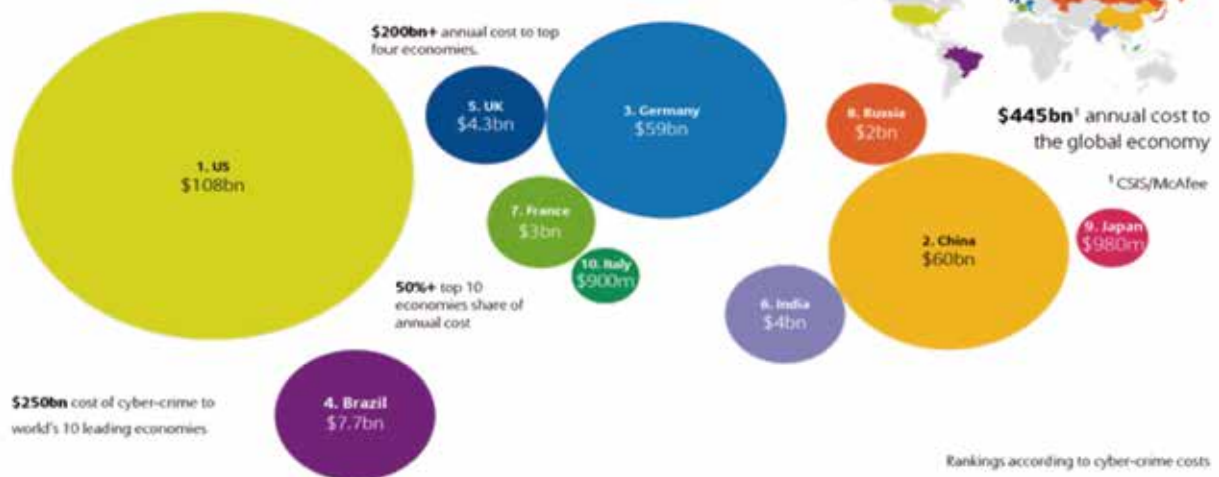
In termini sintetici, possiamo dire che il regolamento prevede:

1. una valutazione preventiva della rilevanza dei dati (un laboratorio di analisi cliniche o uno studio legale avranno una situazione più delicata rispetto ad una sartoria o un retail);
2. la definizione di regole interne e di misure di sicurezza adeguate ed efficaci a protezione dei dati e che siano costantemente riviste e aggiornate;
3. che le proprie attività siano conformi con i principi e le disposizioni del regolamento europeo, compresa l'efficacia

segue a pagina 53

How much does cyber-crime cost the world's leading 10 economies?

This AGCS atlas examines the estimated total cost to the global economy from cyber-crime per year, with a particular focus on the impact on the world's top 10 economies, according to GDP.



Country Ranking by GDP ¹		Cyber-crime as a % of GDP ²	Estimated cost ³	Country Ranking by GDP ¹		Cyber-crime as a % of GDP ²	Estimated cost ³		
1	US	\$16.8trn	.64%	\$108bn	6	UK	\$2.7trn	.16%	\$4.3bn
2	China	\$9.5trn	.63%	\$60bn	7	Brazil	\$2.4trn	.32%	\$7.7bn
3	Japan	\$4.9trn	.02%	\$980m	8	Russia	\$2.1trn	.10%	\$2bn
4	Germany	\$3.7trn	1.60%	\$59bn	9	Italy	\$2.1trn	.04%	\$900m
5	France	\$2.8trn	.11%	\$3bn	10	India	\$1.9trn	.21%	\$4bn

Sources: ¹World Bank (2013) ²Net Losses: Estimating the Global Cost of Cyber-Crime, CSIS/McAfee ³Allianz Global Corporate & Specialty

La parola agli associati



Franco Giannone,
fondatore

GIANNONE COMPUTERS

Franco Giannone, fondatore e oggi presidente onorario della società Giannone Computers di Modica (Ragusa), ha contribuito in maniera significativa alla modernizzazione di molte organizzazioni pubbliche e private siciliane. Dopo aver iniziato nel 1964 commercializzando i prodotti a marchio Olympia, ha subito intuito le potenzialità della nascente industria informatica, acquisendo, nel 1977, la distribuzione dello storico marchio Commodore. Nel 2003 la società, grazie all'impegno del figlio Andrea (amministrazione dell'azienda), che, coadiuvato dal fratello Giorgio, guida oggi la società, è stata scelta per partecipare al nuovo progetto di vendita on-line per la Pubblica Amministrazione M.E.P.A. e nel 2010 è stata premiata da Consip quale 1ª azienda nazionale per il più alto numero di vendite realizzate nell'Anno.

I PUNTI DI FORZA

L'azienda ha continuato a espandersi, e oggi dispone di una sede di 2.000 metri quadrati dove trovano posto un vasto show room per le soluzioni informatiche e un secondo spazio espositivo dedicato ai mobili per ufficio, ha due laboratori tecnici per l'assistenza pre e post vendita uno per Pc e Stampanti e l'altro per Fotocopiatrici, Misuratori Fiscali ecc., un'Aula attrezzata per 30 Posti destinata ai corsi di formazione, oltre a un vasto magazzino e agli uffici amministrativi. Il principale punto di forza, però, è sempre rappresentato dal know how e dalla professionalità degli uomini e delle donne che operano in Azienda e dalla loro capacità di ascoltare le esigenze dei clienti, individuando le soluzioni più adatte per soddisfarle al meglio.

PERCHÉ COMUFFICIO

Alla fine del 2016 Giannone Computers ha deciso di associarsi a Comufficio, riconoscendo nell'Associazione un valido punto di riferimento in grado di fornire informazioni e indicazioni utili in merito alle problematiche del settore, sia dal punto di vista tecnico che normativo. Comufficio, inoltre, può rappresentare per la società un punto di incontro interessante per conoscere in tempo reale le tendenze emergenti e individuare nuove opportunità di business.



Andrea Giannone
(a sinistra) riceve
dalle mani del Ministro
Vegas il premio Consip

SHARP ELECTRONICS ITALIA

Sharp Electronics è attività nel mercato B2B con una offerta di tecnologie e soluzioni in ambito documentale, con una gamma completa di stampanti multifunzione e per alti volumi, e in ambito visual con monitor professionali, lavagne interattive e videowall contraddistinti da altissima qualità. Sharp crea soluzioni all'avanguardia da oltre 100 anni, supportando i propri clienti nel creare, gestire, visualizzare e condividere le informazioni. L'alleanza strategica con Hon Hai, datata 2016, ha rappresentato per Sharp Corporation una grande opportunità di rilancio, grazie alla possibilità di essere parte di un gruppo leader mondiale nel settore della tecnologia, che prevede di effettuare importanti investimenti nella ricerca e sviluppo per le proprie tecnologie e nel rafforzamento dei canali di vendita.



Carlo Alberto Tenchini,
Direttore Marketing
e Comunicazione

PUNTI DI FORZA

I nostri punti di forza sono da sempre la capacità di creare soluzioni e prodotti tecnologici in grado di migliorare la qualità della vita dell'individuo. L'essere umano e il suo benessere sono sempre al centro dei nostri progetti. Siamo protagonisti attivi del processo rivoluzionario che stiamo vivendo: siamo in grado di affiancare i nostri clienti con proposte innovative e all'avanguardia che consentono di unire tecnologie, soluzioni e servizi in un'ottica di scalabilità e sostenibilità. Le soluzioni e i servizi che compongono l'offerta Sharp, infatti, che si tratti di funzionalità particolari dei prodotti MFP o di software complessi, di lavagne interattive nate per la collaborazione, o di monitor professionali per favorire una comunicazione moderna e di grande impatto, sono perfettamente integrabili e consentono di costruire innovazione nel lungo periodo.

PERCHÉ COMUFFICIO

Comufficio rappresenta per noi un partner affidabile e sicuro, capace di dialogare con le istituzioni e segnalarci tempestivamente le novità rilevanti per noi. Includendo sia i produttori sia i canali distributivi, inoltre, rappresenta per noi un confronto particolarmente interessante in quanto il fondamento della nostra strategia è proprio nello sviluppo del canale e nella generazione di valore per il cliente e per il dealer.



Luca Sandionigi,
socio e responsabile
tecnico

F.I.P.A. - FABBRICA ITALIANA PUNZONI ACCIAIO

Nata nel 1964, da oltre 50 anni F.I.P.A. progetta, realizza e commercializza punzoni e accessori per la marcatura. Dal taglio della barra al trattamento termico, tutto il processo produttivo viene effettuato nei laboratori di Lecco della società. F.I.P.A. ha sempre saputo interpretare correttamente, e spesso anticipare, le esigenze sempre nuove che esprime il mercato, ed è quindi in grado di rispondere in maniera flessibile, rapida ed efficace a qualsiasi tipo di esigenza. Questo le ha permesso di diventare un partner di riferimento per molti Uffici Metrici, Enti di collaudo, saldatori certificati, Enti statali e Camere di commercio, carpentieri e molti altri operatori di mercato che necessitano di marcature e collaudi di elevata qualità.

PUNTI DI FORZA

Sono molti i tratti distintivi che caratterizzano la società: un portafoglio di soluzioni estremamente ampio e variegato, materiali di prima qualità certificati, informatizzazione dei processi produttivi, ma, soprattutto, la mano degli artigiani che operano nell'azienda, che mettono la loro esperienza e competenza al servizio di migliaia di aziende in Italia e nel mondo. L'ampia gamma di soluzioni rese disponibili viene integrata da servizi pre e post vendita altamente qualificati, che consentono a F.I.P.A. di affiancare in maniera proattiva i propri clienti in un costante percorso di crescita e sviluppo.

PERCHÉ COMUFFICIO

Per mantenersi costantemente aggiornata in merito alle evoluzioni tecniche e normative dei diversi mercati che necessitano di marcature di qualità - in pratica la maggioranza dei macchinari in commercio - il supporto di Associazioni che raggruppano un elevato numero di operatori del settore e vantano un dialogo costante e diretto con le Istituzioni è fondamentale. Per questo F.I.P.A. ha scelto di associarsi a Comufficio, Associazione che fornisce informazioni costanti e sempre aggiornate sull'universo legislativo e procedurale legato ad alcuni settori merceologici strategici, in particolare gli uffici metrici e le macchine per ufficio.

CYBER SECURITY - seguito di pagina 51

- delle misure e le modalità di avviso in caso di attacco ai dati;
- 4. l'esistenza di un responsabile (DPO - Data Protection Officer) incaricato di mantenere la compliance ai requisiti della norma;
- 5. l'obbligo del titolare o del DPO di tenuta di un registro delle attività di trattamento effettuate sotto la propria responsabilità, con relativa descrizione delle misure di sicurezza;
- 6. la possibile adesione a codici di condotta o a un meccanismo di certificazione quale elemento per dimostrare il rispetto degli obblighi del titolare del trattamento.

A CHE PUNTO È L'ITALIA

Il punto di partenza è piuttosto arretrato per la maggior parte delle aziende italiane, che necessitano quindi di partner in grado di consigliare e indirizzare verso le soluzioni corrette. Nella percezione del rischio da cyber in-security, l'Italia è pressoché all'anno zero, eppure nel 2015 sono stati 8 milioni gli eventi di sicurezza attivati su 6 milioni di indirizzi IP pubblici.

Il 98% degli attacchi rilevati è stato di tipo malware (software malevolo che si installa volontariamente, perché l'utente clicca su qualche link malevolo, o involontariamente, perché sfrutta una qualche vulnerabilità dell'applicativo o del sistema operativo). Meno intensi gli attacchi DDoS (1,42%), cioè quelli perpetrati per bloccare l'erogazione di un servizio fornito ai clienti. (Fonte: Rapporto 2016 sulla Sicurezza in Italia - Clusit Dipartimento di Informatica UniMilano).

I principali ostacoli riscontrati nelle imprese italiane sono: la mancanza di comprensione del problema, la difficoltà a valutare correttamente il rischio economico correlato, i vincoli di bilancio.

La protezione dei dati personali costituisce pertanto, alla luce del nuovo regolamento, una pietra angolare nella progettazione dei servizi, programmi, software e dei processi aziendali: rappresenta anche la sfida per le aziende del settore ICT a proporsi rapidamente come fornitori e partner innovativi e affidabili.

Bardicchia & Partners



I NUOVI ASSOCIATI DICEMBRE 2016

Ragione Sociale	Città
BUGGIANI S.n.c.	Legnago (VR)
ELPI SYSTEM di Rocca Giuseppe Filippo	Lamezia Terme (CZ)
FUTURUFFICIO di DELIETI Luca	Mariano Comense (CO)
Giannone Computers S.a.s. di Giannone Franco	Modica (RG)
Sharp Electronics Italia S.p.A.	Milano
UNIPOS S.r.l.	Imola (BO)

La disciplina IVA e le diverse modalità di cessione dei beni

Di fronte alle continue richieste di chiarimento dei nostri Associati, proponiamo un testo elaborato dal nostro esperto Francesco Scopacasa.

Il termine 'prodotti offerti' è un termine commerciale con valenza generale e, per poter fornire una corretta risposta, deve essere inquadrato in una delle quattro ipotesi alle quali la disciplina IVA (DPR n. 633/1972) riserva un diverso trattamento:

- le cessioni 'a titolo gratuito' (imponibili ad IVA - art. 2, secondo comma, n. 4));
- le cessioni 'a titolo di sconto' (escluse da IVA - art. 15, primo comma, n. 2) e art. 21, lett. h) e lett. i));
- le cessioni 'a titolo di campione gratuito' (non soggette ad IVA - art. 2, terzo comma, lett. d));
- le cessioni di beni soggetti alla disciplina dei 'concorsi o operazioni a premio' (non soggette ad IVA - art. 2, terzo comma, lett. m)).

Spesso ci viene inoltre chiesto se: Il castelletto IVA deve riportare anche l'IVA dei prodotti offerti?

Ciò fa presupporre che nella transazione con il cliente l'esercente abbia contemporaneamente 'venduto' alcuni prodotti e abbia 'offerto' altri prodotti. In tal caso si configurerebbe l'ipotesi della cessione a titolo di sconto, con indicazione nel corpo e nel castelletto di chiusura della fattura del valore normale del bene, ma con la sua esclusione dal calcolo dell'IVA. Questa esclusione da IVA è comunque soggetta alla condizione che l'aliquota applicabile ai beni 'offerti' sia pari o inferiore a quella dei beni 'venduti' (per esempio: vendo una stampante e 'offro' un kit di consumabili). Nel caso invece di aliquota 'superiore', l'IVA sui prodotti offerti deve essere regolarmente calcolata e addebitata al cliente in fattura in via di rivalsa.

QUANDO NON È PREVISTA LA RIVALSA DELL'IVA SUL CLIENTE

La rivalsa dell'IVA non è invece prevista esclusivamente nel caso delle cessioni 'a titolo gratuito' che costituiscono il 'vero' omaggio, cioè l'esercente regala un bene al cliente per atto di liberalità, senza avere alcun obbligo giuridico di dare. In questo caso, se trattasi di un bene che rientra nella sua attività, (cioè un bene che lui stesso vende o comunque commercializza in altre forme, come il noleggio o altro), la cessione è imponibile a IVA, ma l'esercizio della rivalsa sull'omaggiato non è obbligatorio ma è solo facoltativo (art. 18, quarto comma).

In tutti i casi in cui l'esercente non intende invece esercitare la rivalsa sul cliente, dovrà sostenere in proprio l'onere dell'IVA e questa possibilità può essere applicata in due modalità alternative. Come è stato precisato dal Ministero delle finanze fin dal 1973, (Circolare Min. Fin. Dir. Gen. Tasse e Imposte indirette sugli affari 27-04-1973, n. 32/501388, par. VI): "Per quanto riguarda le modalità da osservare nel caso di cessione gratuita di beni la cui produzione rientra nell'attività propria dell'impresa, si precisa che il contribuente può, a sua



© Beboy - Fotolia.com

scelta, optare per l'una o per l'altra delle seguenti procedure:

- emissione di autofattura singola per ciascuna cessione o globale mensile per tutte le cessioni effettuate nel mese, con l'indicazione del valore normale dei beni, dell'aliquota applicabile e della relativa imposta, oltre, naturalmente, alla annotazione che trattasi di 'autofattura per omaggi';
- annotazione su un apposito 'registro degli omaggi', tenuto a norma dell' art. 39 del DPR 26-10-1972, n. 633, dell'ammontare globale dei valori normali delle cessioni gratuite effettuate in ciascun giorno e delle relative imposte, distinti per aliquote".

CONCLUSIONI

In conclusione, se trattasi di cessione a titolo di sconto, in fattura deve essere indicato il valore normale del bene con esclusione o con applicazione dell'IVA in funzione dell'aliquota che a questo deve essere applicata.

Se invece trattasi di cessione gratuita, l'emissione della fattura nei confronti del cliente può essere evitata, non essendoci alcun addebito nei suoi confronti né per imponibile, né per IVA. Se il cliente ha bisogno di giustificare il possesso del bene gli può essere fornito un DDT con causale 'omaggio' e con riferimento alla liquidazione della relativa IVA (per esempio: emessa autofattura n. ... del ...).

Va tenuto infine presente che se i prodotti 'offerti', come indicato in diversi quesiti, vengono invece gestiti "Riportando sullo scontrino la dicitura offerto e con importo pari a 0", il loro valore normale non confluisce nel totale dei corrispettivi giornalieri, con evidente evasione della relativa imposta.

Francesco Scopacasa



Utilizzare al meglio i nuovi strumenti digitali

Al via il corso **Innovazione digitale e vendita 2.0** rivolto a imprenditori e manager di aziende tecnologiche.

Le PMI rappresentano quel protagonismo silenzioso, ma operoso che fa lievitare l'innovazione del comparto dell'ICT; mettono in campo le loro risorse, il loro sapere acquisito attraverso la condivisione di esperienze con i loro colleghi, o spesso i loro concorrenti, alla ricerca di strumenti migliori per le sfide del mercato.

In un tentativo di evidenziare le problematiche tipiche del settore della innovazione digitale, mutuandone l'elencazione dal contributo di studi ed esperienze proviamo ad elencare le principali opportunità su cui si basa l'innovazione attraverso l'utilizzo delle tecnologie digitali:

- i sistemi gestionali che supportano i processi chiave dell'impresa e che rappresentano un pre-requisito indispensabile per una gestione integrata ed un controllo efficace dell'impresa stessa;
- la business intelligence che si pone l'obiettivo di sfruttare la mole di dati di disposizione dell'impresa con l'obiettivo di supportare al meglio le decisioni manageriali;
- il tema della fatturazione elettronica che consente una forte accelerazione alla digitalizzazione dei processi e che implica una forte dematerializzazione dei documenti;
- le applicazioni di mobile & wireless che possono migliorare notevolmente le attività svolte del personale in movimento;
- il cloud computing che consente di aumentare la flessibilità dell'impresa tramite una allocazione più dinamica di hardware e software;
- i servizi di marketing digitale che consentono di migliorare le applicazioni di business to consumer ed i processi di e-commerce.

Con l'intento di supportare quella parte molto consistente degli Associati Comufficio operanti all'interno dell'ICT, lo sviluppo formativo di Comufficio vedrà questo progetto centrato sulla diffusione delle Competenze Digitali.

AGGIORNARSI PER COGLIERE NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Il corso **Innovazione digitale e vendita 2.0** prepara l'azienda a sviluppare modelli di offerta e processi commerciali alla luce delle rivoluzioni digitale in corso con l'utilizzo delle più recenti tecnologie e approcci. È rivolto a imprenditori e manager di aziende informatiche che abbiano la necessità di capire come l'evoluzione della tecnologia ha creato una discontinuità verso il passato e stia sviluppando opportunità di utilizzo delle soluzioni completamente nuovi. Per i commerciali e coloro che vogliono sviluppare nuove offerte una parte viene dedicata anche ai modelli di business, al digital marketing, alle vendite online e tutte le modalità emergenti per proporre progetti di innovazione digitale alle aziende.

GLI OBIETTIVI

Gli obiettivi del corso sono molteplici: identificare i trends digitali emergenti nel settore informatico; disegnare nuovi scenari di offerta delle recenti tecnologie digitali; pianificare percorsi di sviluppo nuovi per le proprie soluzioni informa-

tiche; comprendere come vendere innovazione; realizzare il cambiamento dalla vendita di prodotti alla vendita di servizi; apprendere i processi di marketing e vendite digitali; apprendere i processi di acquisto delle aziende; comprendere le nuove abilità che i commerciali devono sviluppare. Il corso è articolato in 2 giornate che toccheranno sostanzialmente le seguenti macro-tematiche: comprendere il cloud computing; opportunità nuove che si aprono; come cambia il modello di business con la digitalizzazione; nuove modalità di sviluppo di servizi digitali; sviluppo di una nuova offerta o scelta di offerte di mercato; come cambiano i processi aziendali con il cloud computing; come si organizzano i processi di marketing e vendite; il ruolo del commerciale di tecnologia digitale; approccio corretto al cliente e all'innovazione; i processi di acquisto dei clienti; simulazioni di vendita e formazione su attività reali.

L'AGENDA

Durante la prima giornata, della durata di 8 ore, verrà illustrata l'evoluzione dell'offerta informatica digitale.

Ecco, in dettaglio, l'agenda: introduzione al corso, contesto tecnologico, un po' di storia delle tecnologie, definizione e introduzione al cloud computing, implicazioni economiche e sociali, fondamenti tecnologici, le classificazioni e definizioni. Prova di un servizio SaaS. Introduzione ai nuovi servizi di assistenza remoti. Descrizione dei processi di marketing e vendite di una azienda informatica e di consulenza, nel nuovo contesto digitale. Evoluzione dell'offerta e complessità di posizionamento sul mercato e differenziazione. Le esigenze dei clienti, l'innovazione ed i trend digitali. Il nuovo ruolo dei fornitori di tecnologia. Un modo diverso di parlare ed una nuova offerta. Le soft skill necessarie all'aziende per realizzare il cambiamento.

La seconda giornata, anch'essa della durata di 8 ore, si focalizzerà sui nuovi processi di marketing e vendite per l'azienda informatica digitale.

Ecco, in dettaglio, l'agenda: il marketing digitale e social B2B, inseriti nel processo di CRM. I contatti qualificati, il marketing funnel e i motori di marketing. La gestione delle opportunità, l'ingaggio e la vendita, il convincimento del cliente, la gestione dei competitor, la gestione dell'ufficio fornitori del cliente, l'offerta economica. La chiusura dell'opportunità e il follow up. La gestione dell'offerta interna e degli esperti tecnici a supporto. La motivazione del venditore.

Fabio Dalla Pozza



Fatturazione elettronica

Come impatta sulla vasta platea degli Associati Comufficio.

La platea degli operatori Associati Comufficio interessati alle novità legate alla fatturazione elettronica è ampia e variegata. Per rendere l'approccio sistemico, possiamo suddividere l'insieme degli operatori ICT in categorie secondo una piramide di dimensioni e/o preparazione specifica. Ognuna di queste categorie necessita di approcci differenti.

ELITE

Non hanno bisogno di aiuto da parte dell'Associazione, dovrebbero aver già esaminato questo aspetto, delineato una strategia da seguire ed effettuato le scelte relative. In ogni caso, se non sono operatori del settore e quindi interessati lato vendite, sono autoreferenti, cioè esaminano il problema autonomamente per la loro peculiare situazione, elaborando una strategia personalizzata.

ORGANIZZATI

Anch'essi autonomi sotto il profilo del know-how, possono essere interessati a diventare distributori (anche) di soluzioni di fatturazione elettronica, quando già non lo fossero; attraverso Comufficio potrebbero accedere a seminari formativi somministrati, anche direttamente, da Partner.

DEALER

Sono i soggetti più esposti al pericolo di sottovalutare il fenomeno della digitalizzazione. La sensibilizzazione e formazione riguardo la fatturazione elettronica si inquadra in un più ampio discorso riguardante la transazione all'impresa digitale, sia guardando il proprio interno, sia in ottica di trasmettere l'approccio alla clientela.

Sicuramente hanno - e normalmente vendono - un gestionale, e l'interesse a una interfaccia che da questo prelevi i dati e si interfacci con il sistema dell'Agenzia delle Entrate

deve essere esaminato dal punto di vista del cliente finale. L'approccio più diffuso è veicolare un modulo integrato nel sistema offerto, di produzione propria o - più spesso - del fornitore del gestionale stesso.

Comufficio può offrire, oltre alla sensibilizzazione tramite scritti ed eventi, webinar e corsi di formazione somministrati a distanza (FAD) - in particolare sulla fatturazione elettronica e in generale sulla digitalizzazione, tutte iniziative propedeutiche, orientate a comprendere il nuovo ecosistema fiscale che l'Agenzia sembra voler creare quando parla di collaborazione fisco-imprese anziché di contrapposizione (si veda 'Il Sole 24 ore' <https://goo.gl/Rr9ney>).

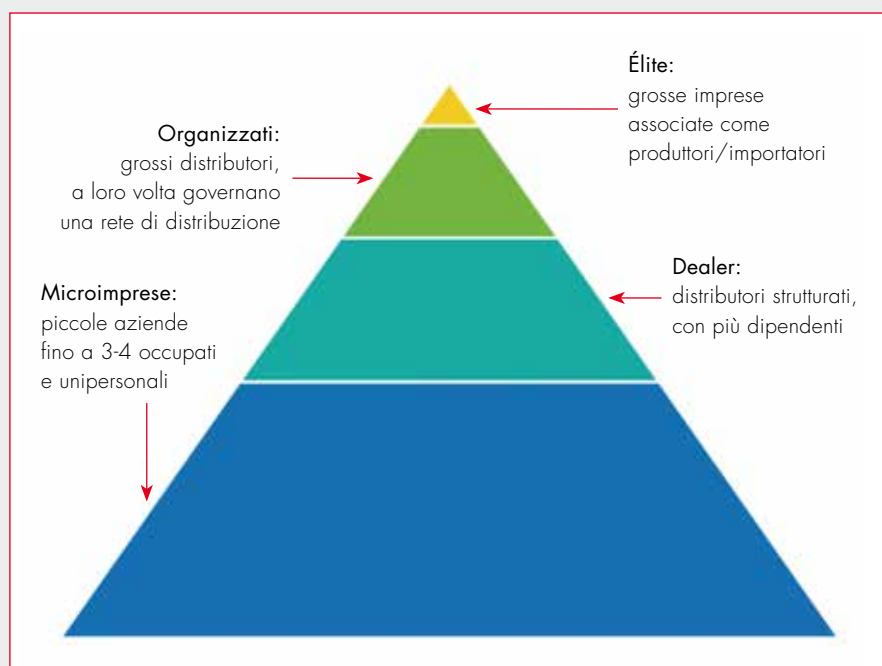
MICROIMPRESE

Questo segmento è quello che ha più necessità formative non di tipo strategico, come il precedente, ma proprio operativo: formazione su una applicazione o portale che li metta in condizione di fatturare in via elettronica.

Ci sono molti prodotti, soprattutto somministrati in cloud, che possono essere adottati, ma ancor oggi molti sono farraginosi da usare perché approntati in fretta in quanto il modello di business del fornitore è guadagnare dal cloud. È quindi stato, ed è ancora, più importante il fattore tempo - essere pronti - che il fattore qualità: i lacci e laccetti tecnici che in seguito complicano l'operazione di cambio di fornitore scoraggiano ad abbandonare la prima scelta, anche in presenza di interfacce operativa poco friendly. Il rischio più elevato è non esserci, e il prodotto risultante è non raramente pessimo. È questo segmento che potrebbe usare lo strumento gratuito messo a disposizione dalla Agenzia delle Entrate che offre la garanzia di conservazione decennale anche dopo il passaggio ad altro sistema, ma ha sicuramente bisogno di formazione, che l'Agenzia non eroga.

Questo strumento è interessante e adatto anche a chi fa più delle 40-50 fatture all'anno (che sono il target dello strumento) senza usare un gestionale vero e proprio; può essere impiegato come soluzione ponte verso qualcosa di più evoluto, in ottica digitalizzazione, che può essere valutato con la dovuta calma senza rinunciare - ove desiderato - alla fatturazione elettronica da subito.

Pietro Molina



A HostMilano tutto l'Ho.Re.Ca è servito

Non solo arredo e tavola, ma una proposta a 360 gradi, dalla ristorazione al bar, e nuovi format e suggestioni per il futuro: e ciò che troveranno architetti, gestori, designer e contractor a Fieramilano Rho dal 20 al 24 ottobre 2017.

C'era una volta il prodotto, al bar e al ristorante. Poteva essere più o meno buono, e il criterio di scelta era per lo più geografico: si andava nel locale di zona, o di quartiere. Oggi tutto è cambiato. Perché il cliente oggi dà la qualità e la bontà di ciò che consuma per scontata. E cerca, soprattutto, un'esperienza.

Forse per questo l'area dedicata all'Arredo e Tavola di HostMilano, la fiera leader mondiale dell'Ho.Re.Ca., foodservice, retail, food, GDO e hôtellerie la cui 40a edizione andrà in scena in fieramilano a Rho dal 20 al 24 ottobre 2017, è più viva e ricca che mai.

L'aspetto estetico, il layout, la mise en place, sempre più giocano un ruolo determinante nella scelta del locale da frequentare. L'industria dell'ospitalità sta vivendo oggi grandi mutamenti, come del resto il mondo, i rapporti, gli stili di vita.

TRA ESPOSIZIONE E INFORMAZIONE

L'attenzione ai nuovi trend e all'innovazione è dunque un requisito essenziale per restare sul mercato. E a HostMilano i professionisti dell'ospitalità trovano un'offerta a 360 gradi per innovare il proprio business. Nella parte espositiva innanzitutto, che nella sempre più ricca area Arredo & Tavola vede il Contract protagonista, con le soluzioni e i materiali per rendere gli ambienti sempre più accoglienti ed esperienziali. Ma anche il Tableware, che muta a seconda dei momenti e delle esigenze della giornata. Spaziando dall'usa e getta ecologico alla mise en place più raffinata, alle ultime soluzioni design.

L'area Ristorazione presenta tutte le attrezzature per la cucina, ormai indispensabili per organizzare, velocizzare e sollevare dalle incombenze più pesanti. Come sempre, non mancheranno i celebrity chef impegnati in lezioni e spettacolari show-cooking.

Last but not least, il Bar accoglie gli eventi di mixology mentre il Sic, il Salone Internazionale del Caffè, oltre al mondo dell'espresso in tutta la filiera ospiterà le attrezzature per il brewing, metodo di estrazione sempre più diffuso e richiesto anche da noi.

I FORMAT CHE GUARDANO AL FUTURO

Il gestore di hotel, l'architetto, l'interior designer e il contractor a HostMilano però non trovano solo innovazione e prodotti, ma anche eventi di alto profilo, che mostrano la direzione da prendere per migliorare l'immagine e il business dell'ospitalità. Un tema forte e di grande attualità nella progettazione e gestione degli spazi è oggi quello della sostenibilità ambientale. Sarà analizzata in tutti i suoi risvolti da Futurbar Green di Comufficio. Uno sguardo aggiornato con un taglio concreto su un mondo complesso, presentato attraverso la selezione delle più interessanti case history di progettazione e riqualificazione, delle più innovative soluzioni tecnologiche e di design e delle più recenti opportunità normative.



Il design del futuro prenderà forma sotto gli occhi dei visitatori grazie al concorso internazionale HOSThinking, a design award, nato dalla collaborazione tra POLI.design, Consorzio del Politecnico di Milano e HOST- Fiera Milano, che torna con una formula rinnovata, 10 Designer per 100 Prodotti, che vede i progettisti e designer selezionati sviluppare il proprio progetto "live" durante i giorni della fiera. Torna anche SmartLabel, il riconoscimento assegnato ai prodotti che si segnalano per la carica innovativa nell'ambito dell'ospitalità professionale.

AMBIENTE INTERNAZIONALE

Si scaldano insomma i motori della 40° edizione che vede già oltre 1.437 aziende confermate, di cui il 41% estere da 48 Paesi con cinque new entry: Bielorussia, Serbia, Liechtenstein, Egitto e Sudafrica. Con gli occhi puntati sulle aree target di questa edizione: USA, Canada e Medio Oriente, per le quali sono stati attivati numerosi accordi con autorevoli associazioni locali.

I visitatori professionali, che nel 2015 sono stati 150.968 da 172 Paesi, troveranno un concetto espositivo unico che unisce la specializzazione verticale delle aree dedicate con le affinità di filiera nelle tre macroaree: Ristorazione Professionale - Pane, Pizza, Pasta; Caffè, Tea - Bar, Macchine Caffè, Vending - Gelato, Pasticceria; Arredo e Tavola; completate da un palinsesto senza confronti di appuntamenti in cui esperti e top player condivideranno case history e know-how.



Il programma 2017

Un'offerta di servizi ancora più ricca per essere sempre più vicini agli Associati.

L'anno appena iniziato si annuncia ricco di novità dal punto di vista normativo e fiscale, senza contare le continue innovazioni tecnologiche che impattano le attività dei nostri Associati, qualunque sia la loro dimensione e il comparto in cui operano. Comufficio ha quindi messo a punto un programma 2017 particolarmente ricco e articolato per dare risposte concrete alle molteplici esigenze che esprimono gli Associati. Prima di presentarle sinteticamente, però, vale la pena soffermarsi su alcuni numeri.

UNO SGUARDO ALLE ATTIVITÀ FORMATIVE

Sono stati ben 34 i corsi organizzati da Comufficio nel corso del 2016, per un totale di 379 partecipanti. Metrologia, commercio e marketing, tecnologie, mercato elettronico indirizzato alla Pubblica Amministrazione e sicurezza sul lavoro le tematiche affrontate, come mostrano i grafici seguenti, che evidenziano il tasso di partecipazione registrato in ciascun comparto.

OSSERVATORIO PERMANENTE DEL RETAIL

Per meglio inquadrare lo scenario in cui si muovono Comufficio e i suoi Associati è utile dare uno sguardo d'insieme all'andamento del settore Retail. Gli ultimi dati a disposizione si riferiscono al 2015, e riguardano il commercio all'ingrosso, con 249.410 operatori attivi (+0,2% rispetto all'anno precedente) e 239.407 intermediari (-0,1%); il commercio al dettaglio in sede fissa vede 755.045 (-1,0%) attori che operano nelle attività primarie e 225.941 (+1,2%) in quelle secondarie; il commercio e la riparazione di auto e moto conta 155.141 operatori (+0,6%), mentre il commercio al dettaglio esclusi i negozi, vede 188.274 ambulanti (+3,1%) e 37.646 altri operatori, esclusi i banchi e i mercati (+3,7%). Per quanto riguarda la GDO,

i minimercati sono diminuiti dello 0,6%, mentre il numero di grandi magazzini, supermercati, ipermercati e grandi superfici specializzate è in crescita, come mostra il grafico seguente.

I PRINCIPALI SERVIZI EROGATI

A fronte di questo scenario, ecco i principali servizi resi disponibili da Comufficio.

RUBRICA L'ESPERTO RISPONDE

I consulenti forniranno risposte a quesiti in ambito fiscale, economico e strategico e contrattuale.

PROGRAMMI DI FINANZIAMENTO AGEVOLATO

Comufficio offre il servizio di ricerca di finanziamenti agevolati avvalendosi di Partners qualificati. L'Associato riceve periodicamente le newsletters di informazione gratuita sui nuovi bandi di finanziamento da enti pubblici italiani e comunitari e potrà beneficiare delle specifiche convenzioni con i consulenti che collaborano con Comufficio.

ABILITAZIONE AL MEPA (MERCATO ELETTRONICO DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE)

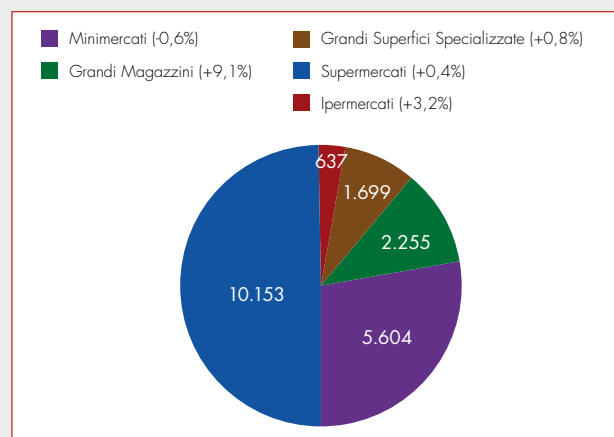
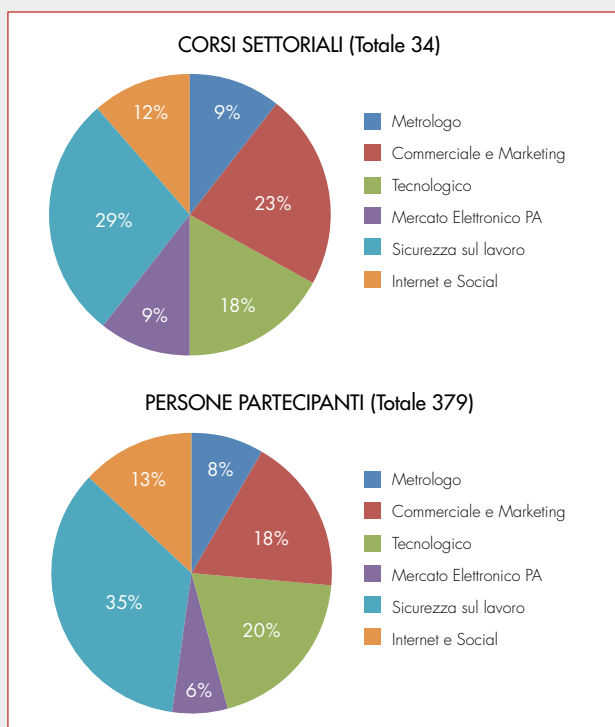
Il MePA rappresenta lo strumento utile alle PMI per avviare contatti commerciali con le Pubbliche Amministrazioni. Comufficio organizza periodicamente, e su richiesta, seminari che sostengano le aziende a inserirsi in questo mercato e ad abilitarsi alla piattaforma telematica di Consip. Prevede uno sportello diretto con le imprese che abbiano interesse ad operare nel settore e offre assistenza nella gestione delle principali funzioni (gestione catalogo - RdO - OdA - Trattative dirette) della piattaforma telematica www.acquistinretepa.it.

VETROFANIA COMUFFICIO

Comufficio 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.

LISTINO SERVIZI DI ASSISTENZA

Comufficio rilascia annualmente dei listini prezzi dedicati ai servizi di assistenza dei prodotti hardware, software e support-



AREE	TITOLO CORSO	DURATA (ore)	MODALITÀ Aula remota/Aula
INFORMATICA	Networking 1: i protocolli di comunicazione della famiglia TCP/IP	16	AR /Aula
	Networking 2: realizzare LAN e WAN	16	AR /Aula
	Networking 3: le reti senza fili (WiFi)	8	AR
	Networking 5: collegabilità dei dispositivi di rete – sistemi cablati e wireless	16	AR
	Windows Server 2012: Installazione e configurazione del DC e di AD	16	AR /Aula
	Basi di dati 1: studio e progettazione di un database relazionale	16	AR /Aula
	Basi di dati 2: il linguaggio SQL	16	AR /Aula
	Programmazione in Java, corso introduttivo al mondo ad oggetti	16	AR /Aula
	Programmazione in Java, corso avanzato al mondo ad oggetti	16	AR /Aula
	Wordpress, corso base	16	AR /Aula
	Wordpress, corso avanzato	16	AR /Aula
COMMERCIALE E MARKETING	Migliorare le capacità di presentazione e vendita in un contesto di fidelizzazione del cliente	16	AR
	Introduzione alla professione di consulente tecnico di vendita	16	AR /Aula
	Realizzare un modello di attrattività commerciale per l'azienda	16	AR
	Gestire clienti arrabbiati e le situazioni critiche	16	Aula
	Vendere in tempi difficili	16	AR
	Il tuo sito ai primi posti su Google; la Web Reputation e il SEO (Search Engine Optimization)	8	AR
	Facebook per le aziende: come usarlo professionalmente	16	AR
	Corso di lingua Inglese	16	AR /Aula
AMM.NE E GESTIONE D'IMPRESA	Sviluppare le Competenze Digitali	16	AR /Aula
	Mod. 1 – Accreditarci al MePA e promuoversi verso la Pubblica Amministrazione	8	AR
	Mod. 2 – Corso avanzato di gestione del MePA	4	AR
	Mod. 3 – la Fatturazione elettronica nell'ambito della PA	4	AR
	Dall'utile di bilancio al reddito di impresa	8	Aula
	Corso di aggiornamento normativo per Responsabili di Laboratorio metrologico	8	AR /Aula
	Corso di metrologia legale per operatori della visita periodica di strumenti NAWI	20	AR /Aula
Corso di metrologia legale per Addetti alla installazione e collaudo sistemi di pesatura	4	AR/Aula	
SICUREZZA SUL LAVORO	Formazione generale per lavoratori	4	AR /Aula
	Formazione specifica per lavoratori – rischio basso	4	Aula
	Formazione specifica per lavoratori – rischio medio	8	Aula
	Aggiornamento per RLS – rischio medio	8	Aula
	Corso per Addetti Antincendio	8	Aula
	Corso di Aggiornamento per Addetti Antincendio	4	Aula
	Corso per Addetti al Primo Soccorso	12	Aula
	Corso per Preposti	8	Aula

Aula: corso con modalità di somministrazione in aula.

AR: aula remota, corso erogato tramite piattaforma di e-learning in presenza del docente.

to sistemistico; le valutazioni sono espresse da un apposito Comitato Tecnico di operatori del settore in collaborazione con i nostri specialisti.

SERVIZI PROFESSIONALI E CERTIFICAZIONE

- 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 la ottimizzazione della gestione interna;
- OHSAS 18001 e Linee Guida Inail: per ridurre i rischi, le aziende di tutte le dimensioni e in tutti i settori devono

mettere in atto un solido sistema di gestione per la salute e la sicurezza dell'ambiente lavorativo a tutela dei dipendenti e del datore di lavoro. Tali sistemi affiancano i requisiti cogenti del Dlgs. 81/08, come modelli volontari e riconosciuti dall'Inail per l'ottenimento degli sgravi contributivi;

- 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 a aziende che hanno un proprio sistema informativo con dati da proteggere. Qualificante rispetto alle gare pub-



bliche, alle licitazioni private, grandi committenti, accesso a dati sensibili, ecc.

PERCORSO RAEE E CONSUMABILI

Un'area di forte interesse per tutte le imprese dell'area ICT. Le Direttive 2002/96/CE e 95/CE sullo smaltimento dei rifiuti da apparecchi elettrici ed elettronici (RAEE) e il decreto legislativo n. 151/2005 di applicazione RAEE precisano le norme da attuare. Il Progetto Comufficio consente di diventare un operatore di riferimento per il fine vita dei prodotti professionali ICT.

SOFTWARE APPLICATIVO DINAMIC

Il programma gestisce tutte le fasi e le elaborazioni per la gestione dell'assistenza tecnica per Misuratori Fiscali, Bilance, Attrezzature per Ufficio e Parchi Riprografici e Software e per la compilazione e l'inoltro delle Verificazioni Periodiche all'Agenzia delle Entrate e per la gestione dell'area tecnica e software.

CONVENZIONI

- Convenzioni Confcommercio/Comufficio;
- Convenzione Fabbricazione Punzoni;
- Convenzione Responsabilità Civile per Verificazione Periodica;
- Convenzione Supporto Finanziario alle vendite.

TEK AV TECNOLOGIE AVANZATE S.R.L.

TeK Av è l'azienda attiva dal 2015 con le seguenti finalità: consulenza nel settore delle tecnologie dell'informatica, con particolare riguardo alla consulenza su hardware, software e altre tecnologie dell'informazione, analisi dei bisogni e dei problemi degli utenti, consulenza sulla migliore soluzione. L'azienda è controllata dall'Associazione Nazionale Comufficio.

COMSERVIZI S.R.L.

Comservizi srl 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 di Questo, 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. In particolare la Società Comservizi rende disponibile a tutte le Aziende interessate una importante gamma di servizi, quali 'gestione e ritiro rifiuti tecnologici RAEE/consumabili professionali secondo la vigente normativa', 'aiuto nella fase di accreditamento al Mercato elettronico della PA tramite Consip e assistenza nelle fasi di avvio' e 'realizzazione di progetti formativi finanziati aziendali e/o di gruppo attraverso i fondi interprofessionali (Fondo Forte, Fondimpresa, Fondo Fonarcom)'. Da ultimo, tramite consulenti qualificati, favorisce processi di Certificazione ISO 9001, con particolare riferimento ai settori dei Misuratori Fiscali e dei Sistemi di Pesatura, e ISO 14001, per il Sistema di Gestione Ambientale (SGA).

FORMAZIONE

Nell'anno 2016 è stato completato un progetto formativo di 400 ore, la risposta delle Imprese Associate è andata al di là di delle aspettative tanto che per il 2017 stiamo costruendo un progetto di circa 600 ore. Un impegno considerevole considerato che Comufficio rappresenta circa 1.300 Aziende distribuite su tutto il territorio nazionale di cui l'80% è costituito dalla piccola o micro impresa.

Vanno fatte, pertanto, due considerazioni: la prima è che gli argomenti proposti incontrano l'approvazione degli Associati, (non potrebbe essere altrimenti dato che traggono origine dai loro stessi suggerimenti), la seconda è che il tessuto imprenditoriale della Associazione è vitale e ben disposto a investire nella crescita professionale delle proprie risorse umane. Il Progetto Formativo Finanziato 2017 proporrà alle Imprese aderenti un ricco elenco di corsi la maggior parte dei quali svolto in modalità 'aula remota' cioè utilizzando una piattaforma di e-learning con le lezioni in sessioni live in presenza del docente; i partecipanti potranno interagire e porre quesiti direttamente al docente così come avviene normalmente in un'aula tradizionale.

UNA CONSULENZA MIRATA ALLO SVILUPPO DEL BUSINESS

Per il nuovo anno si è pensato di sviluppare anche alcune iniziative che esulano dallo stereotipo del classico corso dando spazio ad azioni tipicamente consulenziali e specialistiche come l'analisi dei bisogni e lo sviluppo del business dell'Azienda. Ecco due sintesi che hanno come leitmotif le competenze digitali.

Percorso formativo per lo sviluppo di un nuovo Business: si propone un percorso formativo completo che possa coprire trasversalmente le competenze necessarie per analizzare le esigenze dei propri clienti, per progettare nuovi prodotti/servizi IT, tarati su esigenze di micro aziende e PMI, per promuoverli, usando social media e altri canali e per venderli, partendo dal proprio portfolio clienti.

Progetto di supporto alla Innovazione Digitale: lo scopo del progetto è formare e preparare delle risorse pregiate

all'interno dell'Azienda affinché diventino formatori delle competenze digitali; è anche prevista la formazione sulle competenze digitali che saranno argomento di formazione in azienda.

Per aderire al Progetto Formativo un'Impresa deve essere Associata a Comufficio, iscriversi al fondo interprofessionale FonARCom e compilare la domanda di adesione; una volta inserita l'Azienda potrà far partecipare il proprio personale dipendente a tutti i corsi programmati beneficiando degli sconti o della gratuità.

CONTATTI

Ricordiamo alcune tra le sezioni più importanti: 'SERVIZI' con le voci 'Listino Servizi di assistenza', 'Office Automation e Digital Printing', 'Misuratori Fiscali', 'Sistemi di Pesatura', 'Bandi', e 'L'Esperto Risponde'; la sezione NOTE INFORMATIVE che raccoglie le note informative inviate agli Associati e la sezione FORMAZIONE dove trovano spazio i progetti formativi finanziati e non.

Approfondimenti sulle tematiche della Associazione possono essere effettuati sul sito: www.comufficio.it. Alcuni servizi per aziende non Associate sono ospitati sul sito www.comservizi.eu.

eu. Le Aziende Associate o le Imprese che si avvicinano per la prima volta alla Associazione possono inoltrare richieste specifiche tramite email:

ARGOMENTO	CONTATTO
PROGRAMMA e LISTINO SERVIZI 2017	segreteria@comufficio.it
RAEE/CONSUMABILI	vignati@comufficio.it
ACCREDITAMENTO MEPA/CONSIP	bellissimo@comufficio.it bellissimo@comservizi.eu
FORMAZIONE FINANZIATA	biemmi@comufficio.it
CERTIFICAZIONI ISO: 9001/14001/27001/20000 - OHSAS 18001	vignati@comufficio.it
BANDI/AVVISI	bellissimo@comufficio.it bellissimo@comservizi.eu
SW DINAMIC	pizzocri@comufficio.it
MISURATORI FISCALI	esperto@comufficio.it



ATTUALITÀ

Gli ultimi aggiornamenti al Sistema RAEE

Rifiuti di Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche tra novità normative e nuovi adempimenti.

Il 2016 si è chiuso con un bilancio positivo per il Sistema RAEE, che ha registrato un sensibile aumento della raccolta dei Rifiuti di Apparecchiature Elettriche ed Elettroniche, con una crescita di oltre il 14% rispetto ai primi nove mesi dell'anno precedente.

Benché l'obiettivo del 45% della media dell'immesso degli ultimi tre anni assegnato dalla Direttiva Europea all'Italia sia ancora lontano, sicuramente il percorso intrapreso ci avvicina sempre più al traguardo. Un contributo importante è stato dato dalle recenti novità normative.

'DECRETO TARIFFE': ISTITUITO IL SISTEMA DEI CONTROLLI

Dopo un'attesa durata ben 11 anni, il 17 giugno è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 'Decreto Tariffe', già previsto dal D.lgs. 151 del 2005. La norma stabilisce nuove tariffe a copertura degli oneri connessi al funzionamento degli organismi di vigilanza, alle attività di monitoraggio dei tassi di raccolta e di recupero da parte di ISPRA, alla tenuta del Registro AEE e alle attività ispettive della Guardia di Finanza. Attività poste a garanzia dei produttori che adempiono correttamente.

Il nuovo adempimento richiede il versamento entro il 30 settembre di ogni anno delle tariffe calcolate dal Comitato di Vigilanza e Controllo sulla base della quota di mercato detenuta dal singolo produttore, pena il pagamento di una tariffa maggiorata degli interessi nella misura del tasso legale vigente. Come previsto dall'art. 3 del Decreto, il versamento

può essere effettuato dal produttore iscritto al Registro AEE ovvero dai Sistemi collettivi, cumulativamente, per conto di tutti o di parte dei produttori associati.

'DECRETO UNO CONTRO ZERO': CONFERIMENTO GRATUITO SENZA OBBLIGO DI ACQUISTO

Al decreto 'Uno contro Uno', che prevede il ritiro gratuito dell'apparecchiatura a fronte dell'acquisto di un elettrodomestico equivalente, si aggiunge il DM 31 maggio 2016, n.121, recante "... modalità semplificate per lo svolgimento delle attività di ritiro gratuito da parte dei distributori dei RAEE di piccolissime dimensioni ...". Il Decreto in parola, meglio noto come 'Decreto Uno contro Zero', statuisce il conferimento gratuito, cioè senza obbligo di acquisto di apparecchiatura



