

# SICUREZZA SANITARIA E DISTANZIAMENTO SOCIALE: IL RUOLO DEL PRINTING

Le soluzioni Brother per ripartire in azienda,  
nel rispetto delle normative.

## OGGI LE AZIENDE DEVONO "ADATTARSI" A NUOVE REGOLE

Gli spazi, l'interazione tra dipendenti, i flussi  
e la metodologia di lavoro devono essere  
a norma di legge: tutto questo porta  
le aziende a **rivedere le proprie strategie**  
anche in ambito printing.

### NUOVE ESIGENZE DA SODDISFARE



**RIDUZIONE  
DEI CONTATTI  
TRA I COLLEGHI**



**ELIMINAZIONE  
DEGLI  
ASSEMBRAMENTI**



**RISPETTO  
DELLE DISTANZE  
DI SICUREZZA**

### NUOVI OBIETTIVI DA RAGGIUNGERE



**OTTIMIZZAZIONE  
DEI COSTI**  
hardware e consumabili



**RILANCIO  
DELLA  
PRODUTTIVITÀ**



**AUMENTO  
DELLA SICUREZZA**  
di documenti e stampanti

## SOLUZIONI BROTHER:

**TECNOLOGIA CHE SI ADATTA  
AL CAMBIAMENTO  
PER RIPARTIRE IN AZIENDA!**



## BALANCED DEPLOYMENT e DECENTRALIZZAZIONE



**PRIMA**  
**UNA STAMPANTE  
LASER A3 PER TANTI**



**DOPO**  
**PIÙ STAMPANTI  
A4 COMPATTE**



### VANTAGGI

**RISPARMIO  
DI COSTI  
E TEMPI**  
ottimizzazione  
delle risorse

**SICUREZZA  
DI STAMPA  
CON SECURE  
PRINT+**  
a norma GDPR

**FLUSSI  
DI LAVORO  
EFFICIENTI**  
processi più snelli  
e veloci senza  
assembramenti

**ASSISTENZA  
DALLA  
STAMPANTE**  
monitoraggio  
da remoto dal  
dipartimento IT



A4

### BENEFICI

**PRIMA**  
UNA SOLA STAMPANTE  
DI DIMENSIONI  
IMPONENTI

**DOPO**  
**PIÙ STAMPANTI,  
COMPATTE  
E PERFORMANTI**

FILE PER RITIRARE  
STAMPE

**MENO  
SPOSTAMENTI  
E ASSEMBRAMENTI**

SCRIVANIE  
AFFOLLATE

**PIÙ SPAZIO  
LIBERO E PIÙ  
DISTANZIAMENTO**

Scopri di più: [www.brother.it](http://www.brother.it)

**brother**  
at your side

Cresce la consulenza su riorganizzazione aziendale e sostenibilità. Spazio ai giovani

# PRONTI ALLA RIPARTENZA

## Si consolidano smart working, covid manager e digitale

DI FABRIZIO DE FEO

Il 2020 è ormai alle spalle e alla fine del tunnel si comincia a vedere la luce della ripresa anche per il settore dei servizi professionali. «La crisi e il lockdown hanno colpito duramente il nostro settore, ma complessivamente abbiamo retto l'urto», racconta **Federico Sapienza**, segretario generale di Asseprim-Confcommercio. «Le aziende hanno dimostrato di voler reagire e dopo la frenata iniziale è aumentata la richiesta di servizi digitali e di riorganizzazione aziendale. C'è stata una crisi di liquidità importante, ma ora una ripartenza c'è, con molti se e molti ma. Siamo tutti consapevoli che la ripresa è fragile e si potrà consolidare soltanto se davvero arriveranno i soldi del Pnrr e se saremo in grado di sfruttarli al meglio. Di certo tante aziende stanno assumendo ragazzi preparati che possono dare una iniezione di freschezza sul fronte della digitalizzazione». Il focus in questa fase si concentra sulla sostenibilità. «È un trend di lungo periodo, ancora di più grazie ai fondi del Recovery Fund. Tante re-



Federico Sapienza

altà si stanno strutturando e creando partnership. Discorso più complesso è quello che riguarda gli eventi, è un motore che ci metterà più tempo a tornare a pieni giri, ma ora siamo un po' più ottimisti». L'analisi del secondo semestre 2020 e le indicazioni 2021 di Asseprim Focus registrano un lieve recupero del clima di fiducia. Nella seconda metà dell'anno è in aumento il trend di ricerca di partner, soprattutto per esigenze legate alla tenuta finanziaria delle imprese. Cambia l'organizzazione: il 47% delle imprese intende continuare anche dopo l'emergenza con lo smart working. Lo smart working comporta un'ottimizzazione dei costi fissi per il 58% delle imprese. Il 12% ha introdotto sistemi di premialità per obiettivi durante la crisi, il 25% intende dotarsene in futuro. È aumentato il livello medio di produttività aziendale e tra i collaboratori in smart working è cresciuto in modo più marcato. Il 68% delle imprese ha intenzione di investire nel digitale nel 2021: +41% rispetto al pre-Covid. Le imprese prevedono di investire il 5% del fatturato in trasforma-

zione digitale. Una azienda di consulenza che ha saputo specializzarsi nei nuovi servizi è Lama & Associati. «Ci occupiamo di sicurezza sul lavoro, certificazioni, privacy, formazione, sanificazione, medicina del lavoro, analisi del rischio», racconta il ceo, **Alessandro Lama**. «Il lavoro con la pandemia è aumentato esponenzialmente così come la partecipazione e l'attenzione delle aziende che ora percepiscono davvero l'utilità degli adempimenti. È però diminuita la capacità economica. Noi abbiamo scelto, con grandi sacrifici, di rimanere accanto ai nostri clienti». Le richieste sono cambiate profondamente. «Sempre più spesso ci viene chiesta consulenza sul fronte del covid management. Noi forniamo covid manager oppure forniamo risorse interne che un domani diventeranno i manager del rischio biologico per gli eventi oppure nei grandi ristoranti o alberghi. Eurovision Italia ci ha chiesto apparecchi per sanificare strumenti elettronici, per questo abbiamo realizzato un sanificatore ad hoc che vendiamo o nolegiamo. Inoltre è diventata molto più comples-



Alessandro Lama

sa la questione della privacy, con la gestione dei tamponi e del green pass vaccinale». Naturalmente i servizi professionali riescono a volte a offrire risposte concrete alla crisi di impresa. Un esempio è quanto accaduto con lo stabilimento Opoe di Dodici Morelli, nel Comune di Cento. Qui le vicende che hanno colpito il gruppo Cavicchi hanno rischiato di fermare la lavorazione del pomodoro. «Era una situazione che rischiava di provocare un danno importante alla filiera, colpendo sia gli agricoltori che conferiscono il prodotto, sia l'occupazione dei circa 120 addetti impegnati nel sito», spiega **Lorenzo Camilotti** di Legality Studio Legale e Tributario che ha curato assieme al collega Francesco Cavallo l'operazione. «Fortunatamente grazie alla buona volontà delle parti è stata trovata una soluzione che prevede l'affitto da parte di Conserve Italia del complesso



Lorenzo Camilotti

aziendale, salvando la stagione produttiva a beneficio di tutto il territorio centese. Con un accordo che salvaguarda la produzione almeno per i prossimi due anni e con l'intento di andare a immettere sul mercato l'azienda di Opoe (oggi in concordato) entro lo stesso termine, per il suo passaggio sotto altro centro imprenditoriale, massimizzando il ritorno per i creditori». «Il pochissimo tempo a disposizione», dichiara Cavallo, «ci ha imposto una soluzione che ha consentito di individuare un nuovo imprenditore capace di assicurare la prossima campagna». Da qui l'avvio di una gara privata, mutuata nelle forme e con le modalità di una procedura competitiva ad evidenza pubblica, con un notaio a far da garante della trasparenza. «L'occasione è valsa a constatare la crescente necessità per i consulenti legali», spiega Camilotti «di individuare soluzioni innovative, concrete ed efficienti per fare fronte alle difficoltà che il nostro tessuto industriale, indebolito da due anni di Covid, deve e dovrà affrontare». (riproduzione riservata)

### Il segreto del successo dell'azienda? Una questione di software

Con l'uscita dalla pandemia ogni azienda tornerà, si spera, a lavorare a pieno ritmo. Nessun margine, dunque, può essere lasciato a nuove pause o rallentamenti dovuti magari alle difficoltà di organizzazione o di gestione interna, anzi, la ripresa è già diventata per molti l'occasione per efficientare processi e rinnovare i sistemi di gestione aziendali, a cominciare dai software. Questo spiega in parte la crescita di aziende come la pugliese Epssoft, software house creata nel 2005 da Giuseppe Cisternino e che recentemente ha avuto uno sviluppo esponenziale fino a trasformarsi in Srl con l'acquisto di quote da parte del neo socio Giuseppe Ivone, già partner. L'azienda punta da sempre a dare efficacia alla produzione industriale offrendo sistemi integrati in grado di far dialogare ogni settore in modo completo, immediato, chiaro e intelligente. Da qui nasce, per esempio, il Mes, un programma di gestione che mette in comunicazione il livello decisionale di un'azienda con quello

produttivo per evitare discrepanze tra quanto pianificato e quanto realmente prodotto. Acronimo di Manufacturing Execution System, il Mes integrato è un sistema software che si pone tra i sistemi Erp (software gestionale aziendale) e i sistemi Plc (macchinari di produzione). I vantaggi per le aziende che lo adottano si misurano in termini di disponibilità in tempo reale dei dati di avanzamento della produzione con conseguente intervento tempestivo in caso di emergenze. Ma non solo. Grazie ai software interconnessi, l'azienda è in grado di migliorare i processi di decision making, il che si traduce in un progressivo incremento della qualità dei prodotti e dell'efficienza del processo produttivo. Il programma riserva, infatti, particolare attenzione alla consultazione: i dati relativi alla lavorazione



Giuseppe Cisternino

appena conclusa vengono raccolti per poter migliorare quella successiva e ciò avviene tramite un software di IA che impara dagli errori e valorizza le best practice per rimodulare la produzione imparando dall'esperienza precedente. Nel 2020 Epssoft ha registrato una crescita del 23,6% rispetto all'anno precedente, ma programma di crescere ulteriormente attraverso un'acquisizione nel campo del controllo di gestione e incrementando la presenza nel Nord Italia con l'apertura di una sede in Friuli, territorio considerato apripista anche per il mercato estero. Per questo percorso è stata determinante la sempre più marcata specializzazione dell'azienda nel campo della logistica integrata con i magazzini automatici e l'e-commerce, sia B2B che B2C. «La nostra mission poggia su quattro principi»,

spiega **Giuseppe Cisternino**. «Innovazione, perché sviluppiamo nuove soluzioni e pensiamo in grande; serietà, perché manteniamo le promesse e vogliamo costruire relazioni stabili; dinamicità, perché siamo sempre pronti alle nuove sfide; e prossimità al cliente, perché è prima un compagno di viaggio e poi un cliente. La capacità di personalizzare il prodotto rispetto alle esigenze di un'azienda è un nostro punto di forza. Non quindi un prodotto base a cui l'azienda di turno deve adattarsi, come avviene generalmente, ma programmi tailor made, nati da un ascolto attento e sapiente delle esigenze di ogni realtà, dalla più piccola alla più grande». Al momento Epssoft è particolarmente attiva in due settori strategici come l'alimentare e il metalmeccanico. Ma i programmi Mes possono essere adattati ad ogni realtà di produzione e vendita proprio perché nati da un approccio sartoriale. (riproduzione riservata)

Luce Ranucci

# Commerfin: viatico nel rapporto PMI, banca, libero professionista

Un HUB per l'accesso al credito, la garanzia e la finanza agevolata

Non vediamo ancora la luce in fondo al tunnel ma sicuramente si è accesa la fiamma della ripresa. Proprio oggi escono le pagelle sull'Italia e sul PNRR, strumento che ci darà le linee guida per la ripartenza. Il 2020 ha insegnato alle PMI ed alla filiera del credito che quando una crisi economica colpisce lascia segni profondi. «La pandemia ci ha spinto a guardarci dentro, analizzare i nostri fondamentali e farci vedere il nostro business da un altro punto di vista accelerando i processi di cambiamento che erano già stati delineati negli anni precedenti» afferma Giuseppe Andrea Tateo, AD di Commerfin. «La filiera del credito post pandemica dovrà necessariamente basarsi sulla **complementarietà delle competenze** e sulla circolarità delle risorse», prosegue Tateo. Non stiamo parlando di economia circolare nel senso green, bensì della capacità delle PMI di rilanciarsi partendo dalla nuova valorizzazione dei propri fondamentali. Il nuovo modello di business richiede di tornare alle origini delle relazioni tra attori della filiera del credito. «Il Confidi 4.0 è un hub di competenze per le PMI, un supporto per i liberi professionisti ed un partner per il sistema bancario». La complementarietà delle competenze significa che ogni attore della filiera apporta valore aggiunto ai processi delle PMI sulla base delle proprie esperienze. Questo si realizza applicando le proprie lenti di analisi ai diversi modelli di fare business delle PMI, conoscendo al contempo il lessico degli altri attori della filiera. E questo partendo dalla redazione dei bilanci 2020 e dalla gestione delle fonti informative alla base dei sistemi di rating del merito del credito, prima tra tutte la Centrale dei rischi della Banca d'Italia. La **circolarità delle risorse** significa trasformare le PMI da «banco-centriche» a «finanza-centriche». Le PMI italiane devono comprendere che nell'economia post pandemica il credito bancario non è sufficiente per la ripresa. L'obiettivo deve essere quello di trovare il giusto equilibrio tra risorse bancarie e risorse di finanza alternativa. «Finanziamenti agevolati, crowdlending, Mini-bond devono iniziare ad entrare in modo strutturato nei bilanci e nei cash flow delle PMI», afferma Tateo, «ma ciò può accadere - in modo efficiente ed efficace - solamente se tutti noi nodi della filiera del credito li comprendiamo, li promu-



viamo e li sappiamo valorizzare in termini di rating». Ecco dove si realizza la circolarità: diversificazione delle fonti di finanziamento per riqualificare il proprio rating ed ottenere finanza a tassi migliori.

Circolarità e complementarietà si realizzano solamente se Confidi, Liberi Professionisti e Banche comprendono, utilizzano e valorizzano le informazioni. I famosi Big Data di cui si parla da anni ad oggi non hanno ancora espresso il loro pieno potenziale. «PMI ed attori della filiera del credito sono pieni di dati che abbiamo compreso avere un valore ma dai quali ancora non riusciamo ad estrarre completamente il potenziale, probabilmente perché non li leggiamo con un unico dizionario. Ognuno di noi legge il dato per quello che ne deve fare, invece dobbiamo imparare a leggere il dato in modo trasversale, ovvero mettendoci nell'ottica della controparte che riceve il dato» conclude Tateo. Questo è ciò che Commerfin promuove da anni, «presentarsi con il vestito che gli altri sono abituati a vedere ma passando dal taglio commerciale a quello sartoriale». Le PMI devono partire dal loro saper fare impresa, la cosiddetta creatività italiana. I Liberi Professionisti devono trasformare tali idee in progetti finanziari. I Confidi traducono tali progetti finanziari in istruttorie banche ed in scouting di finanziamenti agevolati. Le Banche e gli Enti pubblici forniscono le fonti finanziarie per la realizzazione della creatività italiana. Questa è quella che Commerfin definisce **la catena del valore della filiera del credito**. «Se non si parte dal DNA dell'impresa si gioca a fare i raddomanti delle fonti di finanziamento e se anche si trovasse il pozzo di San Patrizio non si avrebbe

il secchio per attingere l'acqua, o peggio ci si accorgerebbe che è passato troppo tempo ed il terreno si è inaridito» dice Tateo. Quindi solamente giocando di squadra, mettendo al centro i piani di ripartenza e sviluppo delle PMI, dialogando apertamente tra attori della filiera e professionalizzando le risorse umane quella che oggi è la fiamma della ripresa si trasformerà rapidamente in una luminosa luce oltre il tunnel della pandemia.

In questa visione Commerfin ha ideato una linea di prodotti dedicati alla ripartenza delle PMI e dei Liberi professionisti. **#100PMI** è la soluzione che traduce in opportunità quanto previsto dal DL Liquidità consentendo di accedere ai finanziamenti garantiti al 100%. **#RIPARTOCON+** è la soluzione per ristrutturare la propria posizione finanziaria, attraverso la rinegoziazione del debito e il consolidamento delle passività a breve, il tutto con l'aggiunta di almeno un 10% di extra liquidità e la garanzia Commerfin all'80%. Questa è la soluzione per prendere una boccata d'aria e concentrarsi sul riavviare la produzione e l'erogazione dei servizi ai clienti. **#DNAIMPRESA** è la soluzione che consente l'autodiagnosi dell'immagine bancaria attraverso l'analisi della Centrale dei Rischi, dei plafond De Minimis e Temporary Framework e l'accesso prospettico alla garanzia pubblica. **#MONDOAGRI** è la soluzione delle garanzie per l'agroindustria e le imprese della filiera agroalimentare.





Il 30% teme l'esposizione mediatica legata alle inchieste e valuta la protezione dal danno reputazionale

## LE PAURE DEI LIBERI PROFESSIONISTI

### In testa ci sono fatture non pagate e furto d'identità digitale

DI STEFANO FOSSI

È una sorta di limbo fatto di attesa e di preoccupazione quello in cui vivono tanti liberi professionisti. Una situazione di difficoltà generata dal pesante contraccolpo economico determinato dalla pandemia, un contraccolpo ancora difficile da misurare nei suoi effetti a medio-lungo termine. Uno studio commissionato da DAS, compagnia di Generali Italia specializzata nella tutela legale, ha provato a indagare sui timori del mondo dei non garantiti. Sono stati coinvolti 800 liberi professionisti che da una parte operano in aree di tipo tecnico (geometri, architetti, ingegneri) e dall'altra in aree economiche, tributarie e giuridiche.

La ricerca racconta che il mancato pagamento delle fatture è in cima alle preoccupazioni del settore (64%), seguito dal furto di identità informatica (41%) e dall'eventuale esposizione mediatica a seguito di inchieste penali in cui potrebbero essere coinvolti (30%). Il mancato pagamento di fatture è giudicato un evento possibile da 3 professionisti su 4. Il 77,2% ritiene che si possa verificare, per il 43,6% avviene abbastanza e molto di frequente. La maggior parte dei professionisti è riluttante a procedere per via giudiziaria. Il 73,4% preferisce gestire autonomamente la questione e rivolgersi al legale in caso di



Andrea Camaiora

persistenza del problema. Il 18,1% degli intervistati pensa che le contestazioni sulla prestazione professionale siano abbastanza e molto frequenti. Il 10% ritiene abbastanza frequenti le vertenze di lavoro con dipendenti e collaboratori. Più contenuti i timori per l'aumento delle contestazioni fiscali-amministrative (14%), i possibili procedimenti penali per contagi da Covid (13,2%), la concorrenza sleale di un ex collaboratore (8,7%), o una vertenza di lavoro di un dipendente (6,9%). Sul fronte delle controversie il 41,8% dei professionisti dell'area fiscale-giuridica si rivolge all'avvocato di fiducia dello studio e il 20,7% alle compagnie assicurative. Nelle professioni tecnico-scientifiche, il 35% si rivolge all'avvocato dello studio, il 21,2% all'ordine professionale e il 18,2% alle assicurazioni. Per quanto riguarda la spesa

assicurativa media dei liberi professionisti è di 1.147€, le professioni economico-giuridiche spendono di più: 1.347 euro. Le compagnie, inoltre, iniziano a valutare i costi di danno e ripristino reputazionale. La stessa DAS, ha stretto un accordo con lo studio di comunicazione The Skill, specializzato in comunicazione di crisi, per offrire ai propri assicurati un supporto in caso di processo mediatico. «Si tratta di una novità importante» dice il Ceo di The Skill, **Andrea Camaiora**. «Per la prima volta, dopo anni di vite e carriere distrutte da violente vicende mediatiche giudiziarie, un autorevolissimo player del settore si preoccupa di dare effettiva copertura al danno reputazionale, fronte che richiede elevati livelli di specializzazione ed esperienza sul campo. Non potrebbe che essere così: la reputazione è il patrimonio più importante del nostro tempo e, considerata l'evoluzione della giurisprudenza e la spettacolarizzazione della giustizia, il solo modo per tutelarla è una risposta integrata tra legali e comunicatori recepita dall'ordinamento giuridico dalla fondamentale sentenza della Cassazione n.6827/2014 e che sempre più esplora modalità originali e non convenzionali». (riproduzione riservata)



Sara Armella

### La dogana non ha più segreti Al via a settembre il corso per la certificazione AEO

L'Italia è l'ottavo paese al Mondo per esportazioni e tra i primi dieci per importazioni. Bastano questi dati per capire come quest'ambito possa essere fondamentale per le imprese. Tuttavia, sono pochi i master di alta specializzazione dedicati, con conseguente carenza di figure esperte e preparate. Nasce da questa constatazione l'idea di Assocad e AR.com di un Corso di Alta Formazione Doganale in Esperto del Commercio Internazionale. Un percorso di 200 ore, con esame finale e certificazione AEO, che permette alle imprese di avere all'interno del proprio organico una figura (o più di una) di esperto, responsabile delle questioni doganali, riconosciuto e accreditato dall'Agencia delle dogane. Obiettivo del corso, infatti, è valorizzare le competenze aziendali in grado di sfruttare al meglio l'export e il commercio estero, migliorando e rendendo efficienti i rapporti con la Dogana, i fornitori e i clienti esteri. Il corso si terrà da settembre 2021 a giugno 2022 e sarà tenuto da docenti universitari, avvocati, dirigenti, funzionari dell'Agencia delle dogane, spedizionieri doganali e commercialisti di comprovata esperienza, sotto la direzione scientifica di **Sara Armella**, avvocato cassazionista, esperta di fiscalità nazionale e internazionale,

autrice dei libri «Diritto doganale dell'Unione europea» (Egea, 2017) e «EU Customs Code» (BUP, 2017). Quella che partirà a settembre è la seconda edizione del corso, prima iniziativa di questo tipo a ricevere l'accertamento dell'Agencia delle Dogane nonché il più ampio riconoscimento da parte delle imprese, con partecipanti di gruppi internazionali come Toshiba, Boeing, Cisalpa e Noverasco. In un mondo globalizzato come quello di oggi, il certificato AEO è un marchio internazionale di qualità, che consolida l'affidabilità dell'impresa, l'efficienza e il suo essere in regola con le norme del commercio, oltre ad attestare la

solidità finanziaria e amministrativa. Per informazioni: [www.arcomsrl.it](http://www.arcomsrl.it); [segreteria@arcomsrl.it](mailto:segreteria@arcomsrl.it) (riproduzione riservata)

Francesco Elli

### M/C Labor et Lex: vivere l'azienda per fornire soluzioni complete e su misura

Nell'ultimo anno e mezzo molte regole sono cambiate. E non solo quelle che hanno scandito, a suon di decreti, i tempi e i modi della nostra vita sociale. Ma anche quelle nelle nostre case e, naturalmente, negli uffici, dove le nuove modalità di lavoro stanno cambiando i modelli di organizzazione e di gestione del business a tutti i livelli, dagli impiegati ai manager, dai dirigenti ai collaboratori esterni. Per muoversi in un ambito che era già complesso prima della pandemia e che forse oggi lo è diventato anche di più, le aziende sanno che è bene poter contare su un team di professionisti. In questo campo opera, per esempio, lo studio legale Mosetti Compagnone, nato nel 2012 dalla volontà degli avvocati **Giulio Mosetti** e **Daniele Compagnone** e strutturato oggi su tre sedi in Friuli Venezia Giulia (a Gorizia, Udine e Trieste) e una in Veneto (a Conegliano). Negli anni M/C Labor et Lex è diventato un riferimento top-level nel campo giuslavoristico, grazie a un metodo di lavoro che mette al servizio del cliente impresa la professionalità e il know-how acquisito in una lunga esperienza. Lo studio riconosce l'importan-

za di «vivere l'azienda», studiarne e comprenderne le dinamiche e gli equilibri, per fornire soluzioni complete e tailor made per ogni realtà. L'obiettivo degli avvocati Mosetti e Compagnone, oltre che del team di collaboratori, è curare la parte «fisiologica» del lavoro, prima di quella «patologica», accompagnando le imprese nella gestione delle problematiche in modo da prevenire possibili contenzio-



Giulio Mosetti e Daniele Compagnone

si e incrementare il benessere aziendale e con esso la produttività e l'efficienza. Tale metodo consulenziale, collaudato negli anni, assicura una migliore e più immediata comprensione delle criticità. Esso non solo garantisce una rapida risoluzione dei problemi, ma anche rispetto e cooperazione tra le parti. Lo studio fornisce consulenza in ambito giuslavoristico a oltre cinquemila aziende nel nord dell'Italia. Le aree d'intervento coprono l'intera materia del lavoro: dal contenzioso alla consulenza stragiudiziale, ammortizzatori sociali, contrattazioni di secondo livello, ristrutturazioni aziendali e crisi d'impresa. Da diversi anni, inoltre, una parte del team si è dedicato in maniera sempre più attenta e specifica alla predisposizione dei modelli organizzativi ex dlgs 231/2001 e all'attività di organismo di vigilanza, entrambi strumenti di gestione delle risorse umane e utili a prevenire le criticità. Nello specifico, l'avvocato Mosetti sovrintende a questo secondo settore e inoltre, in ambito consulenziale giuslavoristico, redige piani strategici di ottimizzazione e riorganizzazione delle risorse umane, sia

in termini d'impatto economico sia di miglioramento delle performance della società. Mentre l'avvocato Compagnone coordina la consulenza e il contenzioso giuslavoristico, ammortizzatori sociali, riorganizzazioni e ristrutturazioni aziendali. Lo studio si occupa anche di consulenza continuativa strategica in team con altre professionalità nell'ambito di una costituenda rete di imprese e professionisti che prende il nome di ELEVIA, occupandosi di ambiente e sicurezza, psicologia del lavoro, investigazioni difensive e sicurezza informatica, centro elaborazioni dati e paghe, questo al fine di consentire alle imprese di poter avere sempre un unico interlocutore per tutte le problematiche connesse alla gestione delle risorse umane. Da tempo, inoltre, sostiene e promuove la fidelizzazione e la fedeltà dei dipendenti, attraverso lo sviluppo di patti di stabilità e di non concorrenza. Nella fase patologica, collabora con agenzie investigative private e si occupa di intercettare eventuali violazioni dell'obbligo di fedeltà. (riproduzione riservata)

Luce Ranucci

# La piattaforma digitale per il made in Italy



IIG, acronimo di International Italy Group, è una società di consulenza strategica che ricerca ed individua, per le aziende italiane che si affiliano alla sua piattaforma ([www.internationalitalygroup.it](http://www.internationalitalygroup.it)), servizi di international business, forte di una rete di partners internazionali che, nelle proprie nazioni occupano posizioni di eccellenza nei più svariati campi, istituzionale, commerciale, finanziario. Non è certo un caso se, lo scorso 16 marzo, nell'ambito del Milano Marketing Festival 2021, IIG ha ottenuto un prestigioso riconoscimento come piattaforma online vincente nel settore del Business/Consumer. Infatti alla piattaforma di IIG è andato uno dei 100 Rewards dedicati alle aziende protagoniste di 100 Top Producers che, anche in piena pandemia, hanno saputo innovare, offrendo prodotti e servizi che si sono affermati per originalità, comunicazione, strategia. La piattaforma IIG si rivolge in via privilegiata al mondo delle PMI che, a fronte di core business performanti, spesso sono carenti di una struttura adeguata, che permetta loro di approdare in tutta sicurezza e con successo su mercati extraeuropei. IIG attraverso la sua piattaforma diviene per le PMI il partner strategico, in grado di costituire e coordinare, quando la natura dei progetti da realizzare lo richiedano, reti di imprese, per affermare con autorevolezza il made in Italy. L'imprenditore

che si affilia alla piattaforma accede, tramite proprie credenziali personalizzate, alla sezione criptata dove trova la pubblicazione di offerte, inserzioni di lavoro, richieste di forniture merci, che IIG raccoglie e seleziona tramite i propri partners di riferimento nei 24 paesi in cui la piattaforma opera. Attualmente in piattaforma sono presenti 28 macroaree che corrispondono ad altrettanti macroprogetti nei più svariati ambiti che vanno, senza soluzione di continuità, dalle infrastrutture alla viabilità, all'agro alimentare, dal comparto minerario a quello delle energie con un occhio di riguardo alla ricerca e alle innovazioni tecnologiche. Un focus particolare è poi dedicato al grande tema dell'acqua che in piattaforma viene declinato sia come realizzazione di centrali idroelettriche sia come fornitura e realizzazione di sistemi di potabilizzazioni per interi territori. A sua volta, ogni macroprogetto ne-

cessita una serie di servizi e forniture primarie e di completamento che vanno ad individuare ulteriori occasioni di business nei più svariati settori merceologici, dove l'imprenditore può, a sua scelta, intervenire singolarmente o fare "rete". Come si accennava, attualmente la piattaforma IIG è presente in numerosi stati del continente africano, nell'intero Golfo Persico e nelle varie Repubbliche ex sovietiche, tant'è che oltre alle lingue tradizionali (inglese, spagnolo, francese) la piattaforma è direttamente fruibile in arabo e russo. Infine, proprio la rete di partners presenti nei 24 paesi in cui la piattaforma opera, permette a IIG di affiancare l'imprenditore in tutte le fasi di sviluppo e attuazione del business, e quindi anche in loco, direttamente nel paese di destinazione. In questo contesto, quanto si legge sulla home page della piattaforma: "Consenti l'evoluzione" è una esortazione a cui IIG ha dato una risposta innovativa creando la piattaforma al servizio di tutte quelle PMI che, anche in piena pandemia, non hanno smesso di perseguire con tenacia nuovi successi aziendali.

