



ORIZZonti COMUFFICIO

n.24

EDITORIALE

È negli ecosistemi il futuro del nostro business?

L'economia post Covid19 premierà le alleanze tra aziende volte a sviluppare nuovi prodotti e servizi?

L'evoluzione imposta dal crescente impiego di nuove tecnologie e competenze necessarie per generare prodotti e servizi innovativi richiede che più aziende condividano abilità diverse. Nessuno può fare da solo.

Le unicità sono indubbiamente punti di forza per ogni azienda ma la capacità di fare sistema, attraverso la condivisione di esperienze, dati, conoscenze e, perché no, anche clienti, può essere il paradigma dell'economia post Covid19.

Generare un nuovo modello di business tra aziende, con competenze anche diverse, in cui i partecipanti lavorano in modo coordinato per portare al mercato nuove proposte: ecco l'idea che sta alla base degli ecosistemi di business.

L'ecosistema gode dei benefici tipici del network di imprese che possono determinare una crescita di valore per i singoli soggetti coinvolti oltre che per lo stesso network. L'aumento di valore è tanto maggiore quanto più elevato il numero di soggetti economici (e di competenze) coinvolte nell'ecosistema e l'unione di imprese può consentire di affrontare in modo più strutturato la concorrenza di quanto la singola impresa non possa fare individualmente.

SUPERARE I PERSONALISMI

Il tessuto economico italiano è spesso permeato dal 'personalismo' tipico della classe imprenditoriale del nostro Paese, ma proprio la capacità di cambiare il proprio set mentale, perdendo il classico timore della riservatezza delle proprie competenze, è alla base del successo di qualunque ecosistema di aziende.

L'ecosistema è un sistema complesso adattivo, cosa che, se in economia è spesso vista con diffidenza, nella realtà è molto diffusa: i sistemi viventi e quelli sociali, le organizzazioni e gli stessi

social network ed internet si basano proprio su diversi elementi che interagiscono e collaborano tra loro.

Le aziende che saranno in grado di comprendere l'opportunità di mettere in comune alcune competenze, e il proprio patrimonio informativo aziendale, per aumentare le risorse da investire al fine di migliorare le proprie competenze distintive, saranno le aziende che meglio si adatteranno all'economia del futuro.

L'innovazione è il nuovo paradigma che sta dettando i tempi di crescita e la capacità di successo delle attività imprenditoriali. La necessità di una sempre crescente pluralità di competenze, frutto di ricerche multidisciplinari, per offrire al mercato soluzioni innovative mette le imprese, indipendentemente dalle proprie dimensioni e dal livello di business, davanti alla necessità di aumentare l'interazione con i propri partner.

BENEFICI E OPPORTUNITÀ DIFFUSE

Basta osservare i comportamenti dei colossi della tecnologia per comprendere che la tendenza crescente è quella della condivisione delle skill specialistiche dei singoli all'interno di contesti condivisi per offrire al mercato le soluzioni innovative e fortemente personalizzate che questo richiede.

In un'economia sempre più permeata da Internet of Things, intelligenza artificiale e cloud l'idea degli ecosistemi di business è quella che il singolo componente influenzi gli altri partecipanti e al medesimo modo sia guidato dall'esperienza degli altri componenti. All'interno di un ecosistema ogni azienda può sviluppare le proprie caratteristiche e la propria strategia individuale beneficiando

segue a pagina 74

Rapporto sul sistema distributivo del commercio

La nuova edizione dello studio curato da Comufficio e disponibile agli Associati mette in evidenza punti di forza e di debolezza dei punti vendita attivi in Italia.

Comufficio ha redatto come ogni anno il 'Rapporto sul Sistema Distributivo del Commercio Italiano', che viene messo a disposizione di tutti gli Associati.

In questo articolo presentiamo la parte del Rapporto che analizza lo scenario delle dinamiche dei consumi relative all'anno 2018. Si ricorda che il documento propone l'elaborazione di dati rilevati da Istat che, per quanto riguarda il 2018, sono stati resi disponibili nella seconda metà del 2019. I dati anche se non rappresentano la situazione aggiornata all'attualità, cosa impossibile da ottenere a livello generale, danno comunque molte informazioni che possono risultare utili a tutti quegli operatori che si rivolgono al segmento retail del mercato italiano. La dinamica dei consumi nel 2018 è stata più debole rispetto all'anno precedente. Pur registrando un incremento dei consumi, il tasso di crescita è stato inferiore rispetto al 2017 (+0,6% a fronte del

+1,7%). Il maggior contributo alla crescita dei consumi privati è derivato dal reddito disponibile, rafforzato, a sua volta, dall'espansione dell'occupazione (+0,8% su base nazionale), dagli aumenti salariali e dall'incremento delle prestazioni sociali.

Il rallentamento dei consumi ha rispecchiato, inoltre, un incremento del risparmio (+5,2%). Dopo tre anni di calo, la propensione al risparmio è, infatti, tornata a salire probabilmente in risposta al clima di maggior incertezza sulle prospettive economiche che si sono palesate nel periodo.

A livello di consumi, premesso che la popolazione residente al 31 dicembre 2018 era di 60.359.546 persone, in calo di 124 mila unità rispetto all'anno precedente, con un progressivo invecchiamento indotto dall'allungamento della vita media e una perdurante riduzione della natalità, la spesa media mensile familiare (comprensiva

EDITORIALE - seguito di pagina 73

di opportunità diffuse quali: fornitura di una nuova e più ampia gamma di prodotti e servizi, adozione di politiche di prezzo, maggiore valorizzazione dei dati, aumento dell'attenzione al cliente, riduzione delle asimmetrie informative, miglioramento dell'affidabilità del proprio sistema organizzativo, aumento dell'appetibilità nei confronti di clienti a maggior valore aggiunto, attivazione di domanda inespressa.

UNA FORMULA SEMPRE PIÙ DI SUCCESSO

Per i motivi sopra elencati, la percentuale dei manager che considerano gli ecosistemi come un'opportunità di crescita per il business è in costante aumento in quanto queste nuove forme di aggregazione di imprese possono garantire vantaggi competitivi, maggiore innovazione e maggior propensione ad ascoltare il cliente. Far evolvere la propria azienda verso sistemi di business che si basano su modelli a ecosistema è un esercizio difficile, tutt'altro che banale ma che può consentire una maggiore creazione di valore. Uno dei punti cardini è la reale comprensione dei Driver di Valore che possono aumentare la ricchezza del network di imprese coinvolte sapendo che, con il passare del tempo, l'importanza di questi può rapidamente mutare generando l'esigenza di adattamento dell'intero ecosistema.

Le indicazioni tratte dalle molteplici esperienze pregresse di ecosistema insegnano che una delle abilità più importanti è quella di apprendere e adattare la struttura dell'ecosistema stimolando una costante crescita del valore (il cosiddetto "apply and learn"). Costruire un ecosistema può essere un compito arduo per il 'manager medio' o per chi ha una visione di breve termine, ma chi sarà in grado di comprendere il potenziale che questo modello di business nasconde potrà essere premiato dal mercato nel medio periodo. Ragionare in termini di ecosistema di business può voler

dire 'sacrificare' utilità immediata a favore di una maggiore e più duratura utilità futura attraverso, però, un complesso processo di crescita organica che richiede necessariamente una visione strategica del business.

UNA VISIONE CHE DEVE ESSERE DINAMICA

Chi partecipa all'ecosistema dovrebbe avere una chiara vision sulle opportunità di crescita, sul business e le strategie che definiranno come l'ecosistema potrà crescere ed espandersi anche geograficamente.

È palese che ogni azienda dovrà scegliere attentamente i partner con cui sviluppare la propria strategia di ecosistema in base alle proprie competenze e, soprattutto, in virtù di quelle abilità complementari che i partecipanti potranno apportare al modello. Va ricordato che il concetto di ecosistema si basa non solo su valori economici, ma anche e soprattutto su rapporti non monetari ma di visione e di cultura condivisa ed è idoneo a soggetti che hanno una Vision dinamica del mercato e della propria azienda. La crescita e il successo di un ecosistema di business sono processi che si basano su equilibri molto delicati e che non possono essere guidati, ma che sono fortemente legati alla volontà dei singoli soggetti chiamati in causa e agli interessi convergenti degli stessi componenti del sistema.

Michele Oprandi
Ufficio Marketing Comufficio



SPECIALIZZAZIONE MERCEOLOGICA

Gruppo merceologico	2017			2018			Variazione Totale	
	Sede	U. Locale	Totale	Sede	U. Locale	Totale	V.A.	%
Esercizi non specializzati	73.827	39.798	113.625	72.403	40.500	112.903	-722	-0,6
Alimentari specializzati	102.573	26.866	129.439	101.879	27.397	129.276	-163	-0,1
Carburante per autotrazione	14.730	11.870	26.600	14.230	12.526	26.756	156	0,6
Apparecchiature informatiche	10.962	6.446	17.408	10.924	6.609	17.533	125	0,7
Prodotti uso domestico	74.780	27.306	102.086	72.705	27.184	99.889	-2.197	-2,2
Articoli culturali e ricreativi	46.559	11.348	57.907	44.738	11.309	56.047	-1.860	-3,2
Altri esercizi specializzati	194.362	101.454	295.816	190.979	102.145	293.124	-2.692	-0,9
TOTALE	517.793	225.088	742.881	507.858	227.670	735.528	-7.353	-1,0

Fonte: Istat

del costo per l'abitazione e delle spese di gestione connesse) in valori correnti è stimata pari a 2.571 euro mensili, sostanzialmente invariata rispetto al 2017 (+0,3%), mentre si ricorda che era cresciuta dell'1,6% sul 2016, ma si attesta su un valore ancora lontano da quella del 2011 (2.640 euro mensili), cui avevano fatto seguito due anni di forte contrazione.

Se si considera poi la ripresa inflazionistica (+1,2% la variazione dell'indice dei prezzi per l'intera collettività nazionale, NIC), la spesa per consumi è diminuita anche in termini reali (-0,9%), segnando per la prima volta una contrazione dopo la moderata dinamica positiva registrata tra il 2014 e il 2017.

CONFERMATO IL DIVARIO NORD SUD

Come in passato, il livello di spesa si conferma al di sotto della media nazionale nel Meridione mentre sia il Nord che il Centro registrano i livelli di spesa più elevati. Seppur in attenuazione, restano ampi le disparità territoriali, il maggior divario è tra il Nord-ovest e le Isole (circa 800 euro).

Peraltro, stante la distribuzione asimmetrica dei consumi, maggiormente concentrata nei livelli medio bassi, la maggioranza delle famiglie spende un importo inferiore al valore medio, il che segnala anche un'articolazione dei comportamenti di consumo che spinge in generale a una maggiore attenzione alla spesa e induce anche a rivolgersi verso specifiche tipologie di esercizi commerciali (discount, ecc.).

COMPOSIZIONE DELLA SPESA INVARIATA

In merito alle voci di spesa, la composizione resta sostanzialmente invariata rispetto al 2017: è ancora l'abitazione ad assorbire la quota maggiore (35,1% della spesa totale). Seguono, poi, la spesa per prodotti alimentari e bevande analcoliche (18%) e quella dei trasporti (11,4%).

Le famiglie hanno speso per prodotti alimentari e bevande alcoliche in media 642 euro mensili, in aumento rispetto ai 457 euro del 2017. In particolare, si registrano aumenti nella spesa per le carni, che rappresentano anche la voce di spesa più significativa in termini di composizione del carrello, e per caffè, tè e cacao. La spesa per beni e servizi non alimentari rimane, invece, stabile rispetto al 2017, pur vedendo all'interno della categoria una contrazione, in particolare, delle spese per calzature e abbigliamento.

ANALISI PER SPECIALIZZAZIONE MERCEOLOGICA

Dal punto di vista metodologico si ricorda che la principale novità introdotta dalla revisione del sistema informativo nell'anno 2009 con

l'introduzione della classificazione delle attività economica basata sul sistema ATECO è consistita nel maggiore dettaglio merceologico dei punti vendita. Si è infatti passati dalle venti specifiche merceologiche del sistema precedente alle oltre settanta voci dell'attuale, inserendo anche in ciascuna categoria o classe la voce 'non specificato', nella quale vengono raccolte tutte le posizioni mancanti di specifico riferimento.

Rispetto al dato del 2017, nel 2018 si evidenzia un'ulteriore contrazione complessiva degli esercizi commerciali (l'anno precedente la variazione negativa era, infatti di 0,6 punti percentuali mentre al 2018 si attesta all'1 per cento). Tale contrazione sembra, inoltre, ripartirsi in modo sostanzialmente uniforme tra le diverse aree merceologiche mostrando solo pochi ambiti di crescita.

I settori con la maggiore contrazione (assoluta e in termini percentuali) continuano a essere quello degli articoli culturali e ricreativi con una perdita di 1.860 unità (che ha interessato per la maggior parte le sedi, ma che rispetto all'anno precedente vede anche una riduzione delle unità locali), pari a -3,2% e quello dei prodotti per uso domestico con una chiusura di 2.197 esercizi, ancora una volta maggiormente concentrata sulle sedi e pari a -2,2%.

Un lieve incremento si registra, di contro, solo per gli esercizi per le apparecchiature informatiche e per le telecomunicazioni in esercizi specializzati (+0,7% pari all'apertura di 125 unità) e per gli impianti di distribuzione del carburante che aumentano in misura più contenuta rispetto all'incremento registrato lo scorso anno (solo di un +0,6% a fronte di +0,7%) e, comunque, prevalentemente in termini di unità locali.

Sempre in relazione alla nuova edizione del Rapporto sul Sistema Distributivo del Commercio Italiano, proponiamo a pagina XX un approfondimento sul segmento 'Grande Distribuzione Organizzata'.



I NUOVI ASSOCIATI DA MARZO AD APRILE 2020

Ragione Sociale
 COMPUTER DISCOUNT SORA S.a.s.
 DI GIOVANNA CALOGERO
 INDEX S.r.l.
 MEDIA UFFICIO & ASSOCIATI S.r.l.
 SOS Computer di Rizzo M. & C. S.n.c.
 SPAN SERVICE RETAIL S.r.l.

Città
 Sora (FR)
 Sciacca (AG)
 Cavaria con Premezzo (VA)
 Gorlago (BG)
 Cairo Montenotte (SV)
 Terni

La parola agli associati



Matteo Innocenti,
socio di Index

INDEX

Dal 1985 Index propone soluzioni chiavi in mano per il settore alimentare. Trita carni, affettatrici, sistemi di pesatura, dalla bilancia di laboratorio fino a quella di uso industriale: la proposta dell'azienda è ampia e in grado di soddisfare le esigenze di realtà di diverse dimensioni, dalle grandi catene di supermercati fino al piccolo negozio. Un portfolio che in questi 35 anni si è rinnovato, seguendo le evoluzioni di settore e rispondendo alle necessità del mercato che nel tempo hanno portato la società a sviluppare prodotti a marchio proprio. Il catalogo di Index oggi comprende infatti soluzioni proprietarie, di distribuzione esclusiva in Italia, oltre che apparecchiature commercializzate in accordo con altre ditte produttrici del comparto. Non solo. La società, con sede a Cavaria con Premezzo, in provincia di Varese, può contare su un team di sei professionisti qualificati in grado di fornire un servizio di assistenza puntuale ai rivenditori che propongono le soluzioni di Index su tutto il territorio nazionale.

PUNTI DI FORZA

Ed è proprio l'attività di post vendita il maggior punto di forza della società, che riesce a garantire velocità di risposta in caso di bisogno con la realizzazione di riparazioni ottimali su macchinari e impianti nel giro di poche ore. Una caratteristica fortemente apprezzata dai rivenditori con cui collabora e con i quali nel tempo è stata in grado di instaurare un legame fatto di fiducia e professionalità. Un rapporto che trova solide basi sull'esperienza che Index vanta nel settore, in cui vuole continuare a differenziarsi con un'offerta di supporto tecnico proattiva e servizi puntuali per la propria rete di distribuzione alla quale è in grado di offrire, non solo interventi di riparazione, ma anche di adattamento e miglioramento operativo degli strumenti.

PERCHÉ COMUFFICIO

Associata da pochi mesi, Index ha scelto di aderire a Comufficio per compiere un percorso di qualità e ricevere le certificazioni attestanti il valore della sua storica attività. Un cammino che l'azienda vuole compiere sfruttando in modo completo la proposta dell'Associazione, sia a livello formativo che di aggiornamento sulle ultime novità di settore, con l'obiettivo di offrire sempre un servizio ottimale a tutti i rivenditori con cui collabora.

MEDIA UFFICIO & ASSOCIATI

Venti. Tanti sono gli anni di attività di Media Ufficio, società partner Buffetti fondata nel duemila e che in questi due decenni è stata in grado di evolvere la propria offerta, proponendo il noleggio di stampanti e sistemi multifunzione dal 2004 e, dopo il 2008, integrando al proprio core business la proposta di software gestionali e di contabilità sposando sin da subito la proposta di Dylog. Con sede a Gorlago, nel bergamasco, Media Ufficio opera principalmente nell'area di Bergamo, Brescia e Milano con un team di sei professionisti in grado di seguire i clienti sia durante le fasi di scelta e acquisto delle soluzioni, sia nel post vendita, fornendo attività di assistenza e supporto tecnico grazie a una sede logistica ben collegata con il territorio di competenza. Un'offerta ricca quella di Media Ufficio, particolarmente apprezzata dal mercato che in questi vent'anni ha premiato l'azienda con numeri di crescita costanti: attualmente la società segue annualmente circa mille clienti, di cui 300 legati a Media Ufficio da uno profondo legame di fiducia.



Corrado Fratus,
amministratore unico di
Media Ufficio & Associati

PUNTI DI FORZA

Un'azienda giovane, capace di aggiornare continuamente l'offerta in base alle innovazioni tecnologiche per rispondere in modo proattivo alle necessità dei clienti. Sono questi gli elementi differenzianti l'attività di Media Ufficio, che riesce a garantire rapidità di intervento anche nel servizio di assistenza e supporto tecnico. Una caratteristica figlia dell'esperienza che la società ha maturato in vent'anni di attività che hanno visto protagonista Media Ufficio in numerosi progetti sul campo e che nel tempo hanno consentito all'azienda di affermarsi come un punto di riferimento per i clienti, nel bergamasco e non solo.

PERCHÉ COMUFFICIO

Ricevere risposte veloci, puntuali e un servizio di consulenza e aggiornamento continuo di qualità. Sono questi i motivi che hanno spinto Media Ufficio ad aderire a Comufficio, Associazione capace di garantire un'offerta a 360 gradi, di valore, che fino a oggi l'azienda non era riuscita a trovare in altre organizzazioni.

Un supporto importante per Media Ufficio, che indente valorizzare in modo completo il contributo dell'Associazione al fine di offrire un servizio al passo con i tempi e sempre in linea con le ultime novità di settore, anche a livello normativo, ai propri clienti.

Lo scenario della Grande Distribuzione Organizzata in Italia

Rallenta la crescita delle grandi superfici, solo la categoria dei minimercati risulta in difficoltà.

Nell'ambito del Programma Statistico Nazionale, il Ministero dello sviluppo economico è responsabile dell'indagine annuale relativa alle caratteristiche strutturali degli esercizi commerciali che rientrano nell'ampia famiglia della cosiddetta Grande Distribuzione Organizzata (in breve GDO), ovvero quelle entità connotate da maggiori dimensioni e specifiche forme organizzative. L'indagine, svolta anche quest'anno in collaborazione con le Camere di commercio, consente di fornire una panoramica molto ampia della struttura distributiva nel nostro Paese, che diventerà ancor più importante perché fornisce dei dati oggettivi dai quali partire per confrontarci sui cambiamenti di scenario determinati dalla pandemia nella quale si trova il Sistema Italia.

In particolare, l'indagine sulla GDO consente, pur nei limiti di un'evoluzione delle realtà che non sempre si riescono a cogliere, di arricchire la conoscenza del settore distributivo.

RISULTATI COMPLESSIVI IN SINTESI

L'indagine disponibile, che fotografa la situazione al 31.12.2018, mostra una continuità nella crescita complessiva del comparto. Infatti, come evidenziato dalla Tabella 1, si registra anche per il 2018 un incremento nel numero degli esercizi, che in parallelo genera anche una crescita dell'occupazione e un ampliamento della superficie complessiva di vendita.

Nel dettaglio il totale censito conta più di 22 mila esercizi, con un incremento di 0,8% rispetto a fine 2017 e un incremento di tutte le tipologie di esercizi a eccezione dei minimercati la cui numerosità risulta lievemente contratta (-74 unità, pari a -1,3%) rispetto ai progressivi incrementi degli anni passati. Continuano invece a registrare incrementi più o meno significativi supermercati (+1,4%), ipermercati (+0,6%), grandi superfici specializzate (+0,7%), mentre i grandi magazzini crescono ma in misura più contenuta rispetto agli anni passati (+3%).

Non risultano modificate le proporzioni tra le varie tipologie, cosicché il complesso della GDO risulta ancora composto per circa la metà da supermercati (10.781) e per circa un quarto del totale da minimercati (5.724), mentre le altre forme (ipermercati, grandi magazzini e grandi superfici specializzate) sono comprese nel restante quarto.

L'IMPATTO SULL'OCCUPAZIONE

A fine 2018 l'occupazione complessiva del comparto risultante dalle elaborazioni dei dati inerenti l'indagine risulta in quasi 420 mila unità lavorative, ripartite tra le varie forme distributive in modo tendenzialmente corrispondente al peso in termini di numero di esercizi, salvo un contributo più che proporzionale da parte delle grandi superfici specializzate (a fronte dell'8% del totale degli esercizi, la superficie di vendita rappresenta il 22%, mentre l'occupazione rappresenta circa il 13%). Riepilogando, quindi, nel 2018, non si sono manifestati mutamenti in termini di composizione del settore, ma si è registrato un rallentamento della tendenza espansiva complessiva, per quanto - in una prospettiva storica più ampia - gli incrementi nell'ultimo quadriennio si confermano significativi e anche a doppia cifra (intorno al 20%) per i grandi magazzini. Come già rilevato nelle precedenti indagini, è opportuno mettere bene a fuoco il fenomeno della categoria dei grandi magazzini interpretando il dato con una dose di cautela, stante le progressive modificazioni che si stanno realizzando nella tipologia stessa, dal momento che ci si allontana sempre più dal modello tradizionale di struttura despecializzata (connotata da ampiezza e varietà di assortimento) per avvicinarsi a strutture sempre più specializzate settorialmente (es. catene, marchi in franchising ecc.), ma con un'ampiezza di superficie di vendita che non consente di collocarli tra le grandi superfici specializzate.

LA DIFFUSIONE DELLA GDO

I dati strutturali rilevati tramite l'indagine vengono utilmente avvicinati all'impatto sociale mediante il rapporto 'superficie di vendita per 1.000 abitanti' e si è provveduto a suddividere questo dato su base regionale, distinguendo i due comparti alimentari e non alimentare (Tabella 2). Si ricorda che per il settore alimentare vengono conteggiate le superfici relative a supermercati, minimercati e parte alimentare degli ipermercati, mentre per il settore non alimentare vengono computate le aree relative ai grandi magazzini, alle grandi superfici specializzate e la parte non food degli ipermercati. La consistenza di superfici a livello nazionale risulta pari a circa 414 metri quadrati per mille abitanti (in crescita di 1,4% rispetto al 2017), suddivisi tra circa 232 mq per l'alimentare e 182 mq destinati al non alimentare.



ANALISI GENERALE

Tipologia	Al 31 dicembre 2015			Al 31 dicembre 2016			Al 31 dicembre 2017			Al 31 dicembre 2018		
	N°	Mq	Addetti	N°	Mq	Addetti	N°	Mq	Addetti	N°	Mq	Addetti
Supermercati	10.293	9.498.578	191.449	10.514	9.764.245	194.471	10.630	9.932.487	197.839	10.781	10.124.147	202.097
Ipermercati	668	3.865.492	81.219	685	3.928.432	81.561	688	3.954.637	82.417	692	3.973.374	83.095
Minimercati	5.648	1.638.294	36.651	5.710	1.654.049	36.930	5.798	1.684.362	37.008	5.724	1.654.028	37.336
Grandi Magazzini	2.573	3.032.816	33.303	2.843	3.265.318	35.801	3.169	3.565.099	39.697	3.263	3.578.382	40.087
Specializzati	1.749	5.275.895	52.792	1.797	5.583.071	54.081	1.834	5.594.320	55.530	1.847	5.653.377	57.368
TOTALE	20.931	23.311.076	395.414	21.549	24.195.115	402.844	22.119	24.730.905	412.492	22.307	24.983.308	419.982

Fonte: Osservatorio Commercio Mise

La certificazione ISO 27001

Che cos'è e quali sono i vantaggi di disporre di un sistema di gestione sicurezza delle informazioni certificato.

Sono molte le aziende che potrebbero cogliere le notevoli opportunità offerte dalla certificazione aziendale relativa alla sicurezza delle informazioni di business, siano esse trattate in formato digitale o tramite documenti cartacei. Oggigiorno sono di attualità termini come Cyber-Security, Cloud Security e più recentemente Application Security. Tutti questi ambiti, oltre agli adempimenti basilari della sicurezza delle informazioni – come per esempio il backup dei dati, il disaster recovery, la sicurezza fisica delle sedi e dei locali tecnologici, e molto altro - rientrano nella certificazione ISO 27001.

VANTAGGI PER LE AZIENDE

Molte sono le aziende che, a livello nazionale e internazionale, si sono certificate nel tempo rispetto allo standard ISO/IEC 27001. Le motivazioni aziendali per far certificare, da terze parti accreditate, il proprio sistema di gestione relativo alla sicurezza delle informazioni sono il soddisfacimento dei requisiti per la partecipazione a bandi di gara, il conseguimento di vantaggi di natura interna (qualità e sicurezza dei processi aziendali) o esterna (competitività sul mercato), la minimizzazione di possibili sanzioni a fronte di violazioni di compliance, la possibile riduzione del premio relativo a polizze assicurative, il miglioramento dell'immagine verso gli stakeholder (clienti, azionisti, parti sociali, ecc.), la motivazione e crescita professionale dei dipendenti, e molte altre ragioni.

Non solo le grandi aziende, ma anche le PMI possono trovare nella certificazione ISO 27001 significativi benefici in termini di garanzie verso il mercato (clienti, partner, ecc.) garantendo il rispetto dei principi cardine della Information Security: riservatezza, integrità e disponibilità delle informazioni trattate in azienda. Lo Standard Internazionale ISO 27001 costituisce inoltre un caposaldo in termini di compliance a svariate leggi e regolamenti, generali o settoriali.

DIFFUSIONE DELLA CERTIFICAZIONE ISO 27001

La situazione del mercato italiano relativa alle certificazioni ISO 27001 è in forte evoluzione: in Italia il numero di aziende certificate ISO 27001 al mese di Luglio 2019 è stimabile, secondo le fonti ISO e Accredia, in circa 1.250 aziende (circa 200 in più rispetto al 2018), a fronte di un numero di aziende certificate a livello mondiale, rilevato da ISO nel 2018, pari a circa 31.910 aziende. L'incremento di certificazioni ISO 27001 è particolarmente legato a una serie di fattori, fra i quali lo sviluppo dei servizi cloud, l'ottemperanza al GDPR, alla Direttiva NIS dedicata alla sicurezza dei servizi essenziali, ai requisiti richiesti ai fornitori della Pubblica Amministrazione. Oltre a tali motivazioni si segnala la crescita di sensibilità delle aziende, in particolare se controllate da gruppi internazionali, alla sicurezza delle informazioni trattate dai propri fornitori e la crescente richiesta di certificazioni ISO 27001 come qualifica per partecipare a bandi o gare di fornitura. Un ulteriore trend di crescita, in relazione all'attuale scenario di mercato, è atteso per la possibile certificazione secondo lo Standard Internazionale ISO 27701 "Sistema di gestione dei dati personali", che

richiede come prerequisito la adozione di un sistema di gestione per la sicurezza delle informazioni certificato.

Premesso che l'Unione Europea non ha ancora precisato i criteri per conseguire la certificazione prevista dall'Articolo 42 del GDPR, la certificazione ISO 27701 sembra avere tutte le carte in regola per rispondere a quanto previsto dal Regolamento Europeo. È presumibile che anche il protocollo di applicazione del recente 'Cybersecurity Act' per la certificazione di prodotti e servizi digitali, pubblicato nel 2019, si baserà su ISO 27001, oltre a richiedere altri adempimenti in via di definizione.

ISO 27001 IN PILLOLE

ISO 27001 è una norma internazionale che definisce i requisiti per impostare, gestire e migliorare un Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni (Sgsi o Isms, dall'inglese Information Security Management System), e include una serie di controlli (requisiti), relativi alla sicurezza logica, fisica e organizzativa, che devono essere soddisfatti per assicurare la protezione delle informazioni aziendali e ottenere la certificazione del sistema di gestione da parte di enti accreditati.

La norma ISO 27002 è invece una raccolta di 'best practice' che possono essere adottate per soddisfare i requisiti della norma ISO 27001 al fine di proteggere le risorse informative; non è certificabile in quanto è una linea guida, una raccolta di raccomandazioni. La versione attualmente in vigore dello standard (ISO 27001:2013), include nell'Annex A un elenco di 114 controlli, a cui l'azienda che intende applicare la norma deve attenersi, raggruppati in 39 obiettivi di controllo e 14 aree di controllo così articolate:

- Politiche per la sicurezza delle informazioni.
- Organizzazione della sicurezza delle informazioni.
- Sicurezza del personale.
- Gestione degli Asset aziendali.
- Controllo degli accessi 'logici' ai sistemi, ai servizi e alle informazioni.
- Crittografia.
- Sicurezza fisica e ambientale.
- Sicurezza dei processi IT (per esempio backup, log, ecc.).
- Sicurezza delle reti e dei sistemi di comunicazione.
- Acquisizione, sviluppo e gestione del software applicativo.
- Gestione dei Fornitori.
- Gestione dei incidenti.
- Aspetti di sicurezza per nella gestione della Business Continuity.
- Conformità normativa.

Ogni azienda deve essere in grado di garantire la sicurezza dei propri dati per esigenze di business e di compliance, in un contesto dove i rischi informatici causati dalle violazioni dei sistemi di sicurezza sono in continuo aumento. L'obiettivo principale dello standard ISO 27001 è proprio quello di garantire la protezione dei dati e delle informazioni da minacce di ogni tipo, al fine di assicurarne l'integrità, la riservatezza e la disponibilità, e fornire i requisiti per realizzare un Sistema di Gestione della Sicurezza delle Informazioni adeguato alla corretta gestione dei dati critici dell'azienda.

Tra smart working e webinar: un'esperienza utile per il futuro

Come ci siamo organizzati per rispondere all'emergenza Coronavirus garantendo i servizi agli Associati.

Smart working o lavoro agile è un termine ben noto che è entrato nel dibattito collettivo a seguito della direttiva ufficiale emanata dal Dipartimento della Funzione Pubblica con l'esplosione del Coronavirus. Comufficio non si è trovata impreparata e ha potuto adoperarsi per consentire ai propri collaboratori di operare da casa e di mantenere una flessibilità operativa che ci ha consentito di servire gli Associati con continuità. In particolare ci ha consentito di inviare e ricevere chiamate in modalità VoIP, di scambiare messaggistica istantanea tra colleghi e codificare nel corso della giornata dei momenti di condivisione degli obiettivi.

In relazione allo stato dei lavori abbiamo potuto operare con piattaforme diverse che potevano essere più friendly in relazione allo stato del bisogno. In concreto l'applicazione dello smart working ha comportato l'impegno di dover combinare comportamenti individuali con altri paradigmi che hanno mutato in poco tempo il modo di operare. Ci riferiamo in particolare al modo di organizzare eventi formativi e la modalità di erogarli.

LE RICHIESTE DEGLI ASSOCIATI

Il Coronavirus ha comportato un'accelerazione da parte degli Associati relativa alle esigenze di mantenersi informati sugli aspetti specifici della pandemia, vista dal punto di vista degli adempimenti, della tutela per se stessi e il proprio personale, delle modalità con le quali confrontarsi con il mercato e buon ultimo, ma solo al fine dell'elenco, di come difendere quote di mercato. La ripercussione della malattia ha influito drammaticamente anche in relazione ai possibili ambiti di business, sia che si parli di retail o di digitalizzazione o di processi industriali. Si è percepito subito che bisognava trovare in tempi brevi la soluzione a processi di semplificazione e accelerazione.

L'ATTIVITÀ SVOLTA CON I WEBINAR

I moduli formativi che sono subito stati messi in cantiere hanno riguardato sia le specifiche aree del business ma anche le aree informative, legali e della sicurezza.

SICUREZZA: Covid-19, facciamo il punto.

SICUREZZA: Il Protocollo Covid-19.

SICUREZZA: Corso Aggiornamento Primo Soccorso.

SICUREZZA: Corso Addetti Antincendio e Aggiornamento.

SICUREZZA: Aggiornamento per RLS, RSPP, PREP e LAVORATORI con info Covid-19.

SICUREZZA: Workshop, Protocollo per il contrasto al Covid 19.

SICUREZZA: Corso Formazione Generale Lavoratori (rischio basso).

SICUREZZA: Corso Formazione Specifica Lavoratori (rischio basso).

MANAGEMENT: Le aziende e il diritto del lavoro.

MANAGEMENT: Le prossime opportunità per le imprese.

MANAGEMENT: I contratti ai tempi del Coronavirus.

MANAGEMENT: Il lavoro ai tempi del Coronavirus: contratti, privacy e sicurezza.

MANAGEMENT: Decreto 23/2020: il Decreto Liquidità.

MANAGEMENT: Decreto Liquidità e Provvedimenti successivi.

MANAGEMENT: Importanti novità del Decreto Liquidità.

INFORMATICA: Corso SQL Server 2019: installazione e manutenzione.

INFORMATICA: WooCommerce.

GDPR: Corso per incaricati al Trattamento.

FISCALITÀ: Il punto sulla lotteria dello scontrino.

FISCALITÀ: Seminario di formazione per nuovi tecnici.

METROLOGIA: Vendita e riparazione di strumenti NAWI per rivenditori di bilance.

METROLOGIA: Valutazione della conformità Dir. 2014/31 e EN 45501:2015.

METROLOGIA: Le norme sui preconfezionati e la direttiva comunitaria.

Nel periodo del lockdown abbiamo realizzato 54 eventi formativi tramite webinar ai quali gli Associati hanno potuto aderire da remoto e la popolazione servita ha superato i 2.000 partecipanti per eventi formativi compresi nel periodo febbraio-maggio. Per la quasi totalità dei servizi offerti, gli stessi sono stati messi a disposizione a titolo gratuito e gli eventi formativi hanno comportato una media di circa 40 partecipanti per sessione. Anche per gli utenti il processo smart working-webinar ha comportato un salto verso modalità di aggiornamento e di formazione innovativi e questo ormai traccia una strada dalla quale non prevediamo di tornare indietro.



L'IMPORTANZA DI ISO 27001 NELL'ATTUALE SCENARIO

Nell'attuale scenario di mercato, caratterizzato dalla rapida crescita di servizi digitali che necessitano di misure di protezione efficaci in ottica cybersecurity e compliance, lo standard ISO 27001 rappresenta la soluzione di base per proteggere le informazioni aziendali e costituisce anche il punto di partenza di altre norme dedicate alla sicurezza in ambiti specifici come, per esempio, la

norma ISO 27017 dedicata alla sicurezza delle informazioni negli ambienti di cloud computing, e la norma ISO 27701, già citata, che definisce i requisiti per la realizzazione di un sistema di gestione per la protezione dei dati personali.

La sicurezza informatica riguarda ormai tutti i settori economici e

FOCUS ON - segue a pagina 80

molti degli aspetti della vita quotidiana: dai gravi incidenti causati da carenti misure di sicurezza in fase di progettazione, collaudo ed esercizio di importanti infrastrutture di trasporto, a fenomeni di grande attualità come l'e-commerce e la digitalizzazione dei processi aziendali e della Pubblica Amministrazione, l'applicazione di adeguate prassi di sicurezza suggerite dai controlli previsti in ISO 27001 potrà certamente avere un positivo impatto sui processi aziendali e sulla qualità della vita degli individui.

ADEMPIMENTI PER LA CERTIFICAZIONE ISO 27001

La certificazione del sistema di gestione può essere considerata un aiuto al miglioramento dei processi aziendali e allo sviluppo del mercato, se il progetto di certificazione è ben condotto con il coinvolgimento attivo del personale aziendale interessato.

Un progetto di certificazione si compone di due momenti distinti: la progettazione e realizzazione del Sistema di Gestione (preparazione alla certificazione) e l'iter di certificazione (iniziale e mantenimento nel tempo). La progettazione e realizzazione del Sistema di Gestione devono essere svolte dall'Azienda con l'eventuale supporto di società di consulenza esperte sulle tematiche oggetto di certificazione. L'iter di certificazione è svolto da Enti di Certificazione accreditati.

Le principali attività previste nella progettazione e realizzazione del Sistema di Gestione sono:

- La definizione del contesto dell'azienda e dell'ambito di certificazione.
- Lo svolgimento di una fase di formazione preliminare del team di progetto e la definizione dei ruoli e delle responsabilità per le figure preposte alla gestione della sicurezza delle informazioni.
- Lo svolgimento di una istruttoria di Risk Assessment che, utilizzando strumenti e metodologie adeguate, identifichi le minacce che hanno un impatto sulla sicurezza delle informazioni aziendali e valuti i relativi rischi.
- La definizione degli obiettivi di controllo e l'individuazione delle misure di sicurezza adottate al fine di mitigare i rischi individuati.
- La formalizzazione di un Piano di Trattamento dei rischi volto

a realizzare (se non già disponibili) o migliorare le soluzioni documentali (politiche e procedure interne), organizzative (ruoli e responsabilità) e tecnologiche necessarie.

- La predisposizione ed erogazione della formazione destinata al personale aziendale e alle eventuali terze parti interessate.
- Lo svolgimento di sessioni di Audit al fine di verificare la corretta applicazione delle misure di sicurezza (tecniche e organizzative) definite dall'Azienda.

Il processo di preparazione alla certificazione prevede la condivisione con il vertice aziendale (management review) dei risultati delle attività di analisi dei rischi e di Audit, del monitoraggio dell'efficacia del Sistema di Gestione, dell'avanzamento delle azioni di mitigazione dei rischi contenute nel Piano di Trattamento e l'eventuale accettazione, da parte del management di rischi la cui mitigazione non è raggiungibile per motivi di tempo, scarsità di risorse, o altro. Le principali attività previste per il rilascio della certificazione a cura degli Enti di Certificazione sono le analisi documentali e le verifiche sul campo svolte dall'Ente di Certificazione stesso mediante interviste alle funzioni aziendali coinvolte nel processo di gestione della sicurezza delle informazioni.

Il certificato rilasciato dall'Ente di Certificazione ha validità triennale ed è soggetto a verifiche annuali a cura dell'Ente.

Per aziende di medie dimensioni, è ragionevole ipotizzare una durata del progetto fra i sei e i nove mesi. Da considerare al riguardo che i diversi Standard Internazionali relativi a sistemi di gestione certificabili (es. ISO 9001, ISO 20000, ISO 22301, ISO 27001, ecc.), pur avendo un diverso ambito di applicazione, hanno uno schema di gestione comune (HLS – High Level Structure), che ne favorisce l'integrazione.

Sernet S.p.A. – IT security competence center



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 _____