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 realtà 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».

Federico Sapienza

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 trasformazione digitale.

Alessandro Lama

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 formiamo 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 noleggiamo. Inoltre è diventata molto più complessa 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 Legalitax 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 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)

Lorenzo Camilotti

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 Epsoft, 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).

Giuseppe Cisternino

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 consuntivazione: i dati relativi alla lavorazione 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 Epsoft 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 Epsoft 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

VkVSlyMjOGU3ZjMwMzMtYzgxNi00YTJhLWFjNDctYmY5ZjA0OTZkODg3IyMjMDAwMDAwMDAtMDAwMC0wMDAwLTAwMDAtMDAwMDAwMDAwMDAwIyMjMjAyMS0wNi0yNVQxMDozMzoxMyMjMjI1ZFUg==