



Favorire l'evoluzione verso il mondo delle connessioni e del digitale

Appuntamento il 22 maggio a Milano per l'Assemblea Annuale che darà il via al processo di rinnovo delle Cariche e degli Organi Associativi.

Si avvicina uno dei momenti importanti per la vita della nostra Associazione: il rinnovo delle Cariche e degli organi Associativi, quali il Consiglio Direttivo, il Collegio dei Revisori e il Collegio dei Provibiri.

Questi organismi sono importantissimi per affrontare gli impegnativi programmi dei prossimi anni: il settore tutto si trova di fronte ai temi forti della politica, della trasformazione della so-

cietà digitale, dell'accompagnamento alla fatturazione elettronica e alla trasmissione telematica dei corrispettivi. Comufficio vuole trasmettere quella professionalità che in tanti anni di impegno sul settore oggi il mercato gli riconosce.

Con comunicazione formale sono state portate all'attenzione degli Associati le modalità delle candidature, i termini di presentazione e le procedure di elezione alle cariche degli organi associativi; ma c'è un aspetto che vogliamo fortemente rimarcare a tutte le Aziende Associate che riterranno di voler far pervenire le candidature: **lo spirito associativo che dovrà esprimersi tramite la messa a disposizione di capacità, tempo ed energie. Questi sono gli elementi forti del rapporto con l'Associazione.**

La storia di Comufficio testimonia che questo modello ha saputo mantenere nel tempo il suo significato, implementandolo nel corso degli ultimi mandati, quando si è passati da scenari di mercato dove l'affacciarsi al business stesso era più facile, a scenari dove invece l'essere presenti presupponeva livelli di professionalità più agili, spinte più attive e su parametri di contorno ampi e costantemente innovativi.

COSA ABBIAMO FATTO IN QUESTI ANNI

In questi anni, l'attuale Consigliatura ha potuto registrare questi accadimenti certamente importanti per le attività quotidiane dei nostri Associati:

1. Il consolidamento dei processi di certificazione ISO 9001, ISO 14001 e SA 8000, i percorsi di accreditamento I7020 e I7025, messi a disposizione in generale per tutte le Imprese Associate e in particolare per i laboratori di verifica periodica;



questa attività ha implicato una forte sinergia con le Società di Consulenza Partner e con gli Enti di certificazione nazionali.

2. Una forte implementazione sulle attività formative, con l'allargamento del catalogo e con l'implementazione delle tecnologie formative che hanno trovato nella realizzazione di webinar il punto di sviluppo; questo ha consentito di allargare il bacino di utenza degli Associati. I temi trattati in particolare sono stati: 'La disciplina normativa del registratore telematico'; 'Reti di computer e sistemi operativi'; 'Progetto e sviluppo di siti web'; 'Implementazione di database su linguaggio SQL'; 'Master di metrologia' e un considerevole numero di ore di formazione è dedicato alla sicurezza sul lavoro, tema che tutte le Imprese devono affrontare in relazione al D.lgs 81/2008.
 3. L'assunzione del ruolo di Sportello Impresa per Consip con il conseguente potenziamento e trasformazione del servizio di aiuto all'accreditamento al Me.PA. per le imprese associate.
 4. Il consolidamento di Co.Me.Lab, Comitato Costruttori Metrologia e Laboratori, quale importante branca di attività associativa riguardante la metrologia e i sistemi di pesatura; l'Associazione è riconosciuta e rappresentata presso l'Associazione Europea delle Associazioni Nazionali dei Costruttori degli strumenti di misura – Cecip.
 5. L'organizzazione dell'importante Convegno Nazionale "Tecnologie e servizi informatici per il cliente" portato in quattro tappe a Milano, Padova, Bari e Napoli.
 6. Lo sviluppo di un piano strutturato di incontri con la base associativa (roadshow), con particolare focus sulla nuova normativa afferente la trasmissione telematica dei corrispettivi mediante Registratori Telematici o Server RT e la fatturazione elettronica B2B-B2C, che ha visto toccare molteplici sedi diverse in tutta Italia con la copiosa partecipazione delle imprese associate.
 7. La focalizzazione sui temi fiscali della trasmissione telematica dei corrispettivi, della fatturazione elettronica e della lotteria degli scontrini, con l'apporto di importanti contributi tecnici in materia normativa e di rilevanti incontri in sede istituzionale.
 8. L'implementazione e la diffusione, tramite il sito web dell'Associazione, di servizi online quali l'Esperto risponde, la Rubrica Lavoro e Previdenza, il Vademecum LA.
 9. Il potenziamento del team di esperti - Dr. Francesco Scopacasa, Dr. Adriano Manazza, Avv. Roberto Spreafico, Avv. Veronica Scotti, Ing. Massimo Mai, Dr. Alessandro Passalacqua - in grado di fornire risposte alle più svariate problematiche formulate dagli Associati. Mentre gli aspetti politici più rilevanti vanno ascritti al tema della Trasmissione telematica dei corrispettivi per il quale le azioni di supporto politico del nostro Presidente e le attività di sensibilizzazione verso i Vendor e la base associativa sono state un costante filo conduttore per tutti questi anni.
- Ricordiamo poi il Convegno Nazionale realizzato nel 2017 sui



sistemi di pesatura che ha certamente confermato Comufficio a diventare un riferimento di mercato per tutto il settore. Agli Associati rivolgiamo ora il messaggio di essere presenti numerosi alla prossima Assemblea Annuale degli Associati.

PERCHÉ NON BISOGNA MANCARE ALL'ASSEMBLEA ANNUALE

Il calendario prevede l'Assemblea Annuale programmata a Milano per il giorno 22 maggio e ricordiamo che il sito Comufficio ospita sia lo Statuto che il testo del "Regolamento per le procedure di elezione delle cariche e degli Organi Associativi" e che ogni Associato in regola con gli adempimenti riferiti al 2018 può candidarsi a Consigliere. La valutazione delle Candidature è affidata al Comitato Tecnico Elettorale, già nominato dal Consiglio Direttivo del 28 marzo 2019. Le candidature devono pervenire entro il giorno 20 aprile 2019.

Sarà importante per il prossimo futuro portare a sviluppo il tema della Trasmissione dei corrispettivi e il processo di Accreditamento dei laboratori per i sistemi di pesatura, nonché favorire l'evoluzione di tutto il settore verso il mondo delle connessioni e del digitale. **Prepariamoci insieme per questo.**

Arrivederci alla prossima Assemblea Annuale.

Il Presidente
Marco Schianchi

Il Direttore Generale
Fabrizio Venturini



L'allestimento di FUTURBAR&Co al prossimo HOST 2019 di Milano dal 18 al 22 Ottobre

Pronto il prototipo realistico di circa 300 mq che mostrerà il pubblico esercizio del futuro.

Nell'ambito di HOST 2019, la **41^a edizione** della manifestazione internazionale dedicata all'Hospitality che si terrà in Fiera Milano-Rho, **dal 18 al 22 di Ottobre 2019**, verrà allestito FUTURBAR&Co, un 'cuore mostra', che confermerà un format promozionale ed espositivo consolidato in più edizioni.

Si tratta di un prototipo realistico di circa 300 mq, progettato dallo studio di architettura Mussapi, in collaborazione e su incarico di HOST e dell'Associazione Nazionale Comufficio, realizzato da DA.RI S.r.l., di quello che sarà il pubblico esercizio (Horeca) del futuro e nel quale le diverse attrezzature, tecnologie, soluzioni, prodotti e servizi si integreranno nell'ambiente FUTURBAR&Co. Negli spazi dell'unità dimostrativa e in desk aziendali dedicati sarà possibile ricevere la clientela e gli ospiti in un vero e proprio democenter.

Questo messaggio è indirizzato agli operatori dell'hospitality, degli arredamenti per l'Horeca, per le aziende delle soluzioni ICT e software, del confezionamento e della pesatura. Un'opportunità di 'Fiera Facile', in cui si partecipa in un contesto ad alta visibilità, con un allestimento prestigioso già predisposto, con accessi semplificati al grande polo fieristico di Fiera Milano-Rho. La ragione sociale dell'azienda che aderisce all'iniziativa sarà inserita nel catalogo generale di HOST Fiera Milano, nella presentazione e negli inviti, nonché nella comunicazione specifica e sito web dedicato di FUTURBAR&Co.

Le aziende interessate sono invitate fin d'ora a fissare un incontro nel quale i rappresentanti di DA.RI saranno disponibili a illustrare più compiutamente gli obiettivi e il programma di FUTURBAR&Co, nonché le opportunità di visibilità, promozionali e commerciali a disposizione di chi parteciperà all'iniziativa.

CHE COS'È FUTURBAR&CO?

Nello spazio di FUTURBAR&Co verrà proposto un progetto architettonico morbido, fatto di arredi vintage e contemporanei, per un locale realizzato con costi contenuti, in cui trovare una pausa dalla fredda ipermodernità, senza rinunciare all'innovazione e alla tecnologia, nonché ecosostenibile. Questo perché la nuova ospitalità si conforma all'ospite. È morbida, è plastica, è inclusiva, è leggera, è empatica.

FUTURBAR&Co è infatti una unità dimostrativa, un laboratorio di idee e soluzioni, un prototipo 'al vero' che ha come obiettivo la simulazione realistica dell'esercizio pubblico del futuro: hi-tech, design e social.

Nello spazio di FUTURBAR&Co le aziende selezionate e i distributori partecipanti presenteranno ed esporranno prodotti, arredi, tecnologie, attrezzature e servizi, integrandosi in un contesto unitario, funzionale e realistico.

Il visitatore professionale, ristoratore, barista, albergatore, operatore del catering, entrerà in un esercizio pubblico (unità dimostrativa), allestito parzialmente o totalmente in opera e ne

potrà valutare e apprezzare le diverse funzionalità e l'insieme, traendone spunti per la propria attività e riscontri concreti, partecipando anche ai workshop e agli incontri che verranno organizzati nella stessa area.

L'azienda che deciderà di esporre in questo spazio, con un investimento calibrato, parteciperà a un'importante realizzazione,

segue a pagina 49

I NUOVI ASSOCIATI DICEMBRE 2018 A MARZO 2019

Ragione Sociale	Città
ABC SISTEMI DI BENINCASA ANTONIO GIUSEPPE	Aosta
AREABYTE S.r.l.	Godega di S. Urbano (TV)
BILANCIAL ASSOCIATI GRANDI IMPIANTI S.r.l.	Piacenza
BOTTARI TECNOLOGIE S.r.l.	Latina
C.A.M.U. DI DALLA RIVA LUIGI ALBERTO	Oristano
C.P. SYSTEM di Alberto Carrera	Militello In Val Di Catania (CT)
COPY & SERVICE S.a.s.	Fasano (BR)
CVSERVICE DI CALAMAI VINCENZO	Lercara Friddi (PA)
DIGITA S.r.l.	Partinico (PA)
DIGITAL DEVICES S.n.c.	Siamanna (OR)
EAR EURO ASSISTENZA ROMA S.r.l.	Roma
ESSE GROUP S.r.l.	San Giovanni La Punta (CT)
ESSECIEMME INFORMATICA S.r.l.	Nuoro
G3 EVOLUTION S.r.l.s.	Montebelluna (TV)
IMA SERVICE DI GORI PAOLA & C. S.a.s.	Cesena (FC)
NET SERVICE DI LUIGI CARBONE	Spinazzola (BT)
NEW DATA 2000 S.r.l.s.	Rende (CS)
OFTEC DI ENZO GLORIA	Piazza Armerina (EN)
OIL & GAS SERVICE S.r.l.	Bolzano Vicentino (VI)
OLIGAMMA IT S.r.l.	Nuoro
P.S. ELETTRONICA DI PULLARA SALVATORE	Siracusa
PC HOUSE DI CASSATA GIACOMO	Cefalù (PA)
PUNTO UFFICIO DI FILIPPI CARLO	Alcamo (TP)
RP RECORDER DI RAVASIO PIETRO	Gorgonzola (MI)
RTS ENGINEERING S.n.c.	S. Lazzaro di Savena (BO)
S.A.T. ELETTRONICA DI DOMENICO SECCIA	Agazzano (PC)
SCORCIAPINO GIUSEPPE	Nicosia (EN)
SIPA S.r.l.	Saronno (VA)
SOLUTIONS 30 ITALIA S.r.l.	Cormano (MI)
STORM OPEN SOLUTIONS S.r.l.	Ravenna
TECHNODEV DI CASALI SERGIO	Adro (BS)
TECNOLOGICA S.r.l.	Avellino
TECNOLOGIE AVANZATE DI PUZZO ROBERTO	Noto (SR)
TECNOMAC S.r.l.	Sulmona (AQ)
TELEMATICA SARDA S.a.s.	Cagliari
VAMU UFFICIO S.n.c.	Milano
VIESTE S.r.l.	Calolziocorte (LC)

La parola agli associati



Antonio Giuseppe Benincasa,
titolare di ABC Sistemi

ABC SISTEMI

Dopo 23 anni di servizio, un tecnico si rimbocca le maniche e decide di rilanciare l'impresa in cui lavorava dopo la sua chiusura. È quello che ha fatto il 14 settembre dello scorso anno Antonio Giuseppe Benincasa, il titolare di ABC Sistemi. Una società 'giovane' che grazie al suo amministratore garantisce un'esperienza pluriennale nella vendita e nel noleggio dei registratori di cassa. Questa l'offerta principale di ABC Sistemi che, con sede ad Aosta, è rivenditore ufficiale dei marchi Custom e ItaliaRetail nella regione. Una proposta di prodotti, che comprende anche la commercializzazione di bilance elettroniche Eurobill, scelta già da 500 realtà del territorio che soddisfa ogni giorno anche con un servizio di supporto e assistenza tecnica tempestivo che consente all'azienda di personalizzare l'offerta in base alle specifiche esigenze, con prodotti ad hoc per la ristorazione oltre che per attività commerciali itineranti.

PUNTI DI FORZA

È proprio l'assistenza tecnica, insieme all'esperienza pluriennale e alla conoscenza del territorio e dei clienti, il maggiore punto di forza di ABC Sistemi. Un servizio puntuale che garantisce interventi in loco e di riparazione degli apparati in caso di guasto su tutto il territorio regionale. L'aggiornamento continuo permette all'azienda di offrire tecnologie al passo con i tempi e di supportare i clienti nella risposta alle nuove normative di settore. ABC Sistemi, infatti, è attiva per permettere ai propri clienti di farsi trovare pronti al nuovo obbligo dell'invio telematico dei corrispettivi all'Agenzia delle Entrate tramite il registratore di cassa telematico, non solo con l'offerta e l'aggiornamento dei propri prodotti, ma anche con un lavoro di consulenza dedicato per dare la possibilità agli esercizi commerciali di comprendere i nuovi processi e le azioni da intraprendere per essere conformi.

PERCHÉ COMUFFICIO

Associata da pochi mesi, ABC Sistemi ha voluto proseguire la relazione fruttuosa che la società precedente aveva instaurato negli anni con Comufficio. Un rapporto di collaborazione che consente all'azienda di ricevere informazioni sui temi di interesse per la sua attività e di restare sempre aggiornata sulle ultime novità di settore per offrire un servizio efficiente e attento alle nuove normative ai propri clienti.

BILANCIASI ASSOCIATI GRANDI IMPIANTI

Oltre mezzo secolo di storia, un'offerta che si è rinnovata nel tempo, che guarda al futuro seguendo l'evoluzione dei prodotti e attenta alle normative di settore. Può essere sintetizzata così la storia di Bilanciai Associati Grandi Impianti, azienda di Piacenza nata nel 1968 dall'impegno di sei dipendenti che hanno deciso di rilevare l'impresa in cui lavoravano e di proseguire l'attività di vendita di bilance e attrezzature per negozi alimentari. Un portfolio che nel tempo si è ampliato e arricchito, affiancando agli strumenti di pesatura classici registratori di cassa, misuratori fiscali e attrezzature al servizio della ristorazione, come prodotti per cucine industriali, affettatrici e di refrigerazione. La società, in cui attualmente operano 14 persone, in questi anni ha allargato il proprio bacino d'utenza e oggi soddisfa le esigenze di quasi mille clienti attivi, oltre che nel piacentino, anche nelle province di Lodi, Pavia, Cremona e Parma. Realtà di diverse dimensioni alle quali Bilanciai Associati Grandi Impianti dà la possibilità di toccare con mano e testare i propri prodotti in un'area demo prima di acquistarli.



Dario Callori,
legale rappresentante
e presidente del consiglio
di amministrazione
di Bilanciai Associati
Grandi Impianti

PUNTI DI FORZA

La struttura espositiva e di test messa a disposizione dall'azienda rappresenta uno dei maggiori punti di forza di Bilanciai Associati Grandi Impianti, insieme all'esperienza pluriennale maturata nel settore e all'assistenza garantita ai clienti 24 ore su 24, sette giorni su sette. L'offerta della società non si limita alla mera vendita di prodotti, ma comprende anche un servizio di consulenza e di supporto tecnico che le consente di personalizzare le soluzioni in base alle specifiche esigenze di ogni cliente. Un valore aggiunto per l'impresa di Piacenza che in oltre 50 anni di storia ha seguito da vicino tutte le evoluzioni di mercato adattando di volta in volta il proprio portfolio di soluzioni alle ultime novità.

PERCHÉ COMUFFICIO

Associata da pochi mesi, Bilanciai Associati Grandi Impianti ha scelto Comufficio per il servizio di consulenza e di informazione continuo offerto dall'Associazione sui temi di stretto interesse per la sua attività. Un supporto utile all'azienda, anche nella sua veste di ispettore metrologico, al fine di essere sempre aggiornata sulle normative e offrire così il miglior servizio ai propri clienti.

La parola agli associati



Giorgio Valsecchi,
sales manager di Viesse

VIESSE

Viesse nasce nel maggio del 1998 per volontà di Giorgio Valsecchi e Carmen Sesana. Sono loro i fondatori della società istituita con l'obiettivo di offrire vendita e assistenza di prodotti nel mondo office. Un raggio d'azione che nel tempo si è ampliato portando l'azienda a cambiare veste e a proporre le proprie soluzioni in tutti i settori di mercato. Con sede a Calolziocorte, la società opera in modo specifico, oltre che nell'area di Lecco, anche in quella di Como, Monza e Brianza, Sondrio e Bergamo, dove garantisce supporto e assistenza tecnica entro il giorno successivo alla chiamata dei clienti, circa 4.500 realtà che abbracciano i diversi livelli di offerta di Viesse. Una proposta che comprende componenti software e hardware, come pc e multifunzioni, oltre che registratori di cassa per il mondo retail, con oltre 1.200 prodotti installati.

Nella consapevolezza che la sola fornitura di soluzioni oggi non è più sufficiente se non supportata da un team di persone competenti e costantemente aggiornate, avvalendosi di partner come Canon, Acer, Custom, Omega, E2K, Kerio, Microsoft e AutoCAD, Viesse garantisce ai propri dipendenti una formazione specifica per ogni marchio gestito al fine di fornire il migliore servizio ai clienti.

PUNTI DI FORZA

Il lavoro di Viesse segue due direzioni: quella interna, destinata alla ricerca di prodotti e soluzioni, e quella esterna, fatta di relazioni commerciali e consulenza tecnica. Un elemento, quest'ultimo, fondamentale per la sua attività e che le consente di analizzare le problematiche aziendali e di affrontarle nel modo giusto con un ascolto costante delle esigenze del cliente. È questo il maggiore punto di forza di Viesse, garantito ogni giorno grazie all'impegno del suo staff: 18 persone senza le quali in questi anni l'azienda non sarebbe riuscita a ottenere i risultati di crescita che ha raggiunto.

PERCHÉ COMUFFICIO

Ottenere l'informazione che serve, al momento giusto. È questo il motivo principale che nei mesi scorsi ha spinto Viesse ad associarsi a Comufficio. Un supporto fatto di aggiornamenti puntuali negli ambiti di interesse della società, non ultimo quello relativo allo scontrino fiscale e ai registratori di cassa dove l'Associazione ha già dimostrato di essere un partner affidabile per l'azienda.

ATTIVITÀ

seguito di pagina 47

di dimensioni significative, attraente per i contenuti e le novità, e disporrà di un proprio desk, grazie al quale potrà ricevere in maniera riservata la propria e/o la nuova clientela.

FUTURBAR&Co è arrivato alla quinta edizione biennale di questo modello di prototipazione che negli anni ha affrontato argomenti e focus diversi e può contare quindi su di un'esperienza pluri-

nale di realizzazioni, tutte tese a promuovere in maniera originale, le attrezzature, gli arredi, i servizi e i prodotti per l'Horeca. HOST Milano è la fiera leader mondiale dedicata al mondo della ristorazione e dell'accoglienza. Un punto di riferimento per gli operatori professionali del fuori casa e marketplace privilegiato per fare business di qualità, giunta alla 41esima edizione. La manifestazione presenta ogni due anni tutto ciò che serve per un locale di successo, in un solo luogo: dalle materie prime ai semilavorati, dai macchinari alle attrezzature, dagli arredi alla tavola. Assicurando al contempo uno sguardo approfondito sui trend futuri. A Milano dal 18 al 22 ottobre 2019 gli operatori professionali troveranno uno spaccato completo del meglio dell'ospitalità e dell'hotellerie mondiale, con le ultime novità del settore in termini di equipment, materie prime, attrezzature e semilavorati. Il tutto completato da un palinsesto senza confronti di appuntamenti in cui esperti e top player condivideranno case history e know-how, tra show-cooking, competizioni e conferenze.

Per informazioni e contatti:

DA.RI

Tel. (+39)051.86.31.92; Fax (+39)051.86.20.45

Email: info@darisrl.net



© iStock - grivalds



Commercio fisico e digitale, le sinergie possibili

Il continuo affermarsi dell'e-commerce ha sicuramente messo in difficoltà i negozi fisici. Ma nel nuovo scenario sono comunque possibili delle collaborazioni tra i due mondi. Il ruolo della formazione e del coinvolgimento delle Amministrazioni comunali.

Lo sviluppo del commercio elettronico ha messo in difficoltà molti degli associati di Confcommercio con conseguenti ricadute sulle città. Internet ha trasformato il mondo e la crescita esponenziale dell'e-commerce rischia di diventare una vera e propria minaccia per il commercio tradizionale.

Rispetto al tasso di penetrazione del commercio elettronico negli altri Paesi, l'Italia risulta a livelli bassi: il dato nazionale è quantificabile intorno a una media del 6%, considerando l'offerta di servizi e la vendita di prodotti in rete. Tuttavia, considerata la prospettiva di crescita inevitabile del fenomeno in un arco temporale relativamente breve, risulta necessaria e quanto mai urgente la ricerca di nuove soluzioni che sappiano trarre vantaggio dal processo di trasformazione in atto, contrastando quegli effetti negativi che già oggi si registrano all'interno del nostro mondo imprenditoriale.

IL NEGOZIO FISICO È DESTINATO A MUTARE RUOLO

Dall'analisi delle esperienze di altri Paesi emerge che il ruolo del negozio fisico, comunque, non sembra essersi del tutto esaurito: risulta, infatti, che, anche laddove l'e-commerce è largamente praticato, l'85% delle vendite avviene ancora all'interno di un negozio fisico. Di contro, autorevoli esponenti nel campo dell'innovazione, come Marc Andreessen, cofondatore di Netscape, sostengono letteralmente che il "software si mangia il negozio" e che, molto presto, la vendita al dettaglio non avrà più possibilità di resistere poiché la modalità di distribuzione delle merci che caratterizza il commercio tradizionale, con molti piccoli negozi sparsi sul territorio, risulta poco efficiente rispetto alla possibilità di avvalersi di poche grandi strutture in grado di raggiungere il cliente in un qualunque luogo. Inoltre, i negozi così come tradizionalmente concepiti non riescono, per loro natura, a sostenere una riduzione delle vendite del 20-30%. È per tale ragione che negli USA si parla diffusamente da tempo di 'retail apocalypse', una sorta di deindustrializzazione del settore dei servizi e del commercio, dove vi sono addirittura casi in cui i grandi mall fanno causa ai negozi che chiudono al pro-

prio interno, ritenendo tale circostanza determinante in relazione alla perdita di valore del mall stesso.

La questione è, pertanto, complessa. Il ruolo del negozio fisico è destinato a mutare ed è necessaria, per quanto riguarda la nostra Associazione, una sempre maggiore collaborazione tra Amministrazioni comunali e Confcommercio locali poiché, come qualcuno all'interno del nostro sistema ha affermato di recente: "Se in un quartiere chiude un negozio il problema è dell'imprenditore, se ne chiudono cinque, il problema è di Confcommercio, se ne chiudono in venti il problema diventa collettivo". Non si tratta quindi più di aiutare il singolo imprenditore a non chiudere, ma di scongiurare il rischio che muoia la città nel suo complesso.

CASI DI COESISTENZA E SINERGIA SIGNIFICATIVI

Se si guarda all'esperienza e al successo di colossi del digitale quali, per esempio, Apple e altre imprese della Silicon Valley, ci si rende conto che invece essi, riconoscendo il valore del luogo fisico come punto di contatto con il cliente, hanno scelto di avvalersi di negozi per la vendita e la promozione dei loro prodotti.

Un grande player del digitale, quale Amazon, oggi sta investendo nel negozio fisico, avendo già inaugurato una libreria a Seattle e diversi punti vendita AmazonGo, in crescita, in molte città degli Stati Uniti.

E se guardiamo invece all'esperienza della Cina, Jack Ma, il fondatore del colosso cinese dell'e-commerce Alibaba, parla apertamente dell'avvento del new retail, ossia quella realtà dove il negozio fisico e il negozio digitale non si contrappongono, ma si integrano nell'ambito della medesima attività. Si tratta di una sorta di coesistenza positiva tra online e offline, come nel caso della catena di supermercati Hema, realizzata dalla stessa Alibaba: negozi apparentemente tradizionali, in cui si vive quindi il contatto con il luogo e con la merce, dove però l'acquisto è possibile esclusivamente attraverso l'uso dello smartphone.

Se, pertanto, anche la nostra prospettiva è la medesima, è necessario formare i nostri imprenditori, cominciando con l'insegnare loro che il cambiamento in atto comporta la capacità di sapersi rapportare con due differenti bacini di utenza: da una parte, con il negozio fisico, da arricchire con un ambiente adeguato e con proposte di esperienza 'instore' e, dall'altra, con il bacino dell'online, che già una parte dei nostri associati ha imparato a gestire anche grazie ai corsi organizzati dalle Confcommercio locali.

VETRINE CHE RISPONDONO ALLE RICHIESTE DI ESPERIENZE

Diventa importante, inoltre, imparare anche a distinguere il concetto di 'spesa', legato a una esigenza di efficienza, di risparmio e velocità, da quello di 'shopping', nel quale il consumatore esprime la necessità di un coinvolgimento emotivo, il desiderio, quindi, di vivere un'esperienza.



Possibili indicazioni in tal senso potrebbero giungere dalle sperimentazioni condotte attraverso alcuni temporary shop in Italia: gli imprenditori sono stati qui invitati a conoscere e a prendere confidenza con le tecnologie per il negozio digitale, che aiutano a misurare le performance (per esempio: registratore di cassa intelligente, conta persone e altre soluzioni tecnologiche avanzate) e ad avvalersi della consulenza di professionisti per approfondire, per esempio, la questione del ripensamento delle vetrine. Quest'ultime sono elementi che giocano un ruolo attrattivo fondamentale per l'attività economica, ma che meritano altresì di entrare a pieno titolo nell'ambito di un ragionamento sulla rigenerazione del centro di ogni città, al pari di elementi come l'illuminazione pubblica, gli elementi verdi e l'arredo urbano.

IL COINVOLGIMENTO DELLE AMMINISTRAZIONI COMUNALI

Proprio in questo senso i Comuni e le Confcommercio locali potrebbero collaborare realizzando insieme, anche a titolo sperimentale, il rifacimento di una piccola via commerciale, dove spesso

sono presenti grandi margini di miglioramento, a partire proprio dalle vetrine dei negozi. Attraverso azioni minute, che comportino costi ridotti, e con un approccio 'modulare', i cui effetti siano verificabili di volta in volta, si potrebbe riuscire ad accompagnare con un approccio positivo il cambiamento epocale a cui è sottoposto il settore del commercio e dei servizi, a beneficio non solo delle nostre imprese, ma delle città stesse.

Fabio Fulvio
Responsabile Marketing, Innovazione
e Internazionalizzazione
Confcommercio-Imprese per l'Italia



FORMAZIONE

Tutte le attività in corso disponibili per gli Associati

Una panoramica sull'ampia offerta di percorsi di crescita delle competenze organizzata da Comufficio, soprattutto in forma gratuita.

Prosegue l'attività formativa di Comufficio che propone di continuo ai propri iscritti tematiche consolidate e novità di settore. Inoltre, particolarmente attenta ai costi che le Imprese dovrebbero affrontare, cerca di mantenere le iniziative all'interno di progetti finanziati tramite i fondi Interprofessionali.

Nella parte consolidata vanno sicuramente annoverati i corsi rispondenti all'obbligo previsto dagli Artt. 36 e 37 del **Testo Unico della Sicurezza, che impone al datore di lavoro di formare ed addestrare ciascun lavoratore in materia di sicurezza e di salute**. Poiché tutte le categorie di lavoratori sono tenute a essere formate in relazione al rischio connaturato con la propria attività, l'Associazione sta organizzando in alcune Regioni un ciclo completo di corsi base, costituito da Formazione Generale, Formazione Specifica Rischio Basso, Addetti Antincendio e Addetti

Primo Soccorso. In questi giorni sono state inviate comunicazioni ad hoc per sensibilizzare gli Imprenditori e definire attraverso i loro suggerimenti i percorsi formativi migliori.

Un altro tema storico di Comufficio è in queste settimane oggetto di un tour nazionale con otto tappe (Milano, 26 marzo 2019 – Padova, 29 marzo 2019 – Roma, 2 aprile 2019 – Rimini, 9 aprile 2019 – Bari, 12 aprile 2019 - Napoli, 16 aprile 2019 - Catania, 30 aprile 2019 - Cagliari, 7 maggio 2019). È una formazione molto specialistica e riguarda i nuovi adempimenti normativi della trasmissione telematica dei corrispettivi fatta attraverso il Registratore Telematico e il Server Telematico.

DALLA METROLOGIA AI SITI WEB

Un ulteriore settore che è ormai attenzionato costantemente dall'Associazione è quello dei Produttori di Bilance e sistemi di misura e degli Organismi di Ispezione o Laboratori metrologici. Per queste Imprese è operativa un'iniziativa che va sotto il nome di Master in Metrologia e che offre con cadenza periodica 20 titoli di corsi. A oggi sono state coinvolte oltre 40 imprese e si contano quasi 500 partecipazioni distribuite nei vari corsi.

Alcune novità sono rappresentate dalle proposte per le imprese del settore dei servizi IT, in particolare troviamo due cicli formativi, uno ispirato al mondo delle reti di computer e dei domini e l'altro a quello della realizzazione di siti web (il primo ciclo curato da Nicola Farina e il secondo da Corrado Prever, vedi box). Tra i titoli abbiamo: WIN1 - Windows Server 2016: installazione e amministrazione (24 ore); WIN2 - Windows Server 2016: servizi



© iStock - Nattakorn Maneerat

I DOCENTI DEI CORSI DEDICATI AI SERVIZI IT

Ciclo WordPress e linguaggi Html/CSS

Corrado Prever dal 2009 si occupa della realizzazione di siti web offrendo servizi integrati che spaziano dal web design alla consulenza SEO, all'ottimizzazione delle web performance.

Ha maturato esperienze lavorative sia in Italia che all'estero e nel corso degli ultimi anni ha affiancato all'attività di realizzazione siti web anche quella didattica. Come insegnante tiene corsi di formazione informatica e webinar per conto di **Comufficio** con cui ha iniziato una proficua collaborazione.

Ha portato in aula tematiche incentrate sulla gestione ed ottimizzazione dei siti web realizzati in WordPress. In una serie di diversi moduli ha approfondito le conoscenze di base, scoperto le personalizzazioni più avanzate sino a giungere alla realizzazione di un proprio sito internet.

Durante gli ultimi interventi ha realizzato un corso base di Html e CSS in modo da dare ai gestori dei siti anche gli strumenti per spingersi oltre e per capire come funziona il dietro le quinte di un sito web.

www.corradoprever.com

Ciclo networking e sistemi operativi

Nicola Farina opera nel settore informatico in modo professionale dal 2000, ha maturato esperienza nello sviluppo di applicazioni web, database, grafica e in particolare nell'area della gestione dei sistemi.

Nel 2004 ha fondato Aragorn Labs, azienda che dirige e che opera nel settore IT fornendo consulenza e assistenza tecnologica per le PMI e gli studi professionali.

Fin dall'inizio della sua carriera ha investito molto tempo nel perfezionarsi come insegnante di materie informatiche, attività che svolge ancora oggi con regolarità e soddisfazione.

Dal 2015 collabora attivamente con **Comufficio** portando in aula le tematiche sistemistiche riguardanti: networking, protocolli di comunicazione, Microsoft Windows Server, Microsoft SQL Server, sistemi di sicurezza firewall e proxy. Altre tematiche sono attualmente in preparazione.

www.nicolafarina.it

avanzati (16 ore); WPI - WordPress e i siti web dinamici (16 ore); WP2 - WordPress avanzato (18 ore); WP3 - WooCommerce (8 ore); WP4 - HTML, CSS e le basi dello sviluppo front-end (16 ore). Come si può facilmente intuire siamo a un elevato livello professionale e ci rivolgiamo soprattutto a operatori che fanno di queste competenze un business significativo per la loro impresa. Se pensate che quanto riportato possa essere esaustivo della formazione che l'Associazione rende disponibile alle Imprese Associate allora è bene aggiungere anche tutte le tematiche che riguardano l'ambito commerciale e quello di gestione d'Impresa. In particolare abbiamo ottenuto, da parte del fondo FonARCom, l'approvazione di un progetto destinato esclusivamente ai dirigenti. In esso trovano spazio soprattutto argomenti inerenti le responsa-

bilità di chi si trova nelle posizioni apicali della gestione aziendale come, per esempio, le conseguenze derivanti dall'applicazione di quanto previsto nel D.Lgs 231 e le fasi per una corretta implementazione di un modello organizzativo.

Non so se sono riuscito nell'intento di dare un quadro esaustivo di quanto l'attività formativa sia importante per Comufficio e quanto la si reputi importante per le Aziende Associate, ma almeno mi auguro che leggendo il presente articolo qualche titolo sia riuscito a destare il Vostro interesse e il desiderio di metterVi in contatto con noi per un approfondimento.

Giacomo Biemmi



**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 Distributrici 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 _____