

Lo sviluppo del business come missione



In un mercato sempre più affollato da consulenti, formatori e motivatori—dove le promesse si moltiplicano ma i risultati faticano ad arrivare—Business Coaching Italia (BCI) ha portato un cambio di paradigma: un metodo scientifico che unisce consulenza di processo e coaching basato sull'autoefficacia, un programma su misura per ogni azienda, implementazione guidata settimana dopo settimana e monitoraggio dei KPI fino al risultato. Fondatore e pioniere del business coaching in Italia, Antonio Panico ha trasformato il coaching da pratica accessoria a leva strategica capace di incidere su numeri, organizzazione e leadership. Oggi BCI è il punto di riferimento per chi vuole fare impresa in modo consapevole, sostenibile e scalabile.

Un pioniere con un'idea semplice: rendere replicabili e certi i risultati

Dopo una carriera di successo nel settore farmaceutico - tra vendite, marketing e formazione a livello nazionale e internazionale - Antonio Panico lascia il ruolo da manager per avviare il suo progetto imprenditoriale. Primo divulgatore, non

Antonio Panico, fondatore di Business Coaching Italia

accademico, in Italia dell'Autoefficacia (Self-Efficacy), porta nel coaching un approccio scientifico che mira alla replicabilità dei risultati. «Senza processi chiari e misurazione costante, il miglior piano resta teoria. La differenza non la fa la motivazione, ma la capacità di tradurre la strategia in azioni ripetibili e misurabili che portano agli obiettivi prefissati», sottolinea. L'efficacia del suo approccio catalizza immediatamente l'attenzione degli imprenditori. «All'inizio della mia carriera volevo fare corsi di formazione business, ma—racconta Panico— gli imprenditori che partecipavano mi chiedevano un affiancamento individuale per applicare concretamente quanto avevano appreso in aula. All'epoca, in Italia esistevano alcune forme di coaching, ma perlopiù il mercato offriva mental coaching, che non soddisfacevano le necessità operative, tattiche e strategiche degli imprenditori.

>>> Segue pag. 6

FIDUCIA, ASCOLTO ED EMPOWERMENT

Sono tra gli effetti positivi che un leader coach genera mettendo a disposizione le sue competenze. Interviene Beatrice Manzoni, docente della SDA Bocconi School of Management



Gli effetti positivi dell'attività di coaching

Come accade nello sport, il coach nelle aziende è un allenatore mentale che affianca la persona in un percorso strutturato. Lavorando con profitto sulle sue soft skills, spiega Giovanni Soldatich, per poi orientarle al risultato

di GG

Se il talento è la parte primaria del potenziale umano di una persona, il primo passo è acquisirne consapevolezza. Un discorso che vale per tutti a tutte le età e a maggior ragione per i giovani, che possono trarre «grande giovamento da un percorso di coaching finalizzato a scoprirlo e a valorizzarlo», per affermare le proprie differenze in una società che invece tende a omologare. Ne è fermamente convinto Giovanni Soldatich, presidente dell'Associazione italiana coach professionisti che non a caso ha voluto intitolare «Talenti in fiore» il forum Aicp 2025, che si è tenuto a Roma il 24 ottobre.

Come si può far sbocciare il talento attraverso l'attività di coaching fin dalla giovane età, alimentando di conseguenza la cultura del merito?

«Il coach abilita una persona a svelare, allenare e sviluppare il proprio talento. Per seguire i giovani ci sono scuole di formazione specializzate per formare adeguatamente i coach, dette di «teen coaching» E poi importante che il coach



Giovanni Soldatich, presidente di Aicp, Associazione italiana coach professionisti

sappia interagire efficacemente anche con i genitori e le famiglie dei giovani, per cui ci sono scuole di formazione specializzate per formare adeguatamente i coach, dette di «parent coaching».

>>> Segue pag. 4

ACN

La resilienza digitale

Portali della pubblica amministrazione, siti istituzionali, testate giornalistiche, sistemi di trasporto, banche e, in misura crescente, infrastrutture sanitarie e industriali. Su questi obiettivi, ad alta visibilità e valore simbolico, si concentrano le offensive cyber dirette l'anno scorso all'Italia. Al quinto posto mondiale, secondo il Y-Report 2025 di Yarix (Var Group), tra i Paesi colpiti da attacchi di matrice hacktivista. «L'intento principale non è tanto economico— spiega Nunzia Ciardi, vicedirettore generale dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale— quanto dimostrativo: ottenere attenzione mediatica, diffondere messaggi ideologici.

>>> Segue pag. 20

Mercato del lavoro

Pietro Ichino, Salvatore Trifirò e Andrea Toffoletto descrivono l'evoluzione del diritto del lavoro, delle relazioni industriali e delle strutture delle imprese



Strumenti strategici

Ramses Consulting garantisce alle imprese le migliori opportunità di finanza agevolata, con l'obiettivo di favorirne la crescita, l'innovazione e la competitività



DIGITAL ENTERPRISE

Accelera la tua trasformazione digitale

Diventa una vera Digital Enterprise, combinando perfettamente il mondo reale e quello digitale.

Raccogliere, comprendere e utilizzare l'enorme quantità di dati creati nell'Industrial Internet of Things (IIoT) è essenziale per diventare un'impresa ancora più sostenibile ed efficiente. La convergenza IT/OT offre la trasparenza necessaria - dal livello più alto al livello di campo - per un processo decisionale basato sull'analisi dei dati. L'integrazione di IT e software nell'automazione sta aprendo la strada per una produzione adattiva che abilita una maggiore flessibilità.

Con Siemens Xcelerator e con Industrial AI ti aiutiamo ad accelerare la tua trasformazione digitale e a diventare una vera Digital Enterprise!

siemens.it/digital-enterprise

SIEMENS



Colophon

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Vice Direttore
Renata Gualtieri
renata@golfarellieditore.it

Redazione
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori, Tiziana Bongiovanni, Silvia Brundu, Eugenia Campo di Costa, Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gazzo, Cristiana Golfarelli, Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo, Michelangelo Marazzita, Guia Montefamelio, Marcello Moratti, Michelangelo Podestà, Desna Ruscica, Debora Stampone, Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali
Magdi Jebreal

Hanno collaborato
Ginevra Cavalieri, Gaetano Gemitì, Bianca Raimondi, Guido Anselmi, Angelo Maria Ratti, Fiorella Calò, Francesca Druidi, Francesco Scopelliti, Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

Sede
Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2 40124
- Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche
Via del Pozzetto, 1/5 - Roma



Gli effetti positivi dell'attività di coaching

Come accade nello sport, il coach nelle aziende è un allenatore mentale che affianca la persona in un percorso strutturato. Lavorando con profitto sulle sue soft skills, spiega Giovanni Soldatich, per poi orientarle al risultato

Se il talento è la parte primaria del potenziale umano di una persona, il primo passo è acquisirne consapevolezza. Un discorso che vale per tutti a tutte le età e a maggior ragione per i giovani, che possono trarre «grande giovamento da un percorso di coaching finalizzato a scoprirlo e a valorizzarlo», per affermare le proprie differenze in una società che invece tende a omologare. Ne è fermamente convinto Giovanni Soldatich, presidente dell'Associazione italiana coach professionisti che non a caso ha voluto intitolare "Talenti in fiore" il forum Aicp 2025, che si è tenuto a Roma il 24 ottobre.

Come si può far sbocciare il talento attraverso l'attività di coaching fin dalla giovane età, alimentando di conseguenza la cultura del merito?

«Il coach abilita una persona a svelare, allenare e sviluppare il proprio talento. Per seguire i giovani ci sono scuole di formazione specializzate per formare adeguatamente i coach, dette di "teen coaching". E poi importante che il coach sappia interagire efficacemente anche con i genitori e le famiglie dei giovani, per cui ci sono scuole di formazione specializzate per formare adeguatamente i coach, dette di "parent coaching"».

Quali sono i principali vantaggi che un percorso di coaching determina nello sviluppo di una leadership professionale o di un business aziendale?

«Per quanto riguarda la leadership, il coaching può diventare esso stesso un modello, come già hanno fatto alcune importanti aziende. Attraverso l'ascolto attivo migliora la qualità della comunicazione tra persone e gruppi, condizione senza la quale anche i migliori processi falliscono. Lo sviluppo della responsabilità individuale rafforza la motivazione e porta ciascuno a dare il meglio di sé. L'individuazione degli obiettivi e la pianificazione condivisa, fondate su questi principi, trasformano il potenziale in risultati concreti e sostenibili per l'organizzazione».

Anche il mentoring è considerato un buon trampolino per lanciare una carriera. Cosa lo differenzia dal coaching e che grado di compatibilità c'è tra le due attività?

«Si tratta di due attività di empowerment diverse e compatibili, perché hanno fini diversi. Pensando allo sport, possiamo dire che il mentor è un allenatore tecnico, qualcuno che ha esperienza in uno sport e la trasmette all'atleta che allena. Il coach invece è un allenatore mentale, che mette in condizioni l'atleta che segue di esprimere al massimo il suo potenziale, di superare dei limiti mentali, di prendere consapevolezza del proprio valore, del proprio talento».



LA FORMAZIONE PERMANENTE

Ogni anno i soci Aicp hanno a disposizione almeno 50 ore di formazione di ottima qualità, frequentano comunità di pratica e partecipano a tavoli di ricerca

Ruotando l'obiettivo e calandolo in una dimensione aziendale?

«Nelle aziende avviene lo stesso: il mentor è un manager o un dipendente senior che ha grande esperienza specifica in un lavoro e la trasmette a un giovane collaboratore. Il coach invece è un professionista qualificato, che non trasmette esperienze, non dà consigli, non indica possibili soluzioni. Il coach affianca in un percorso strutturato la persona, lo fa con profitto a partire dall'amministratore delegato fino a un giovane dipendente, e lavora assieme a lui perché raggiunga un obiettivo, che può essere un risultato aziendale o una qualità e caratteristica della persona, una soft skill, il cui sviluppo da benefici alla persona stessa e all'azienda».

Attraverso quali indicatori si possono misurare gli effetti positivi generati da un percorso di coaching e stabilirne l'effettivo successo?

«Con questo fine, Aicp ha sviluppato un importante progetto in collaborazione con l'Università di Padova, che ha portato alla realizzazione di uno strumento per misurare l'efficacia in un'azienda di un progetto

basato su percorsi individuali di coaching e attività di team e group coaching. Lo strumento coinvolge dipendenti e management attraverso dei questionari, somministrati all'inizio e al termine del progetto, che misurano otto variabili di performance dell'azienda, gli effetti positivi dell'attività di coaching, fornendo anche all'azienda un suo "posizionamento" rispetto alle altre aziende sulle quali si sono già svolte le stesse attività. Quanto all'efficacia dei singoli percorsi di coaching, questa è verificata sia in ogni incontro che alla fine, attraverso la misura delle azioni pianificate e il raggiungimento degli obiettivi individuati per il percorso».

Quali iniziative concrete promuove Aicp per supportare la crescita professionale del coach e quali buone pratiche si impegna ad affermare?

«Aicp è iscritta al registro del Ministero delle imprese e del made in Italy per la legge che definisce le regole per le professioni che non hanno un ordine. Essere soci di Aicp è quindi una garanzia di serietà e competenza: in questo la formazione permanente è il nostro impegno principale.

Ogni anno i nostri soci hanno a disposizione almeno 50 ore di formazione di ottima qualità, frequentano comunità di pratica per il confronto e lo scambio di esperienze e partecipano a tavoli di ricerca. Dal 2024, Aicp ha pubblicato due manuali sul coaching con un importante editore italiano, uno dedicato alle neuroscienze e l'altro al coaching organizzativo, realizzati dai suoi soci impegnati nella ricerca».

• **Gaetano Gemiti**



Giovanni Soldatich, presidente di Aicp, Associazione italiana coach professionisti

Performance efficaci e crescita personale

Nei team e nelle organizzazioni aziendali in cui il leader coach porta le sue competenze, fiducia, ascolto ed empowerment sono tra gli effetti positivi che si generano. Beatrice Manzoni spiega come si allenano e quanto anche la creatività influisca in bene

Accrescere la capacità di pensiero e presa di decisione, migliorando l'efficienza interpersonale e la fiducia nell'esprimere il proprio ruolo e la prestazione individuale. Sono alcune delle competenze che un leader coach è in grado di attivare all'interno di un team di lavoro appartenente a qualsiasi area funzionale, come insegna Beatrice Manzoni nell'ambito dei corsi che tiene in qualità di associate professor di leadership practice e HR presso SDA Bocconi School of management. «Dati alla mano - spiega la direttrice dei programmi executive "HR Management", "Leader Coach" e "Creatività al lavoro" - un leader coach porta a maggiori livelli di commitment ed engagement delle proprie persone, e di conseguenza a performance più efficaci. Oltre a un ambiente lavorativo più inclusivo e orientato alla crescita del singolo e non solo dell'organizzazione».

Grazie a quali competenze un leader coach riesce a innescare questi cambiamenti all'interno di un'azienda?

«Questo accade grazie alla capacità di creare sicurezza psicologica e fiducia, che permettono alle persone di esprimersi al meglio, di costruire insieme alle persone obiettivi di sviluppo e piani di azione, di ascoltare attivamente e fare le cosiddette domande potenti, di evocare consapevolezza e facilitare quindi l'apprendimento e la crescita».

A oggi si conta solo lo 0,5 per cento di Pmi italiane certificate in materia di diversity&inclusion. Come entra il leader coach in questo processo e come viene formato per gestirlo?

«Il leader coach può contribuire nel quotidiano, attraverso il suo modo di relazionarsi con le proprie persone, un clima di maggior inclusione e valorizzazione delle caratteristiche individuali, attraverso un ascolto non giudicante, l'empowerment, la responsabilizzazione delle persone e il supporto nei percorsi di sviluppo e crescita. Questo è tanto più vero quanto più diventa un modus operandi diffuso tra tutti coloro che gestiscono persone in azienda».

Nei suoi corsi descrive la creatività come una componente in grado di generare effetti favorevoli in tutte le organizzazioni. Come viene "dosata" nelle attività di coaching e in quali ambiti funziona di più?

«La creatività è la capacità di trovare soluzioni nuove e utili ai problemi. Nel coaching è una risorsa imprescindibile. Il coaching parte proprio dal presupposto che ogni persona sia creativa e sia piena di risorse e per questo motiva possa essere l'artefice del proprio percorso di sviluppo. Un leader coach attiva la creatività delle proprie persone attraverso l'ascolto attivo e non giudicante, le domande "potenti"



UN BRAVO LEADER COACH

Aiuta a far emergere talento e merito aiutando le persone a mettere a fuoco punti di forza e aspirazioni individuali, supportandole nella definizione di obiettivi sostenibili, sfidanti e coerenti con gli obiettivi organizzativi e nella costruzione di piani di azione

(domande aperte più che chiuse, non indirizzanti, esplorative e riflessive) e il lavoro sulla consapevolezza».

Talento e merito sono pilastri fondanti di una realtà aziendale votata all'eccellenza. Cosa può fare un coach per farli emergere e valorizzarli, specie nei giovani?

«Un bravo leader coach aiuta a far emergere talento e merito aiutando le persone a mettere a fuoco punti di forza e aspirazioni individuali, supportandole nella definizione di obiettivi sostenibili, sfidanti e coerenti con gli obiettivi organizzativi e nella costruzione di piani di azione. Crea, inoltre, opportunità per mettersi alla prova in contesti diversi e usa il feedback reciproco come strumento di crescita. Coi più giovani, ma non solo con loro, aiuta a sviluppare senso di autoefficacia e a tradurre il potenziale in risultati concreti. Promuove equità, aiutando l'organizzazione a riconoscere e valorizzare contributi

distintivi».

Una delle unità tematiche del suo programma formativo "Il Leader Coach" punta ad alimentare il feedforward. Di che approccio si tratta?

«Il feedforward è un approccio alternativo al feedback. Come dice la parola stessa, guarda avanti e non guarda indietro. Se il feedback è un insieme di informazioni relative a come una persona ha operato nel perseguire un determinato obiettivo e nell'adottare specifici comportamenti, il feedforward è un insieme di informazioni relative a possibili azioni future che una persona potrebbe mettere in atto per raggiungere risultati attesi».

E in virtù di quali fattori sta affermando la sua validità, sia in termini di prestazioni che di crescita personale in azienda?

«Funziona perché il futuro si può cambiare, mentre il passato no. E perché la ricerca dell'errore (rischio in cui incorriamo facil-

mente se guardiamo indietro) mette sulla difensiva. Inoltre il feedforward può arrivare da chiunque perché non richiede di conoscere la persona, ma solo il contenuto e l'attività e genera idee in poco tempo. Nel coaching aiuta le persone a concentrarsi su possibilità e azioni, non su errori passati. Questo produce maggiore responsabilità, motivazione e velocità di apprendimento. In azienda si traduce in performance più elevate, crescita personale continua e una cultura più aperta al cambiamento e all'innovazione». •Gaetano Gemiti



Beatrice Manzoni, professoressa associata di Practice di Leadership e HR presso SDA Bocconi School of Management

Lo sviluppo del business come missione

Metodo scientifico, supervisione dei coach e standard riconosciuti: Business Coaching Italia accompagna gli imprenditori verso risultati concreti e duraturi

In un mercato sempre più affollato da consulenti, formatori e motivatori—dove le promesse si moltiplicano ma i risultati faticano ad arrivare—Business Coaching Italia (BCI) ha portato un cambio di paradigma: un metodo scientifico che unisce consulenza di processo e coaching basato sull'autoefficacia, un programma su misura per ogni azienda, implementazione guidata settimana dopo settimana e monitoraggio dei KPI fino al risultato. Fondatore e pioniere del business coaching in Italia, Antonio Panico ha trasformato il coaching da pratica accessoria a leva strategica capace di incidere su numeri, organizzazione e leadership. Oggi BCI è il punto di riferimento per chi vuole fare impresa in modo consapevole, sostenibile e scalabile.

Un pioniere con un'idea semplice: rendere replicabili e certi i risultati

Dopo una carriera di successo nel settore farmaceutico - tra vendite, marketing e formazione a livello nazionale e internazionale - Antonio Panico lascia il ruolo da manager per avviare il suo progetto imprenditoriale. Primo divulgatore, non accademico, in Italia dell'Autoefficacia (Self-Efficacy), porta nel coaching un approccio scientifico che mira alla replicabilità dei risultati. «Senza processi chiari e misurazione costante, il miglior piano resta teoria. La differenza non la fa la motivazione, ma la capacità di tradurre la strategia in azioni ripetibili e misurabili che portano agli obiettivi prefissati», sottolinea. L'efficacia del suo approccio catalizza immediatamente l'attenzione degli imprenditori. «All'inizio della mia carriera volevo fare corsi di formazione business, ma—racconta Panico— gli imprenditori che partecipavano mi chiedevano un affiancamento individuale per applicare concretamente quanto avevano appreso in aula. All'epoca, in Italia esistevano alcune forme di coaching, ma perlopiù il mercato offriva mental coaching, che non soddisfacevano le necessità operative, tattiche e strategiche degli imprenditori. Nessuno parlava di business coaching come lo intendiamo oggi. Quella nicchia, semplicemente, non esisteva. In Italia l'ho introdotta io nel 2012». Su questa intuizione, nel 2018 nasce Business Coaching Italia, fondata su un metodo che consente di ottenere risultati replicabili indipendentemente da settore e dimensione aziendale.



Antonio Panico, fondatore di Business Coaching Italia

Un metodo che garantisce risultati concreti

Il metodo BCI si fonda su due pilastri:

- Consulenza di processo (organizzazione, leadership, gestione finanziaria, vendite, marketing): la "cassetta degli attrezzi" operativa di ogni imprenditore.
- Metodo del coaching basato sull'Autoefficacia, concetto chiave della psicologia cognitiva elaborato dal professor Albert Bandura. «L'Autoefficacia - spiega Antonio Panico - è la convinzione di potercela fare, di raggiungere con successo un obiettivo. Secondo il professor Bandura, sono quattro fonti che la alimentano e sono: persuasione, stati emotivi e fisiologici, la conoscenza di strategie che funzionano e - la più potente - le esperienze di successo. Se molti lavorano solo su emozioni e persuasione (generando al massimo un'effimera euforia), in BCI diventano fondamentali anche le altre due: strategie valide e successi concreti che consolidano la fiducia». Il coaching targato BCI è azione volta al raggiungimento dei risultati attesi: gli imprenditori non hanno bisogno di "motivazione" astratta, ma di strategia e affiancamento passo dopo passo. Il coach è allenatore. È guida.

NOVITÀ

Spinta dalle sfide dell'innovazione, l'edizione 2025/2026 dell'Academy introduce un modulo all'avanguardia dedicato all'intelligenza artificiale applicata ai processi aziendali

Dalla teoria alla pratica: l'autoefficacia "in azione"

L'autoefficacia, nel metodo BCI, non rimane un concetto astratto. Nel lavoro con gli imprenditori, il coach attiva le quattro leve indicate dalla teoria in modo pragmatico. Esperienze di successo: si definiscono micro-obiettivi settimanali che generano vittorie rapide e documentate. Inanellare successi porta il coachee ad aumentare la propria autoefficacia. Più vinci, più vuoi vincere. E così che si costruisce la mentalità vincente. Strategie che funzionano: i protocolli operano su cinque aree chiave del business—leadership, gestione economico-finanziaria, marketing, vendite, organizzazione—

e vengono aggiornati di continuo. Gestione degli stati emotivi: si lavora su priorità, calendario e carico operativo per ridurre stress decisionale e non solo. Incoraggiamento mirato: la relazione coach-imprenditore è progettata per sostenere continuità, responsabilità e ritmo.

Dalla diagnosi all'impatto: programma su misura, implementazione e monitoraggio

BCI opera secondo una sequenza chiara: Creazione del programma su misura - Si parte con un'analisi iniziale, si crea un programma di massa con milestones ben definite, e si definiscono i KPI (Key Performance Index, ovvero le metriche)

OLTRE LA CONSULENZA E LA FORMAZIONE

A differenza di consulenti e formatori, che si limitano a dare indicazioni o nozioni, Business Coaching Italia affianca l'imprenditore nell'identificazione e nell'implementazione del programma di coaching fino al raggiungimento degli obiettivi prestabiliti. Il metodo integra consulenza di processo e coaching basato sull'autoefficacia: ogni sessione produce strumenti immediatamente applicabili — dall'organigramma al conto economico, dai KPI agli script di vendita —. È azione volta al raggiungimento dei risultati attesi.



per un monitoraggio costante dei progressi. L'imprenditore vede fin da subito cosa fare, quando farlo e come misurarlo.

Implementazione passo dopo passo - Il nostro programma prevede incontri settimanali orientati all'azione nella direzione degli obiettivi prefissati e in cui si mettono a terra strumenti concreti (organigramma, funzionigramma, budget, conto economico, cruscotti KPI, script di vendita). Ogni sessione produce output tangibili.

Monitoraggio dei risultati e ottimizzazione - La lettura settimanale dei KPI, la verifica dell'avanzamento, ci consente di correggere prontamente la rotta, garantendo la massima efficienza. La misurazione non è un adempimento, ma il motore del miglioramento continuo.

«Ogni sessione—spiega Panico—deve generare un documento, un numero, una decisione. Non cerchiamo di motivare le persone a fare: le aiutiamo a fare. La motivazione segue il risultato, non il contrario».

Casi reali: la varietà dei settori, la costanza del metodo

«Dal 2012 ad oggi le storie di successo sono migliaia e sono cresciute esponenzialmente da quando ho creato un team di imprenditori formati sul metodo BCI, per aiutare molti più imprenditori di quanto potessi fare da solo - afferma Panico -. Abbiamo clienti nei settori più disparati, dalle agenzie immobiliari, con crescite del 200 per cento in un paio di anni, agli studi legali, ad esempio lo Studio legale Debitobancario.it che è passato da avere 3 persone in organico ad una struttura con oltre 110 collaboratori e un fatturato cresciuto negli anni di oltre il 2500 per cento. Abbiamo lavorato con piccoli artigiani aiutandoli a sviluppare delle aziende da 1 milione di euro e con aziende nel settore petrolchimico aiutandole a gestire meglio la governance ottenendo una crescita importante grazie all'acquisizione nel mercato europeo di altre aziende. Un filo rosso lega tutti i progetti: programma su misura, implementazione guidata e monitoraggio costante dei KPI. Insomma un approccio manageriale, ma anche molto umano.

Una squadra, non un singolo

La crescita di BCI è stata rapida e costante, ma ha mantenuto un punto fermo: la qualità del servizio. Ecco perché il team è composto unicamente di imprenditori e professionisti formati nella Business Coaching Academy. Ogni coach BCI opera all'interno di un sistema strutturato e supervisionato da coach senior e da Antonio Panico in prima persona. La supervisione garantisce allineamento metodologico, qualità nell'esecuzione e raggiungimento dei risultati attesi. «Chi si affida a noi—sottolinea Panico—non ha un coach isolato, ma una squadra coesa che parla lo stesso linguaggio e utilizza protocolli codificati. È questo che ci consente di offrire risultati replicabili e misurabili nel tem-



po». I protocolli dei BCI sono raccolti in un manuale operativo a cui si aggiunge un database di strumenti condivisi.

Qualità certificata e premi: la verifica esterna del metodo

Alla solidità del processo BCI si affianca una verifica esterna. Business Coaching Italia è in possesso della Certificazione n. 58728 – Uni 11601:2024, relativa alla “Progettazione ed erogazione dei servizi di coaching per il business”: uno standard italiano che attesta la qualità del servizio e la conformità delle prassi organizzative e operative.

Negli anni, il lavoro di Panico e del suo team ha inoltre ottenuto riconoscimenti nazionali e internazionali: Business Coach dell'Anno (2021, 2022, 2023) – CEO Today Management Consulting Awards

Premi assegnati dalla rivista internazionale CEO Today Magazine a professionisti che si distinguono per impatto su performance e cultura manageriale. Best CEO of the Year (2022) – Global 100 Awards (EMG Publishing): riconoscimento al significato strategico del lavoro svolto, in un programma che celebra eccellenze globali in diversi settori. Best Strategic Business Coaching Company (2023) – Global Excellence Awards (Acquisition International): premio della testata internazionale dedicata al mondo del business che valorizza approcci innovativi e scalabili. Managing Director dell'Anno – Formazione e Consulenza alle Imprese (2023) – Le Fonti Awards: riconoscimento di eccellenza, innovazione & leadership per l'impatto su migliaia di imprenditori e professionisti nel raggiungimento di obiettivi di medio-lungo termine. Questi attestati, insieme alla certificazione Uni 11601:2024, consolidano il posizionamento di BCI come l'azienda n. 1 di business coaching: metodo, misurabilità, conformità.

La nascita dell'Academy: il metodo diventa scuola

PASSI AVANTI MISURABILI
Incrementi di fatturato, organizzazione aziendale e processi più efficienti: ogni sessione porta a trasformare la strategia in azioni e le azioni in vittorie concrete e durature

Anche la Business Coaching Academy nasce da una domanda emersa sul campo. «Dopo aver sperimentato i risultati del coaching con me—racconta Panico—diversi clienti hanno chiesto di imparare il mio metodo. Volevano applicarlo nelle proprie aziende o diventare a loro volta coach. Da quella richiesta è nata l'Academy». La Business Coaching Academy si rivolge a due pubblici: imprenditori, spesso ex clienti, che vogliono acquisire il metodo BCI per applicarlo direttamente in azienda, e coach, consulenti e professionisti che desiderano specializzarsi nel business coaching con un approccio scientifico e replicabile.

Il percorso dura 18 mesi e combina lezioni teoriche online, sessioni pratiche, workshop dal vivo, affiancamento su casi reali, accesso ai protocolli ufficiali e al database strategico di BCI. I partecipanti, inoltre, entrano in un network professionale dove confrontarsi, crescere e contribuire all'evoluzione del coaching in Italia.

Innovazione al centro: l'AI entra nel coaching

L'edizione 2025/2026 dell'Academy conferma la vocazione all'innovazione con un modulo dedicato all'intelligenza artificiale applicata ai processi aziendali. Dalla previsione della domanda alla priorità commerciale, dall'analisi dei funnel al supporto decisionale su budget e pricing, l'AI viene trat-

tata come leva concreta per accelerare l'esecuzione e migliorare la qualità delle decisioni. «Chi guida un'impresa oggi—spiega Panico—non può permettersi di restare indietro. L'AI sarà una leva decisiva nei prossimi anni e vogliamo che i nostri coach siano in grado di guidare i propri clienti nel cambiamento».

I numeri di una trasformazione reale

Nel solo 2024, Business Coaching Italia ha erogato oltre 5.500 ore di coaching a più di 120 aziende. I risultati sono evidenti: incrementi di fatturato anche a tre o quattro cifre, attività locali diventate strutture scalabili, imprenditori che hanno riconquistato il proprio tempo, la propria leadership e una visione strategica chiara.

“Potenziare le aziende per migliorare la vita”

Il senso ultimo del lavoro di BCI sta nell'impatto sulle persone. «La cosa più gratificante? Vedere che il nostro lavoro non cambia solo le aziende, ma anche le vite—conclude Panico—. Il nostro motto è: “Potenziare le aziende per migliorare la vita”. Perché un'impresa migliore porta con sé una vita migliore per chi la guida, per chi ci lavora e anche per chi ne è toccato indirettamente. È questo il contributo che vogliamo continuare a dare all'imprenditoria italiana». •CG

RISULTATI CONCRETI

BCI è stata scelta da imprenditori in momenti di difficoltà e da aziende già solide che volevano scalare. In entrambi i casi, i risultati sono stati eclatanti: imprese risanate con incrementi di fatturato a tre o anche a quattro cifre, attività locali trasformate in aziende strutturate, professionisti che hanno liberato tempo e risorse per trasformare il proprio studio in una vera azienda.



Sostenibilità, leva per la crescita

Le imprese si stanno impegnando per ridurre i negativi impatti ambientali e contribuire allo sviluppo del territorio. Ma «servono agevolazioni e incentivi fiscali, in particolare per le Pmi», sottolinea Sabrina Florio, presidente Anima per il sociale nei valori d'impresa

Ha iniziato a riflettere e intervenire sulla sostenibilità quando ancora nessuno lo faceva. Anima per il sociale nei valori d'impresa, la non profit fondata nel 2001 da Unindustria, lavora oggi in stretta sinergia con l'Associazione territoriale del sistema Confindustria di Roma, Frosinone, Latina, Rieti e Viterbo, che ha da poco creato il gruppo tecnico Strategie Esg per affiancare e supportare le imprese sui temi della sostenibilità in tre aree di lavoro: comunicazione e (in)formazione; policy e strumenti per l'avvio di progetti concreti. «Come osservatorio privilegiato dell'evoluzione della sostenibilità, Anima ha vissuto la trasformazione del tema in uno dei pilastri delle politiche economiche europee e nazionali», spiega la presidente Sabrina Florio. «Divenuta un osservatorio privilegiato, un think tank dove si registrano i cambiamenti, l'Associazione riunisce 40 soci, tra grandi (Acea, Enel, Ferrovie dello Stato, Generali, Johnson & Johnson Medical, Poste Italiane) e piccole e medie imprese. Si occupa di promuovere la cultura della sostenibilità tra le aziende del territorio, coinvolgendo in particolare le Pmi ad adottare pratiche di sostenibilità, tramite il confronto e lo scambio di know-how con le grandi imprese leader sulla tematica. E lo fa tramite eventi, seminari, workshop, incontri associativi», prosegue l'imprenditrice.

Oggi la sostenibilità non è solo economica, è anche ambientale e sociale. Le imprese creano valore e ricchezza con un impatto che va oltre i confini della "fabbrica". Al tempo della twin transition, come si declina il valore sociale di impresa?

«La sostenibilità intesa a 360 gradi non è oggi un asset marginale, funzionale alla comunicazione di facciata o puramente normativa. Le realtà produttive devono saper integrare gli obiettivi sociali e ambientali nelle strategie aziendali, come leva di competitività ed elemento reputazionale nel lungo periodo. Il percorso tecnologico e quello ambientale compiuto dalle imprese si inserisce sempre di più in una direttrice di politica industriale finalizzata alla crescita. A ciò si collega il tema delle competenze: bisogna oggi investire nella formazione professionale e manageriale per lo sviluppo di conoscenze adeguate a rispondere alle sfide imposte dalla sostenibilità, costruendo all'occorrenza sinergie con scuole e università».

Nonostante il momento socio-economico complesso, caratterizzato dalle tensioni geopolitiche e dal ritorno delle



IL TEMA DELLE COMPETENZE

Bisogna oggi investire nella formazione professionale e manageriale per lo sviluppo di conoscenze adeguate a rispondere alle sfide imposte dalla sostenibilità, costruendo all'occorrenza sinergie con scuole e università

barriere commerciali, a cui si aggiunge il preoccupante trend di denatalità, il nostro Paese pare aver imboccato la strada giusta sul fronte dell'attrattività e della sostenibilità.

«Sì, i segnali sono incoraggianti. In base alla nota di marzo del Centro Studi Confindustria, l'Italia è tra le economie più sostenibili del G20 e dell'Ue, oltre a essere leader nella transizione circolare, con una produttività delle risorse (3,6 €/kg) superiore alla media Ue (2,2 €/kg). Il valore aggiunto del settore in Italia è del 2,7 per cento del Pil (superiore alla media europea del 2,3 per cento). Provenendo dal comparto farmaceutico, posso confermare che, in dieci anni, il settore ha ridotto in Italia i consumi energetici complessivi del 32 per cento, quintuplicando l'uso di energia da fonti rinnovabili. Per stimolare la crescita sostenibile delle imprese, servono agevolazioni e incentivi fiscali - in particolare per le Pmi - testati a supportare la digitalizzazione verde e le iniziative sociali, spingendo sulla collaborazione pubblico-privata».

In che modo le aziende stanno interpretando questo impegno verso la sostenibilità?

«Le aziende si stanno impegnando molto in ambito di sostenibilità e rendicontazione. Come emerge dalla Survey Kpmg pubblicata a giugno 2025 sulla rendicontazione di sostenibilità 2024 (dopo il primo anno di applicazione della CSRD in Italia), le aziende del nostro Paese - almeno quelle più grandi - stanno compiendo passi avanti sulla sostenibilità, aspetto che non riguarda più solo i processi produttivi dentro gli stabilimenti o gli uffici, ma anche quello che accade prima e dopo, lungo tutta la filiera: fornitori, distribuzione, clienti. Tante aziende non hanno però fissato obiettivi di miglioramento chiari su alcuni temi rilevanti. Sulla carta c'è il piano di sostenibilità, ma resta un po' troppo spesso scollegato dalla strategia di business. I più comuni obiettivi Esg sono ridurre le emissioni di gas serra e aumentare la parità di genere. Nonostante le ombre, resta proattiva l'iniziativa delle imprese italiane; in base

all'indagine EY- SWG sull'imprenditoria (giugno 2025), il 96 per cento degli imprenditori investirà nel prossimo biennio in innovazione e sostenibilità».

Parlando delle attività dell'Associazione, non si può che ricordare il Premio Anima 'Per la crescita di una coscienza etica', giunto alla sua 24esima edizione, un riconoscimento prestigioso che sarà assegnato il prossimo 12 novembre presso la Terrazza Caffarelli in Campidoglio.

«Sì, è un premio che ci rende molto fieri e orgogliosi, consegnato alla presenza dei principali rappresentanti delle istituzioni locali, nazionali e del mondo imprenditoriale. La cerimonia, che gode del patrocinio di Roma Capitale, Regione Lazio e Rai per la Sostenibilità ESG, manifesta al meglio l'impegno delle nostre imprese per la valorizzazione della cultura, riconoscendo il contributo apportato da personalità del mondo della cultura e dell'arte alla crescita di una coscienza etica, della solidarietà e della responsabilità sociale nell'opinione pubblica. Il riconoscimento è assegnato ad autori e professionisti che nelle rispettive categorie - Cinema, Fotografia, Giornalismo, Letteratura, Musica, Teatro e Premio Speciale - si sono distinti per la forza comunicativa dei loro contenuti e messaggi. Molti i temi salienti affrontati, dalla guerra al disagio giovanile, fino alla sostenibilità ambientale e alla valorizzazione delle donne. Le candidature, scelte dal Comitato tecnico da me presieduto, sono poste al vaglio di una Giuria prestigiosa e qualificata, presieduta da Luigi Abete».

• **Francesca Druidi**



Sabrina Florio, presidente Anima per il sociale nei valori d'impresa

Il nuovo volto della gestione del credito in Italia

Strategie indipendenti, etica professionale e tecnologia al servizio del recupero di Utp e Npl sono i cardini su cui poggia Accessit, una special servicer indipendente specializzata nella gestione e nel recupero dei crediti

Nel panorama finanziario italiano, caratterizzato da una crescente complessità nella gestione del credito e da un'evoluzione costante delle normative di settore, la figura del servicer assume un ruolo sempre più strategico. Tra le realtà che si distinguono per competenza, etica e capacità operativa, Accessit, con sede a Roma e guidata con competenza e professionalità da Alberto Caruso, rappresenta un punto di riferimento consolidato. Azienda indipendente e specializzata nella gestione e nel recupero dei crediti Utp (Unlike-ly to Pay) e Npl (Non Performing Loans), Accessit offre soluzioni professionali e personalizzate rivolte a istituzioni finanziarie, banche, compagnie assicurative e imprese commerciali. La sua missione è quella di massimizzare il valore dei portafogli gestiti attraverso un approccio efficiente, trasparente e orientato al risultato, nel pieno rispetto delle persone e delle normative vigenti.

Quando nasce il progetto Accessit?

«Il progetto Accessit nasce dopo varie esperienze lavorative iniziate negli anni Novanta nel settore del recupero crediti. Successivamente, grazie al lavoro svolto con due primari gruppi bancari, ho acquisito competenze tecnico finanziarie che mi hanno portato a gestire clientela di alto profilo e a creare nel 2008, insieme a un socio, un'azienda di recupero crediti che si è distinta raggiungendo ottimi risultati. Nel 2016, cosciente di un'imminente trasformazione del settore di riferimento da mercato domestico a internazionale e il relativo adeguamento normativo di settore, ho fondato la società Accessit».

Di cosa si occupa Accessit?

Alberto Caruso, ceo founder di Accessit



IL FATTORE UMANO

Non bisogna dimenticare che dietro ogni pratica da noi gestita, c'è una famiglia o un'impresa con una propria storia

«Accessit è una special servicer indipendente, specializzata nella gestione e nel recupero dei crediti Utp e Npl di natura finanziaria, bancaria, assicurativa e commerciale che opera in tutta Italia grazie a una rete di agenti per la tutela del credito. Inoltre l'azienda fa parte della principale associazione di categoria Unirec».

Qual è il vostro modello operativo?

«L'attività di Accessit si fonda su una struttura organizzativa flessibile e su una rete capillare di agenti per la tutela del credito presenti su tutto il territorio nazionale. Questo modello operativo consente all'azienda di combinare competenze specialistiche e conoscenza locale, garantendo interventi tempestivi, mirati e rispettosi della relazione tra creditore e debitore. Accessit inoltre è parte integrante di Unirec, l'associazione di categoria che riunisce le principali imprese del settore del recupero crediti e dei servizi a tutela del credito in Italia. L'adesione a Unirec testimonia l'impegno costante dell'azienda verso l'adozione di standard etici, deontologici e qualitativi di alto livello, assicurando ai propri clienti un servizio conforme alle migliori pratiche del mercato».

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?

Qual è il vostro valore aggiunto?

«Accessit si colloca tra le proprie committenze e i loro clienti, con lo scopo di giungere a soluzioni conciliative che possano soddisfare entrambe le parti. Le procedure stragiudiziali permettono di raggiungere accordi economicamente più vantaggiosi e in tempi più rapidi rispetto a un processo civile. Grazie alla nostra impostazione non abbiamo mai avuto un reclamo, pur lavorando in un settore in cui i reclami sono all'ordine del giorno».

Che ruolo svolge nel vostro settore l'intelligenza artificiale?

«L'avvento dell'intelligenza artificiale permette di velocizzare l'analisi dei dati diminuendo notevolmente i tempi di lavorazione, ma crediamo che non possa attualmente sostituire l'operato di un professionista per la gestione di pratiche complesse. Nel nostro lavoro gioca un ruolo importante il fattore umano, non bisogna dimenticare che dietro ogni pratica da noi gestita, c'è una famiglia o un'impresa con una propria storia. Ritengo che la persona non sia sostituibile. Accessit, inoltre, presta particolare attenzione a tutti gli aspetti inerenti la privacy gestendo i dati sensibili e proteggendoli anche attraverso la cybersecurity».

La recente direttiva Smd (secondary market directive) rappresenta uno dei cambiamenti più significativi nel panorama europeo della gestione dei crediti deteriorati. Cosa ne pensa?

«La direttiva Smd (secondary market directive) promuove la creazione di un mercato Npl integrato e armonizzato in tutta l'Unione europea. Per quanto riguarda l'ecosistema italiano, è più complesso rispetto ai competitor europei essendo caratterizzato da maggiore lentezza del sistema giudiziario, bassa educazione finanziaria e minore diffusione del servizio di consulenza finanziaria. Inoltre, prevede un rafforzamento delle tutele per i debitori ceduti, con obblighi informativi, regole di condotta per i gestori e un sistema per la gestione dei reclami.

La direttiva disciplina la condizione e la procedura di autorizzazione allo svolgimento dell'attività di gestione da parte dei gestori di crediti in sofferenza e degli intermediari finanziari iscritti nell'albo di cui all'art. 106 Tub. In Accessit sin dalla fondazione, diamo molta importanza alla formazione dei nostri Atc (Agenti a tutela del credito), inoltre condividiamo l'iniziativa della Banca d'Italia che mira a migliorare le competenze del cittadino in materia finanziaria con l'obiettivo di raggiungere un giusto rapporto tra questi e il denaro affinché si possano fare scelte più consapevoli e responsabili».

• CG

Un metodo efficace

Accessit fornisce servizi di gestione e tutela del credito personalizzato in base alle esigenze del committente, operando attraverso una rete di esperti in home-collection con la massima trasparenza e professionalità e applicando un metodo che è frutto dell'esperienza pluriennale acquisita dal proprio management. Tutti i mandati vengono gestiti accuratamente dall'affidamento sino al termine del ciclo di lavorazione grazie al lavoro sinergico tra la rete esattoriale e l'organico interno. Dalla nascita ad oggi sono stati gestiti un controvalore di oltre mezzo miliardo di crediti.

Una mente assicurativa per ogni esigenza

Con Alessandro Marzola, amministratore di A.L.A. Broker, alla scoperta del lavoro quotidiano e d'eccellenza di un team di esperti del contratto e del mercato assicurativo per aziende, professionisti e famiglie



Nel complesso mondo delle assicurazioni, avere un partner affidabile è fondamentale per tutelare sé stessi, la propria attività e i propri beni. Il broker assicurativo è proprio quel professionista che tutela gli interessi di chi si rivolge alla sua professionalità. Con sede a Castiglione delle Stiviere (Mn), A.L.A. Broker sin dal 2010 si distingue come una realtà d'esperienza, capace di immergersi nella complessità delle diverse realtà aziendali per progettare soluzioni personalizzate e innovative. A.L.A. Broker non è un semplice broker assicurativo, ma un network professionale che connette il cliente con le articolate dinamiche del mercato assicurativo italiano e internazionale, garantendo una copertura dei rischi completa e sempre aggiornata. «La nostra filosofia – sottolinea l'amministratore Alessandro Marzola – si basa sull'ascolto attento delle esigenze del cliente, sulla valutazione accurata dei rischi e sulla progettazione di contratti assicurativi pensati nel dettaglio per ogni realtà. Abbiamo sviluppato e ormai consolidato un metodo di lavoro strutturato ma personalizzabile su ogni esigenza che si basa su

RISCHIO AMBIENTALE

L'adesione formale alla normativa vigente, pur necessaria, non rappresenta una garanzia assoluta contro l'insorgenza di eventi dannosi

quattro fasi. La prima è quella dello studio: è una fase fondamentale, perché bisogna capire appieno le esigenze del cliente. Durante questa fase rileviamo tutti i rischi connessi all'attività e valutiamo i beni da assicurare. La seconda è quella del programma: progettiamo infatti il programma assicurativo ad hoc, costruito grazie alla fase di studio della situazione e delle esigenze specifiche, adattandolo al budget. La terza fase è quella della soluzione: individuiamo le compagnie più adatte al programma facendo accurate proiezioni delle garanzie al momento del sinistro. La quarta e ultima fase è l'assistenza: gestiamo quotidianamente il programma assicurativo con particolare attenzione ai sinistri, tenendo monitorati i rischi assicurati e aggiornando periodicamente i contratti. Il nostro metodo ricopre completamente i rischi e le sue numerose sfaccettate

ture, compreso quello specifico del rischio ambientale, spesso non valutato o sottovalutato, ma capace di sviluppare danni di magnitudo sensibile con riflessi reputazionali ed economici di grande rilievo».

In cosa consiste il rischio ambientale?

«Il rischio ambientale impatta su tutte le imprese indipendentemente dal settore di appartenenza o dalle dimensioni. L'adesione formale alla normativa vigente, pur necessaria, non rappresenta una garanzia assoluta contro l'insorgenza di eventi dannosi. Le principali criticità connesse a tale rischio includono l'evoluzione costante e la crescente complessità del quadro normativo di riferimento, l'inasprimento delle sanzioni e degli obblighi ambientali, gli elevati costi di bonifica in caso di contaminazione del suolo o delle acque, le potenziali richieste di risarcimento da parte di

terzi, gli oneri legati al ripristino degli habitat naturali compromessi, il danno reputazionale con effetti a lungo termine sull'immagine aziendale, nonché la perdita di investimenti o opportunità commerciali, i costi di dismissione degli impianti e delle infrastrutture contaminate e infine i consistenti costi legali connessi alla gestione delle controversie».

Quanto è importante guidare i clienti in un percorso assistito?

«È centrale, nel nostro lavoro. A.L.A. Broker è fondata su valori quali professionalità, autonomia e garanzia e offre anche percorsi formativi per rendere i clienti più consapevoli nella gestione del rischio. Questo approccio rende il cliente più forte e consapevole, condividendo con noi la scelta delle coperture assicurative più opportune nella gestione dei rischi. Grazie all'esperienza pluridecennale nella trattazione del rischio ambientale, personale ma anche di tutto il team di A.L.A. Broker, la nostra azienda è uno dei pochissimi broker affidabili e competenti nella valutazione e gestione del rischio ambientale per ogni tipologia di impresa. Come società abbiamo recentemente intrapreso un percorso di crescita ed espansione basato sulle persone, che si fonda su due direttrici: la prima è una crescita interna legata all'approfondimento tecnico avanzato e la seconda è l'inserimento di nuovi account dislocati sul territorio non solo lombardo. Infatti, per efficientare al massimo l'attività, la nostra azienda si sta dotando di un coordinamento delle unità con un controllo di gestione e con un continuo efficientamento dei processi gestionali e organizzativi, a garanzia di un servizio sempre più performante per i clienti. La nostra promessa è semplice: siamo il partner ideale per chi ricerca soluzioni innovative, consulenza imparziale e supporto continuativo, costruiamo relazioni di fiducia e proteggiamo il valore di ogni attività e dei relativi beni con contratti pensati nei dettagli». • **Elena Bonaccorso**

Alessandro Marzola, amministratore di A.L.A. Broker



SERVIZI PER LE IMPRESE

«In A.L.A. Broker – aggiunge Marzola – siamo prima di tutto dei consulenti esperti, capaci di calarsi nella singola realtà, analizzare il perimetro di rischio e mettere a punto una copertura assicurativa completa, personalizzata e adeguata. Grazie a una fase di analisi scrupolosa e periodica valutiamo e monitoriamo il perimetro del rischio dell'attività nel tempo, per limitare al massimo il livello di esposizione. Con contratti assicurativi personalizzati possiamo garantire un'adeguata protezione del patrimonio, degli investimenti aziendali, delle responsabilità e del personale. Che sia un'azienda o un libero professionista, in A.L.A. Broker offriamo soluzioni personalizzate in base al reale profilo di rischio, individuato mediante avanzate tecniche di identificazione, valutazione e quantificazione per assicurare una protezione globale e tailor-made».

Competenza normativa, innovazione e governance

Quando il diritto incontra l'innovazione e la consulenza strategica. Annunziata & Conso è più di una boutique legale: una struttura integrata che supporta imprese e istituzioni

Viviamo un'epoca in cui il confine tra diritto e tecnologia si fa sempre più sottile. Le nuove sfide del digitale, della sostenibilità, della finanza e della regolamentazione internazionale impongono un approccio giuridico capace di evolvere insieme alla società. In questo scenario complesso e in costante trasformazione, Annunziata & Conso rappresenta un esempio di come visione strategica e radici solide possano convivere, generando valore nel tempo. Fondata oltre dieci anni fa a Milano da Filippo Annunziata e Andrea Conso, la boutique legale nasce da un'idea chiara: costruire una struttura capace di coniugare rigore accademico e innovazione operativa, orientata alla sostenibilità e alla creazione di valore condiviso. Un modello che non si limita a fornire consulenza legale, ma che interpreta il diritto come strumento dinamico, in grado di anticipare i cambiamenti e accompagnare la crescita dei clienti. Oggi Annunziata & Conso è il risultato concreto di quella visione e guarda al domani con spirito imprenditoriale. Attorno ai due fondatori si è sviluppata una realtà multidisciplinare e in continua espansione, che ha saputo unire competenze giuridiche di alto livello con una profonda conoscenza dei mercati finanziari e delle nuove tecnologie.

Annunziata & Conso ha compiuto dieci anni di attività. Qual è il bilancio di questo percorso e come è cambiata la boutique rispetto agli inizi?

Andrea Conso: «Sono ormai dieci anni, ma il mio rapporto professionale con il professor Annunziata è di lunga data, risale alla metà degli anni 90. In tutto questo tempo il mondo professionale, e in particolare quello dei mercati finanziari, è cambiato profondamente. Oggi è un contesto molto più complesso, sia per gli

operatori sia per i professionisti. L'ondata di normative provenienti dall'Europa ci ha spinto a intensificare gli sforzi per restare aggiornati e competitivi. Nonostante ciò, il nostro metodo di lavoro non è mai cambiato. È un approccio che abbiamo costruito nel tempo: siamo una realtà in cui la cura certosina dei dettagli ci rende forse più lenti in un contesto perennemente in corsa ma che ci permette di assicurare ancora qualità. Cerchiamo di migliorarci costantemente, condizione indispensabile per una boutique per restare sul mercato. Dedichiamo quindi moltissimo tempo allo studio della norma, all'analisi dei fenomeni e alla comprensione della loro possibile evoluzione. Non ci limitiamo a osservare ciò che accade in Italia ma guardiamo con attenzione anche a ciò che succede altrove e partecipiamo attivamente al dibattito internazionale, perché molto spesso i fenomeni che nascono in altri Paesi finiscono per influenzare, o "contaminare", anche i nostri modelli di business. Siamo rimasti tra i pochi specialisti che si occupano esclusivamente di diritto dei mercati finanziari. È una scelta consapevole, che ci permette di mantenere un alto livello di competenza».

In che modo questo modello di consulenza integrata supporta concretamente i vostri clienti nel processo di adeguamento normativo e innovazione gestionale e qual è stata la motivazione principale dietro la creazione di Refink?

A.C.: «Nel tempo la realtà di Annunziata & Conso ha superato il modello tradizionale dello studio legale, evolvendosi in una struttura che abbraccia diverse anime ed è capace di integrare professionalità eterogenee per rispondere in modo completo e concreto alle esigenze dei nostri clienti. Grazie a questa filiera, riu-

sciamo a coprire l'intero ciclo di vita di un'impresa, che accompagniamo dalla fase iniziale, dal cosiddetto "momento genetico", fino all'ottenimento delle autorizzazioni necessarie. Ma non ci fermiamo qui, perché seguiamo le imprese anche nei momenti di crescita e trasformazione, come fusioni o operazioni straordinarie, nonché in situazioni di contenzioso. L'obiettivo è garantire un supporto costante, che non si limiti a risolvere problemi, ma che contribuisca a rafforzare la solidità e la sostenibilità del loro modello operativo nel tempo. Anche per questo è nata Refink, società di RegTech che fa parte integrante del nostro ecosistema, specializzata nello sviluppo di soluzioni organizzative, di governance e di com-

terno di Annunziata & Conso, sia come strumento operativo, sia come approccio culturale?

Filippo Annunziata: «Per noi l'innovazione e l'attenzione al futuro hanno un ruolo centrale. Siamo stati tra i primi in Italia a comprendere che i servizi legali, da soli, non bastano più, perché oggi le imprese non cercano solo consulenti o esperti di settore: chiedono soluzioni integrate, che sappiano unire competenza normativa, visione tecnologica e capacità operativa. Il nostro metodo di lavoro si basa sul rigore nello studio del quadro normativo e sulla ricerca delle fonti normative applicata al mercato della finanza e dei capitali. Svolgiamo le nostre attività in interrelazione con il mondo accademico e dei

UN PONTE TRA DIRITTO E TECNOLOGIA

Annunziata & Conso è un network professionale che offre servizi che supportano in modo concreto e continuativo tutte le tipologie di intermediari vigilati, sia in Italia sia in Europa

pliance legale e regolamentare, sia in Italia sia in Europa. Refink combina solidità del sapere giuridico con l'efficienza degli strumenti tecnologici, così da accompagnare le imprese nei loro percorsi di adeguamento normativo e di innovazione gestionale. In questo modo, non si limita a fornire assistenza tecnica, ma diventa un vero partner di crescita, capace di sostenere i clienti nel tempo e di aiutarli a trasformare la compliance in un vantaggio competitivo».

Qual è il ruolo dell'innovazione all'in-

principali centri di ricerca e partecipiamo attivamente al dibattito sui nuovi temi della regolazione in campo bancario e finanziario e, in generale, del mercato dei capitali. Le nostre migliori idee e capacità professionali sono dirette ad assistere il cliente sul piano strategico e della conformità al sempre più complesso quadro normativo, sia in prospettiva nazionale sia globale». •Cristiana Golfarelli

Filippo Annunziata e Andrea Conso, fondatori di Annunziata & Conso



ANNUNZIATA & CONSO È FRUTTO DI UN EQUILIBRIO RARO

Annunziata, accademico e ricercatore di fama internazionale, è professore associato di Diritto dei mercati e degli intermediari finanziari all'Università Bocconi di Milano, è considerato tra i maggiori esperti italiani di diritto societario, bancario e dei mercati finanziari, ambiti in cui ha pubblicato numerose opere di riferimento. Conso, avvocato a Milano, unisce a una profonda conoscenza normativa nel campo della regolamentazione bancaria e finanziaria a un forte senso imprenditoriale. La sua attenzione al Regtech, al Fintech, alla blockchain e agli asset digitali ne fa un punto di riferimento nel dialogo tra diritto e tecnologia.

Ti Zero S.r.l.

SERVIZI DI INGEGNERIA

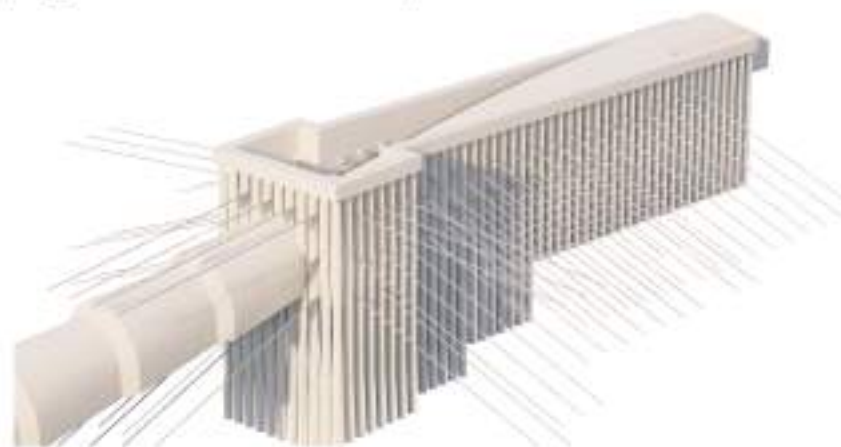
Un esempio di alta specializzazione nella
progettazione strutturale e geotecnica

L'alta specializzazione è oggi uno dei fattori decisivi per il successo di una società di ingegneria. In questo scenario, la Ti Zero S.r.l. si distingue per la capacità di gestire progetti complessi grazie a competenze avanzate, strumenti all'avanguardia ed un costante investimento nella formazione del proprio team. Questo approccio rappresenta non solo il *modus operandi*, ma anche l'identità stessa dell'azienda nel panorama dell'ingegneria strutturale e geotecnica italiana. Fondata nel 2005, la Ti Zero S.r.l. nasce come struttura multidisciplinare nei campi dell'ingegneria e dell'architettura, con l'obiettivo di offrire un supporto tecnico e gestionale completo nella realizzazione di infrastrutture ed opere complesse. In vent'anni di attività, la società ha sviluppato circa 450 progetti in diversi ambiti, consolidando un know-how tecnico e organizzativo di alto livello. La forza della Ti Zero S.r.l. risiede anche nell'ambiente di lavoro che ha saputo costruire: uno spazio collaborativo e stimolante, dove la creatività è incoraggiata e la condivisione delle competenze rappresenta un valore cardine. Gli spazi e le modalità operative sono progettati per favorire il dialogo e la crescita professionale, promuovendo un equilibrio tra efficienza e benessere personale. Questo approccio genera un clima aziendale positivo, in cui ogni membro del team partecipa attivamente al raggiungimento degli obiettivi comuni, contribuendo a mantenere elevati standard qualitativi. Innovazione e formazione continua sono i pilastri su cui si fonda la filosofia operativa della Ti Zero S.r.l.. L'azienda investe regolarmente in aggiornamento specialistico, software di ultima generazione e strumenti di progettazione avanzata, tra cui le piattaforme BIM (Building Information Modeling), adottate da uno staff composto da professionisti certificati. Tali investimenti assicurano non solo la qualità e l'affidabilità dei risultati, ma anche la capacità di rispondere con rapidità e precisione alle richieste sempre più complesse del mercato.



L'attenzione alla formazione tecnica e gestionale consente al team di affrontare con competenza le sfide legate all'evoluzione normativa e tecnologica, rafforzando la posizione dell'azienda come interlocutore qualificato nel settore delle opere pubbliche e private.

I valori fondamentali della Ti Zero S.r.l. — qualità, competenza e affidabilità — guidano ogni fase del lavoro, dalla progettazione preliminare alla gestione operativa delle commesse. L'approccio integrato e multidisciplinare consente di coordinare in modo efficiente le diverse competenze — strutturali, geotecniche, impiantistiche e architettoniche — garantendo coerenza progettuale e controllo dei tempi e dei costi.



La società ha saputo coniugare tradizione e modernità, mantenendo un equilibrio tra rigore tecnico, flessibilità operativa e visione strategica. La sua forza risiede nella capacità di evolversi senza perdere l'identità costruita in vent'anni di attività: quella di una realtà che mette al centro professionalità, passione e competenza, offrendo soluzioni sostenibili e di alto valore aggiunto. La Ti Zero S.r.l. si conferma così una realtà dinamica e affidabile, capace di affrontare con successo le sfide della progettazione contemporanea e di contribuire attivamente allo sviluppo del territorio e del settore infrastrutturale, in un percorso di crescita continua orientato all'eccellenza.



TI ZERO SRL
SERVIZI DI INGEGNERIA

Via Antica Consolare Campana 135, 80019 Qualiano, NA

Tel. +39 081 5060018

info@tizeroing.it - segreteria@tizeroing.it

La resilienza digitale

Autenticazione multi-fattore, crittografia dei dati in transito e a riposo, backup isolati. Sono alcune delle precauzioni consigliate da Nunzia Ciardi per rendere i nostri ecosistemi infrastrutturali meno vulnerabili ai cyber-attacchi

Portali della pubblica amministrazione, siti istituzionali, testate giornalistiche, sistemi di trasporto, banche e, in misura crescente, infrastrutture sanitarie e industriali. Su questi obiettivi, ad alta visibilità e valore simbolico, si concentrano le offensive cyber dirette l'anno scorso all'Italia. Al quinto posto mondiale, secondo il Y-Report 2025 di Yarix (Var Group), tra i Paesi colpiti da attacchi di matrice hacktivista. «L'intento principale non è tanto economico- spiega Nunzia Ciardi, vicedirettore generale dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale- quanto dimostrativo: ottenere attenzione mediatica, diffondere messaggi ideologici o destabilizzare la fiducia dei cittadini nelle istituzioni».

Quali punti deboli sfruttano per raggiungere tale scopo?

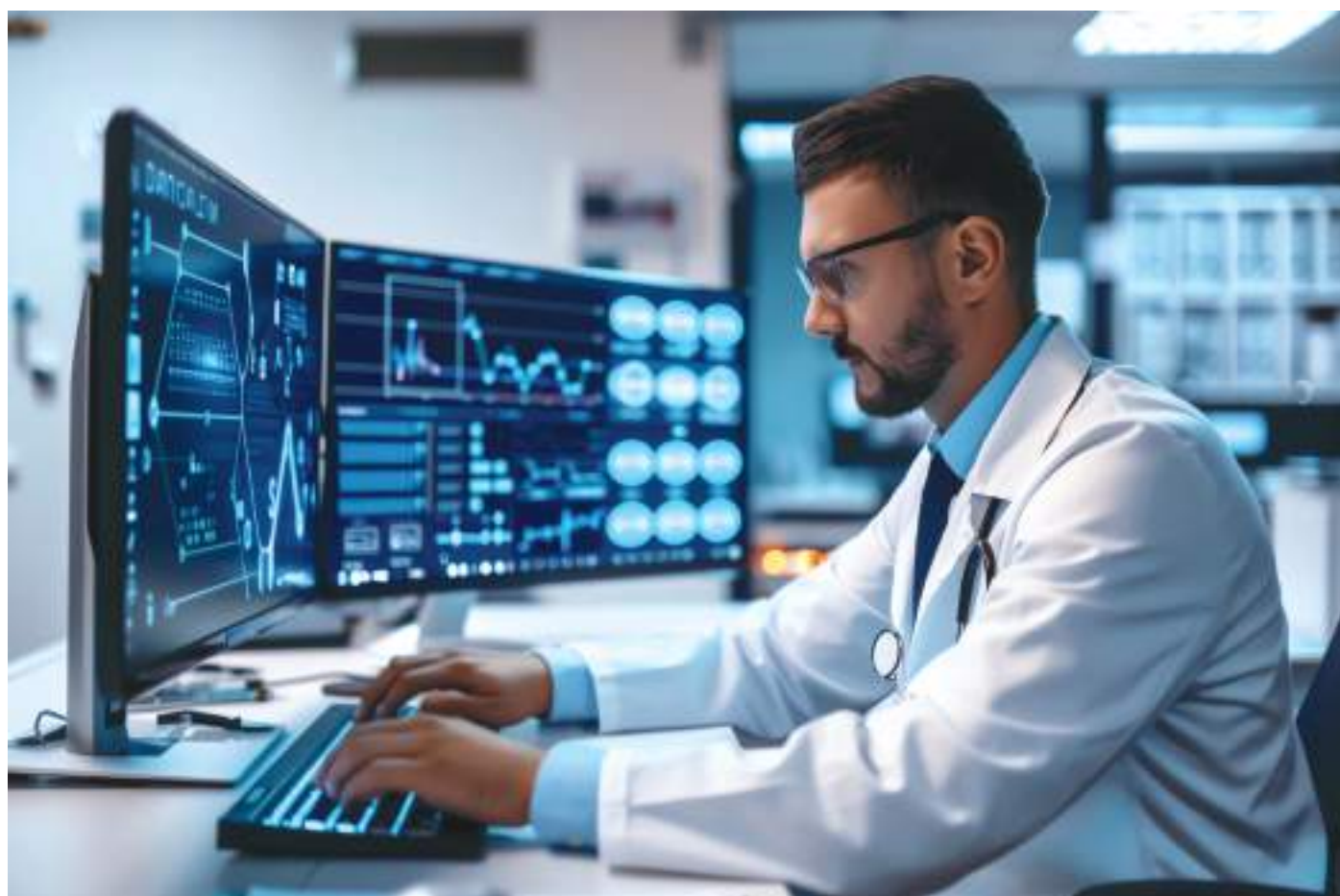
«I gruppi hacktivisti utilizzano tecniche relativamente semplici ma ad alto impatto comunicativo, come attacchi DDoS e defacement, spesso coordinati con campagne di disinformazione. Sfruttano debolezze strutturali diffuse- servizi esposti, sistemi non aggiornati, credenziali deboli e catene di fornitura non protette- che ampliano la superficie d'attacco agli ecosistemi digitali più complessi e interconnessi».

Tra i più vulnerabili agli attacchi informatici c'è quello sanitario. Perché i dati relativi alla nostra salute fanno così gola ai cyber criminali?

«I dati sanitari rappresentano una delle informazioni più preziose nel dark web: sono completi, difficilmente modificabili e collegano identità, patologie e informazioni finanziarie. Per i criminali valgono decine di volte più delle carte di credito perché consentono furti d'identità, estorsioni e sofisticate truffe assicurative. Inoltre, gli ospedali e le Asl si trovano a gestire sistemi informatici stratificati nel tempo e spesso basati su tecnologie obsolete. In questi contesti, la continuità operativa non è solo una questione di efficienza organizzativa, ma può incidere direttamente sulla salute e sulla vita stessa dei pazienti. È quindi comprensibile che, in molte circostanze, la priorità venga data alla funzionalità e alla disponibilità dei sistemi, anche se purtroppo ciò può penalizzare la sicurezza informatica».

Attraverso quali strumenti si possono tutelare?

«Servono strategie di sicurezza mirate, in grado di coniugare efficacemente la protezione informatica con le garanzie di continuità operativa. Bisogna investire nella resilienza digitale: aggiornamento e segmentazione delle reti, autenticazione multi-fattore, crittografia dei dati in transito e a riposo, backup isolati, formazione del personale e soprattutto monitoraggio con-



I DATI SANITARI

Rappresentano una delle informazioni più preziose nel dark web: sono completi, difficilmente modificabili e collegano identità, patologie e informazioni finanziarie

tinuo, per rilevare precocemente anomalie e contenere l'impatto di eventuali violazioni».

L'impiego avanzato dell'intelligenza artificiale è cruciale per la difesa cibernetica. Che aiuto può dare e, per contro, a quali nuovi pericoli presta il fianco?

«L'la consente oggi di analizzare enormi quantità di dati in tempo reale, individuare pattern anomali e riconoscere minacce ancora sconosciute con una rapidità impossibile per l'uomo. Supporta le attività di threat hunting, risposta automatizzata e protezione predittiva, migliorando la resilienza complessiva dei sistemi. Tuttavia, l'la è anche un'arma a doppio taglio: gli stessi algoritmi possono essere manipolati, avvelenati nei dati di addestramento o sfruttati per generare attacchi più sofisticati e difficili da attribuire. Inoltre, la crescente dipendenza da modelli e piattaforme non sempre sviluppati o controllati a livello nazionale espone a nuovi rischi di vulnerabilità sistemica, di sovranità tecnologica e di affidabilità delle decisioni automatizzate».

Avete appena siglato un accordo con

ASI per rafforzare la cybersicurezza nel settore spaziale e aerospaziale. In che iniziative congiunte di tradurrà?

«L'accordo è una tappa importante nella strategia italiana che mira a proteggere l'intera catena spaziale italiana, dalla progettazione fino all'operatività orbitale. Le iniziative congiunte prevedono, tra l'altro, programmi di formazione specializzata e training per il personale tecnico delle infrastrutture spaziali; scambio informativo e intelligence condivisa sulle minacce emergenti; campagne coordinate di sensibilizzazione e comunicazione per l'ecosistema spaziale nazionale; e lo sviluppo e diffusione di best practice, in particolare in ambito crittografia avanzata e metodologie di sicurezza come lo Zero Trust e soluzioni post-quantum».

Costruire e rendere accessibile una cultura della sicurezza informatica è un presupposto fondamentale per rafforzarla. Cosa avete in corso e in serbo come ACN per raggiungere questo obiettivo?

«Oggi la tecnologia permea ogni gesto quotidiano, ma la coscienza dei rischi e dei comportamenti corretti non ancora. La vera

resilienza di un Paese, invece, nasce proprio da una cyber-higiene diffusa e quotidiana che diventi abitudine e non eccezione. Come ACN, lavoriamo per far sì che la sicurezza informatica non sia percepita come un obbligo tecnico o un adempimento burocratico, ma come un valore culturale condiviso, parte integrante dell'identità digitale del Paese. Promuoviamo programmi di sensibilizzazione, percorsi formativi e collaborazioni con scuole, università, enti pubblici, imprese e organizzazioni della società civile, affinché la conoscenza e la responsabilità digitale diventino strumenti di cittadinanza attiva».

• **Gaetano Gemiti**



Nunzia Ciardi, vicedirettore generale dell'ACN, Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale

Il turning point della consulenza tecnologica

Danilo Spada offre la propria esperienza nell'ambito in forte espansione dell'ingegneria e indica alcuni degli aspetti centrali che si sono affermati negli ultimi anni. Senza dimenticare i principi e i valori alla base di tutto e affrontando le nuove sfide sempre con curiosità ed interesse, mai con timore

«**A**ndare incontro alle esigenze sempre più stimolanti e internazionali del mercato dell'ingegneria, dell'esternalizzazione della ricerca e sviluppo e, in generale, della consulenza ingegneristica e informatica». È con questo obiettivo che Danilo Spada, ceo di Ayes, guida l'azienda in un settore in fermento come quello dell'ingegneria. Spada, ingegnere informatico, fonda infatti Ayes nel 2015 con Antonio Sauchella, ingegnere gestionale e attuale coo: insieme, fin da subito identificano un'esigenza nel mercato per una società di consulenza specializzata nel settore industriale. «Dopo aver accumulato grande esperienza nella gestione di risorse umane, così come nella progettazione e nello sviluppo – dice Spada –, abbiamo dato vita alla nostra società sulla spinta dei nostri clienti, un progetto indipendente guidato da professionisti con esperienza sul campo e conoscenza del mercato e delle leggi italiane: la scommessa è offrire un servizio sempre migliore e tagliato su misura. Oggi Ayes conta più di 700 dipendenti ed è presente sia in Europa (Belgio, Francia, Germania, Italia, Spagna, Svizzera) che negli Stati Uniti, attraverso società partecipate e controllate».

Il core business di Ayes è la consulenza ambito industriale ed ingegneristico, quindi la ricerca e sviluppo in ambito tecnologico. «Ciò di cui ci occupiamo è fornire assistenza tecnica, supporto e progettazione – spiega Spada – sia a livello tecnico che gestionale in tre aree principali: ingegneria meccanica, ingegneria elettrica e ingegneria informatica/elettronica. La nostra massima priorità è servire i nostri clienti adattandoci alle loro esigenze. La decennale esperienza e la squadra di consulenti, tecnici e ingegneri permettono di affiancare i clienti nelle attività quo-

Il team di Ayes



OBIETTIVO INNOVAZIONE

La decennale esperienza e la squadra affiatata permettono di affiancare i clienti anche nei progetti tecnologicamente più sfidanti

tidiane e nei progetti tecnologicamente più sfidanti. I settori in cui operiamo sono infatti: aerospazio e difesa, ferroviario, automotive, energia, biomedicale & farmaceutico, telecomunicazioni e industria in generale».

E i risultati, negli anni, hanno dato ragione alle scelte del management di Ayes. «Annoverata dal Financial Times tra le prime 150 top company europee nella FT1000 Europe's Fastest Growing Companies – continua l'imprenditore – e da Sta-

tista come "Leader della crescita" in Italia per cinque anni consecutivi, Ayes fonda i propri principi e valori sulla cultura del lavoro italiana, basata sull'attenzione e sul grande rispetto per i lavoratori. Quest'anno abbiamo ricevuto anche il premio "100 eccellenze italiane 2025" a Montecitorio».

Valori su cui il ceo di Ayes punta in modo parti-

colare. «Ayes promuove una cultura aziendale fondata su quattro principi cardine – afferma Spada –: prossimità, esperienza, reattività e flessibilità. La prossimità si riflette nella vicinanza costante che Ayes mantiene verso i propri clienti e nella capacità di supportarli sul campo nel vincere le loro sfide tecnologiche. L'esperienza del management composto interamente da ingegneri e tecnici provenienti dal mondo della consulenza. Questo approccio consente una migrazione continua del know-how tecnico ai team e permette ai manager di condividere un linguaggio comune con i referenti tecnici, facilitando la comprensione delle dinamiche operative e dei bisogni progettuali. La reattività: frutto di processi ottimizzati, permette ad Ayes di rispondere prontamente alle esigenze dei clienti, garantendo comunicazioni rapide ed efficaci. La flessibilità: un principio fondante che guida lo sviluppo del nostro team e la struttura dei servizi per i clienti. La capacità di sviluppare soluzioni flessibili, adattabili a diversi contesti assicura l'intervento di consulenti in grado di rispondere in modo mirato alle esigenze di ogni settore».

Un altro elemento cardine si ritrova nella sostenibilità. «Abbiamo conseguito le certificazioni di qualità Iso 9001 e Iso 14001, attestando l'impegno aziendale verso standard di eccellenza e sostenibilità – aggiunge Sauchella, coo –. La certificazione Iso 9001 riflette la rigorosa gestione della qualità nei processi operativi, garantendo affidabilità e precisione nei servizi offerti. L'Iso 14001, relativa alla gestione ambientale, conferma l'attenzione di Ayes per la sostenibilità e l'ambiente, valori che guidano ogni ambito di intervento e favoriscono un impatto positivo anche per i partner e il territorio. Etica, sostenibilità e valori condivisi guidano quindi le scelte più importanti, supportati inoltre dalla collaborazione con ricercatori e comunità scientifiche appartenenti alle principali Università italiane. Rimania, dunque, in prima linea nel guidare i processi di innovazione, mantenendo alto l'impegno verso l'eccellenza per un futuro innovativo ed orientato al progresso. Anche per questo, contiamo sull'appoggio e la collaborazione di ricercatori all'interno del mondo universitario così come di professionisti riconosciuti e communities scientifiche. Questo costituisce una solida base per l'attività di sviluppo, di recruiting e di formazione e fornisce un accesso diretto ai giovani laureati più promettenti». • Renato Ferretti

Treni, aerei, auto, difesa, energia, pharma e ambiente

Danilo Spada, ceo di Ayes, si sofferma su alcuni settori centrali per l'attività dell'azienda multinazionale. «Negli ultimi anni – dice Spada – l'ambito industriale è stato caratterizzato da forti investimenti. Ayes supporta i principali player industriali, così come i loro fornitori nelle aree dell'ingegneria elettrica, meccanica, elettronica e software su attività tecniche o gestionali. Offre supporto su diversi fronti, dal settore aereo e difesa all'alimentare, al farmaceutico, all'automotive ed energia. Poi, la crescente attenzione sulle tematiche ambientali, la globalizzazione, come anche il fenomeno dell'urbanizzazione, hanno determinato una crescita del settore ferroviario e delle tecnologie correlate. Ayes offre esperienza e professionalità nelle seguenti aree: trazione, materiale rotabile, segnalamento, infrastruttura. Infine, generare, distribuire e risparmiare energia sono le sfide più importanti per il nostro futuro. Per questo, supportiamo i principali player seguendoli durante i loro processi di sviluppo, in aree come renewable, oil&gas, marine, food, power solution».





Il Potere dell'Automazione

SmartReach Comau: la tecnologia che rivoluziona la lavorazione industriale

SmartReach Comau è l'innovativo paradigma di **lavorazione industriale**, progettato per rispondere alle esigenze uniche dell'industria automobilistica, aerospaziale, energetica e di altri settori.



Scan the QR Code
to learn more

Let's connect
@comaugroup



Inizia l'era della giustizia predittiva

L'applicazione dell'AI Act riguarda anche l'attività giudiziaria. L'avvocato e docente universitario Ugo Ruffolo propone un "avvocato generale robotico" che affianchi il giudice senza sostituirlo

L'Italia anticipa tutti. La Legge n. 132/2025, contenente Disposizioni e deleghe al Governo in materia di intelligenza artificiale, integra l'AI Act nel panorama normativo nazionale, completandolo. Il provvedimento disciplina sviluppo, adozione e governance dei sistemi di Ai nel rispetto dei principi costituzionali e dei diritti fondamentali. Tra i settori applicativi c'è anche la giustizia. E di questo ambito in particolare discutiamo con Ugo Ruffolo, giurista, avvocato e professore universitario, tra i massimi esperti in Italia dell'interazione tra Ai e diritto. Oggi insegna diritto dell'intelligenza artificiale presso la facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna ed è autore di numerose pubblicazioni in materia.

Nell'impiego dei sistemi di Ai nell'attività giudiziaria si stabilisce un confine tra supporto e decisione, lasciando quest'ultima al professionista umano. Quali sono i compiti e le mansioni che l'intelligenza artificiale è autorizzata a svolgere per aiutare l'autorità giudiziaria?

«Il pianeta "giustizia predittiva" si articola in due distinti emisferi: la preventiva previsione della conformità a diritto di un atto o fatto, prima di compierlo, l'uno; la "sentenza robotica" come momento interno alla decisione giurisdizionale successiva al suo compimento, l'altro. La Legge n. 132/2025 si occupa specificamente del secondo. A ben vedere, essa vieta la sostituzione del giudice umano nella decisione "sull'interpretazione e sull'applicazione della legge, sulla valutazione dei fatti e delle prove e sull'adozione dei provvedimenti" (art. 15), ma non esclude la possibilità che l'Ai venga impiegata come supporto strumentale nel processo decisionale del giudice; che deve rimanere attività a guida umana, ma che molto può beneficiare dalla virtuosa interazione tra giudice e Ai. Soluzione, questa, in linea anche con l'approccio del Regolamento UE 2024/1689, l'AI Act. Il tema è articolato, e trattato anche nel recentissimo volume a mia cura AI Act- La regolamentazione europea dell'intelligenza artificiale (Luiss Univ. Press, 2025)».

Sull'impiego dell'Ai nel mondo della giustizia, gli Osservatori della Giustizia civile hanno rilevato la necessità di maggiore trasparenza da parte del Ministero della Giustizia riguardo all'utilizzo di prodotti e piattaforme tecnologiche, oltre all'esigenza di avere linee guida dell'uso dell'Ai in questo settore. Lei cosa ne pensa? Quali sono i profili di rischio che rileva?



LA RITUALIZZAZIONE DEL RUOLO DELL'AI QUALE AUSILIO DEL GIUDICE UMANO

«Alla macchina si potrebbe assegnare la veste di una sorta di "avvocato generale robotico", col compito di fornire al giudice umano un progetto di decisione, che questi dovrà censire, restando assolutamente libero di disattenderlo; ma motivando»

«La mia proposta, che da tempo avanzo, si spinge sino alla ritualizzazione del ruolo dell'Ai quale ausilio del giudice umano, con adeguate previsioni di trasparenza. Alla macchina si potrebbe assegnare la veste di una sorta di "avvocato generale robotico", col compito di

Ugo Ruffolo, avvocato e professore universitario



fornire al giudice umano un progetto di decisione, che questi dovrà censire, restando assolutamente libero di disattenderlo; ma motivando. Tale "ufficializzazione" del ruolo della previsione algoritmica nella decisione delle controversie, con funzione ancillare, sarebbe soluzione seriamente proponibile, e non in contrasto con l'AI Act. E sarebbe conforme all'imperativo, etico ancor prima che giuridico, di lasciare al giudicante umano la massima libertà di decisione; e renderebbe l'esercizio del potere decisionale al tempo stesso più "valutabile" e meno incontrollato. Si concilierebbero le esigenze di certezza del diritto con quelle di giurisprudenza evolutiva, capace di adeguare la norma senza però forzarla ai mutati contesti sociali; ma anche di assicurare deterrenza, e maggior controllo, rispetto alle decisioni ingiustificatamente "creative"».

Il Ministero della Giustizia dovrà accompagnare l'introduzione delle nuove tecnologie con programmi di formazione, sia per i magistrati sia per il personale amministrativo, ma la legge è a costo zero. Non si tratta di una contraddizione e di conseguenza

una criticità importante sul tavolo?

«La medesima criticità concerne, per vero, gran parte delle previsioni della nuova legge: non soltanto le norme in materia di giustizia, ma altresì, ad esempio, quelle sull'impiego di Ai nel settore sanitario o nella Pa, così come le numerose previsioni in materia di formazione e alfabetizzazione in tema di Ai, tutte accomunate, nella Legge 132/2025, da clausole di invarianza finanziaria. Per la formazione sull'impiego di Ai nelle professioni intellettuali, molto sembra rimesso agli ordini professionali. Quantomeno per i magistrati, di tale cruciale compito dovrebbero farsi carico soggetti pubblici; ma si tratta di funzioni che ben difficilmente possono rivelarsi "a costo zero"».

La Legge 132/2025, in armonia con l'AI Act, impone due regole fondamentali: il professionista resta al centro, il cliente deve sapere come si usa l'Ai. Cosa cambia per il lavoro dell'avvocato?

«L'avvocato resta, come è ovvio, responsabile nei confronti del cliente della

propria prestazione, anche se resa con l'ausilio dell'Ai. Già da tempo, del resto, giudici (Trib. Torino, Latina...) censurano come "responsabilità aggravata" ex art. 96 Codice di Procedura Civile. le condotte di chi, nella predisposizione dei propri atti difensivi, si affida all'Ai in modo acritico, senza curarsi di correggerne le eventuali "allucinazioni". La nuova legge integra, poi, gli obblighi informativi in capo all'avvocato, il quale dovrà comunicare al cliente "le informazioni relative ai sistemi di intelligenza artificiale utilizzati" nell'esecuzione della prestazione professionale. Quanto al contenuto di tale informazione, la legge sembra lasciare spazio a dubbi simili a quelli che, nell'esame della prima versione del Ddl, erano sorti con riguardo all'informativa al paziente circa l'uso di Ai nella prestazione medica. Ci si domanda, in particolare, se sarà sufficiente informare il cliente del fatto che nell'esecuzione della prestazione l'avvocato utilizzerà sistemi di Ai o occorrerà invece fornire più dettagliate informazioni circa la tipologia di sistema che si intende impiegare, i suoi specifici task o il suo funzionamento». • **Francesca Druidi**

Risorse umane, la gestione è smart

Tecnologia, integrazione e strategia per valorizzare il capitale umano e guidare il cambiamento nelle aziende. Con il ceo Tiziano Bertolotti, scopriamo l'innovativa piattaforma Peoplelink

Negli ultimi anni, il mondo del lavoro ha conosciuto una trasformazione profonda e accelerata. Digitalizzazione, globalizzazione, nuovi modelli organizzativi e cambiamenti socio-culturali hanno modificato radicalmente il modo in cui le persone lavorano, comunicano e si relazionano all'interno delle aziende. Il lavoro non è più soltanto un insieme di mansioni da svolgere: è un ecosistema dinamico fatto di competenze, obiettivi condivisi e crescita professionale continua. Le imprese, di conseguenza, non possono più limitarsi a "gestire il personale" in senso amministrativo, ma devono saper valorizzare il capitale umano come risorsa strategica per la competitività e l'innovazione.

La pandemia prima e l'esplosione dell'intelligenza artificiale poi hanno accelerato un processo già in corso: quello della trasformazione digitale delle risorse umane. Strumenti e piattaforme digitali hanno reso possibile ciò che, fino a pochi anni fa, sembrava impensabile: coordinare team da remoto, monitorare le performance in tempo reale, promuovere percorsi di formazione personalizzati e garantire al contempo benessere e senso di appartenenza. In questo scenario, le direzioni Hr sono chiamate a svolgere un ruolo sempre più strategico, diventando motore del cambiamento e non più semplice funzione di supporto. Tuttavia, per farlo in modo efficace, occorrono strumenti integrati, agili e intelligenti, capaci di trasformare i dati in insight e le informazioni in azioni concrete.

Le sfide per le aziende moderne sono molteplici: attrarre e trattenere i talenti migliori, costruire percorsi di crescita interna coerenti con le esigenze del business, promuovere la cultura aziendale e mantenere alta la motivazione delle persone. Tutto questo richiede una gestione del personale che sia non solo efficiente, ma anche flessibile, trasparente e orientata ai risultati.

Disporre di informazioni aggiornate, affidabili e accessibili in tempo reale diventa quindi un fattore determinante per prendere decisioni rapide e consapevoli, anticipare i bisogni e ottimizzare i processi. È proprio con questo obiettivo che nasce Vista, il modulo HCM (Human



Capital Management), di Peoplelink, (che dal 2024 è parte del gruppo Sistemi), una soluzione tecnologica avanzata e completamente integrata nel portale aziendale.

«Il suo scopo è chiaro: semplificare la gestione delle risorse umane e renderla più strategica, permettendo alle organizzazioni di affrontare con maggiore efficacia le sfide di un mercato del lavoro in continua evoluzione» spiega Tiziano Bertolotti, ceo di Peoplelink.

Cosa permette di fare il modulo HCM?

«Attraverso un'unica piattaforma, il modulo Vista consente di seguire e gestire l'intero ciclo di vita del dipendente, a partire dall'inserimento in azienda, fino alla formazione continua e alla valutazione delle performance. Tutto il percorso professionale viene così monitorato e valorizzato, con l'obiettivo di favorire un'esperienza lavorativa coerente, trasparente e orientata alla crescita. Uno degli aspetti più rilevanti è la possibilità di centralizzare e analizzare in tempo reale tutti i dati Hr, trasformando le informazioni in veri e propri strumenti di supporto alle decisioni. Questo permette ai responsabili delle risorse umane di avere una visione completa e sempre aggiornata della forza lavoro, individuando tendenze, esigenze e opportunità

UN CONTESTO LAVORATIVO DINAMICO

Smart working, lavoro ibrido e mobilità sono diventati elementi quotidiani: le aziende hanno bisogno di strumenti di rilevazione presenze flessibili, precisi e integrati

di miglioramento. Il sistema è pensato anche per promuovere la crescita e lo sviluppo professionale di ciascun collaboratore, attraverso percorsi di carriera e piani formativi personalizzati. In questo modo, l'azienda non solo investe sulle competenze interne, ma costruisce una cultura organizzativa fondata sul riconoscimento e sulla valorizzazione del talento. Infine, il modulo contribuisce a semplificare la

comunicazione interna e a ridurre la complessità amministrativa, rendendo più immediato e fluido il dialogo tra persone e organizzazione. Processi più snelli, informazioni accessibili e interazioni trasparenti migliorano l'efficienza e rafforzano il senso di appartenenza, trasformando la gestione Hr in una leva strategica per la

Tiziano Bertolotti, ceo di Peoplelink

UNO SPAZIO DI INTERAZIONE

La gestione delle risorse con Peoplelink si traduce anche in un miglioramento della comunicazione interna e del clima aziendale. La piattaforma diventa uno spazio condiviso, dove dipendenti e responsabili possono interagire, accedere alle informazioni e partecipare attivamente alla vita aziendale. Il risultato è una gestione Hr più snella, partecipata e orientata alle persone, capace di coniugare efficienza organizzativa e benessere lavorativo.



crescita aziendale».

Oltre alla sua componente strategica, il modulo HCM di Peoplelink si distingue per una solida architettura tecnologica, progettata per garantire flessibilità, sicurezza e integrazione con gli altri sistemi aziendali. Ce la può descrivere?

«La piattaforma è completamente web-based e cloud, accessibile da qualsiasi dispositivo connesso a Internet — Pc, tablet o smartphone — consentendo così la massima operatività anche in mobilità. Grazie a una struttura modulare, ogni organizzazione può configurare le funzionalità in base alle proprie esigenze, integrando progressivamente i diversi ambiti della gestione Hr: amministrazione del personale, formazione, performance management, gestione presenze, note spese, dotazioni aziendali e molto altro. Questa modularità consente di adattare la soluzione alla dimensione e alla complessità dell'azienda, accompagnandone la crescita nel tempo. Dal punto di vista tecnico, il sistema si basa su un'infrastruttura performante e scalabile, che garantisce la massima affidabilità e la gestione di grandi volumi di dati senza comprometterne la velocità di elaborazione. Le interfacce semplici e intuitive rendono l'esperienza utente naturale e immediata, riducendo i tempi di apprendimento e favorendo l'adozione diffusa della piattaforma all'interno dell'organizzazione».

Per quello che riguarda la sicurezza e la conformità normativa quali attenzioni seguite?

«Particolare attenzione è riservata alla sicurezza e alla conformità normativa: la piattaforma è sviluppata in conformità al Regolamento europeo sulla protezione dei dati (Gdpr) e alle disposizioni europee e italiane sull'intelligenza artificiale, con protocolli di cifratura avanzati e sistemi di controllo degli accessi basati sui ruoli. Completano il quadro le integrazioni Api che permettono al modulo HCM di dialogare in modo fluido con software esterni — come gestionali, sistemi di payroll o strumenti di collaboration — e una dashboard di analytics avanzata, che trasforma i dati in insight utili a orientare le decisioni strategiche. In sintesi, la piattaforma Peoplelink unisce potenza tecnologica e visione strategica, offrendo uno strumento completo, affidabile e realmente orientato al futuro della gestione delle risorse umane».

La gestione delle presenze è uno degli aspetti più delicati e strategici della ammi-



nistrazione del personale. Come viene affrontata dalla vostra piattaforma?

«In un contesto lavorativo sempre più dinamico, dove smart working, lavoro ibrido e mobilità sono diventati elementi quotidiani, le aziende hanno bisogno di strumenti di rilevazione presenze flessibili, precisi e integrati. Peoplelink risponde a questa esigenza offrendo ai dipendenti diversi metodi di timbratura, che possono essere utilizzati anche in combinazione tra loro, garantendo così massima libertà operativa e pieno controllo da parte dell'azienda. Chi lavora in sede può utilizzare il terminale fisso aziendale con badge, una soluzione tradizionale ma sempre efficace, ideale per contesti produttivi o uffici con accessi controllati. Accanto a questa modalità, Peoplelink mette a disposizione anche il terminale proprietario Peoplelink, disponibile sia in versione fissa sia mobile, che consente la scansione di Qr Code per registrare l'ingresso e l'uscita in modo rapido e sicuro. Questa opzione è particolarmente utile per realtà multisede o per chi opera in ambienti condivisi. Per chi lavora in modalità remota o necessita di maggiore flessibilità, è possibile effettuare la timbratura direttamente tramite piattaforma web, accedendo al portale Peoplelink da qualsiasi dispositivo connesso a Internet. Infine, grazie all'app mobile geolocalizzata, i dipendenti possono registrare la propria presenza ovunque si trovino, con un sistema che garantisce la massima affidabilità dei dati in conformità con le normative sulla Privacy. Questa funzionalità è perfetta per tecnici, consulenti o personale in trasferta, che possono

UNO STRUMENTO INTELLIGENTE

In sintesi, la piattaforma Peoplelink unisce potenza tecnologica e visione strategica, offrendo una gestione delle risorse umane completa, affidabile e realmente orientata al futuro

così comunicare la propria attività in modo semplice e trasparente.

Tutte le modalità di timbratura confluiscono in un unico sistema centralizzato, che aggiorna in tempo reale le informazioni nel portale HR. I responsabili possono così monitorare presenze, assenze e anomalie con un solo clic, riducendo gli errori manuali e ottimizzando la gestione delle ore lavorate. La tecnologia Peoplelink unisce precisione, flessibilità e integrazione, trasformando un processo spesso burocratico in uno strumento intelligente di gestione e analisi. In questo modo, l'azienda non solo semplifica le procedure amministrative, ma valorizza anche la fiducia e l'autonomia dei propri collaboratori, adattandosi alle nuove modalità di lavoro senza rinunciare alla trasparenza e alla compliance normativa».

Come vengono gestite le risorse umane?

«Attraverso la piattaforma, tutte le informazioni relative ai dipendenti vengono centralizzate in un unico ambiente digitale, facilmente accessibile sia dal reparto Hr che dai singoli collaboratori. Questo approccio semplifica notevolmente la gestione quotidiana, riducendo la dispersione dei dati e migliorando la

trasparenza. Ogni risorsa può consultare in autonomia le proprie informazioni — come presenze, cedolini, ferie e permessi — e gestire richieste o comunicazioni direttamente dal portale o dall'app mobile. In questo modo, il dipendente diventa protagonista attivo della propria esperienza lavorativa. Sul fronte aziendale, il sistema consente di monitorare in tempo reale i dati chiave relativi alla forza lavoro, fornendo una visione chiara e immediata dello stato organizzativo. Attraverso dashboard intuitive e report dinamici, i responsabili Hr possono analizzare indicatori come turnover, assenteismo, ore lavorate, competenze disponibili e performance, trasformando i dati in strumenti decisionali concreti. Peoplelink favorisce anche la gestione integrata dei percorsi di crescita e sviluppo. Dalla valutazione delle performance alla pianificazione della formazione, ogni fase del ciclo di vita del dipendente viene gestita in modo coordinato. La piattaforma consente di individuare le aree di miglioramento, di assegnare obiettivi misurabili e di costruire percorsi formativi mirati, in linea con le esigenze dell'azienda e le aspirazioni individuali». •Cristiana Golfarelli

CONNETTERE PERSONE E OBIETTIVI

Attraverso soluzioni integrate e intelligenti, Peoplelink aiuta le organizzazioni a semplificare i processi, potenziare la comunicazione interna e trasformare i dati in conoscenza strategica. Ogni funzionalità è pensata per connettere persone e obiettivi, tecnologia e valore umano, efficienza e benessere. La trasformazione digitale delle Hr non è più un traguardo futuro, ma una necessità presente. Con strumenti come il modulo HCM di Peoplelink, le aziende possono finalmente costruire un ecosistema di gestione più trasparente, collaborativo e sostenibile, in cui ogni individuo diventa parte attiva del successo collettivo. Perché gestire le persone con intelligenza significa far crescere l'organizzazione con consapevolezza — e Peoplelink ne è il punto di incontro naturale.



Finanza agevolata, uno strumento strategico

Ramses Consulting garantisce opportunità, strumenti e strategie per favorire la crescita sostenibile di imprese e territori

La finanza agevolata rappresenta oggi uno degli strumenti più efficaci a disposizione di imprese, enti pubblici e organizzazioni per sostenere investimenti, innovazione e competitività. Attraverso contributi a fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato, crediti d'imposta e garanzie pubbliche, le istituzioni nazionali ed europee mettono a disposizione risorse destinate a stimolare la crescita economica e a favorire lo sviluppo sostenibile dei territori.

Ramses Consulting, realtà fondata nel 2016 a Pescara, nasce dall'iniziativa e dall'esperienza quarantennale di Alfredo Castiglione, tributarista, iscritto presso il ruolo dei Revisori Legali al n. 64372 D.M. 13/06/95 n. 46bis, iscritto alla sezione A del M.E.F, al ruolo dei periti e degli esperti categoria tributi Cciaa di Pescara dal 1989, consulente tecnico ufficio in materia tributaria presso il Tribunale di Pescara dal 1983, esperto in europrogettazione e finanza agevolata europea, nazionale e regionale e. Grazie a questa consolidata esperienza, Ramses Consulting si è affermata come punto di riferimento per le imprese che intendono accedere alle migliori opportunità di finanza agevolata, con l'obiettivo di favorire crescita, innovazione e competitività. L'approccio della società non si limita alla mera individuazione di contributi o crediti d'imposta, ma si fonda su una visione strategica di lungo periodo in cui ogni agevolazione diventa parte integrante della pianificazione aziendale.

UNA LEVA PER LO SVILUPPO

La finanza agevolata rappresenta una leva essenziale per far crescere le imprese, ma è spesso fraintesa o sottovalutata. Non si tratta semplicemente di bandi o incentivi temporanei, bensì di un sistema articolato di strumenti — crediti d'imposta, contributi a fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato, agevolazioni fiscali e garanzie pubbliche — che, se utilizzati con metodo e visione, consentono alle aziende di investire meglio, ridurre i rischi e rafforzare la propria compe-

titività.

Uno degli errori più diffusi nel mondo imprenditoriale è quello di ricorrere alla finanza agevolata solo in presenza di un bando specifico. Si tratta di un approccio che rischia di generare scelte avventate, orientate più dall'opportunità contingente che da una reale strategia aziendale. La filosofia di Ramses Consulting si fonda invece sull'idea che le agevolazioni vadano integrate in modo strutturale nella pianificazione operativa dell'impresa, diventando parte di un percorso continuo di sviluppo e innovazione. L'obiettivo della società è quello di individuare e analizzare le migliori occasioni di finanziamento, offrendo una consulenza completa che accompagni l'impresa in tutte le fasi del processo: dalla definizione dell'idea progettuale all'ottenimento del beneficio, fino alla rendicontazione e alla difesa in caso di controlli. In un mercato spesso dominato da logiche di standardizzazione, Ramses Consulting si distingue per un approccio sartoriale, basato sulla qualità del rapporto con il cliente e su soluzioni calibrate sulle specifiche esigenze dell'impresa.

Negli ultimi anni, la politica economica nazionale ed europea ha posto le Pmi al centro delle strategie di sviluppo, riconoscendole come il motore produttivo del Paese. I nuovi cicli di incentivi mirano infatti a rendere accessibili le agevolazioni anche alle imprese di piccole dimensioni, promuovendo digitalizzazione, efficienza energetica, sostenibilità e formazione.

Gli strumenti oggi disponibili comprendono contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati, crediti d'imposta e garanzie pubbliche. Le misure rivolte a giovani, donne e start-up innovative — come Nuove Imprese a Tasso Zero, Resto al Sud 2.0, Smart&Start e Autoimprenditorialità — consentono di coprire fino al 90 per cento degli investimenti, grazie a procedure semplificate e tempi di erogazione più rapidi. Parallelamente, le iniziative Simest sostengono i percorsi di internazionalizzazione delle Pmi con contributi e finanziamenti agevolati destinati alla par-



L'OBIETTIVO DELLA SOCIETÀ

Individuare e analizzare le migliori occasioni di finanziamento, offrendo una consulenza completa che accompagni l'impresa in tutte le fasi del processo

tecipazione a fiere, all'e-commerce e all'espansione sui mercati esteri.

Un ulteriore fronte di intervento riguarda la valorizzazione della proprietà intellettuale, con bandi dedicati a marchi, brevetti e disegni, strumenti fondamentali per tutelare l'innova-

vazione e rafforzare la competitività delle imprese italiane.

In un contesto economico caratterizzato da

Alfredo Castiglione, fondatore di Ramses Consulting



CONSULENZA SU MISURA

Ramses Consulting si posiziona come interlocutore privilegiato per le imprese che vogliono integrare la finanza agevolata nella propria pianificazione aziendale. Il suo approccio "sartoriale" non si limita alla fase di accesso al beneficio, ma accompagna il cliente dall'idea progettuale alla rendicontazione finale, garantendo assistenza anche in caso di controlli successivi. La società rifiuta l'approccio standardizzato che domina gran parte del mercato della consulenza finanziaria. Ogni impresa è unica, e ogni progetto merita una soluzione su misura.

sfide sempre più complesse, la finanza agevolata si conferma una leva strategica per sostenere innovazione, competitività e sostenibilità. Le tecnologie emergenti e la trasformazione digitale richiedono nuovi investimenti e gli incentivi pubblici — che in alcuni casi possono coprire oltre il 50 per cento dei costi — rappresentano un'opportunità concreta per modernizzare i processi produttivi e migliorare l'efficienza aziendale. Il quadro delineato dalla Legge di Bilancio 2026 conferma questa direzione. Il Governo intende infatti promuovere un piano di incentivi ampio e strutturato, incentrato su innovazione, tecnologia, infrastrutture energetiche e digitalizzazione con l'obiettivo di rafforzare la ricerca e aumentare il valore aggiunto creato dall'azienda.

Tra le principali misure previste figurano il rifinanziamento del fondo di garanzia per le Pmi, per agevolare l'accesso al credito; i contratti di sviluppo, a sostegno dei grandi investimenti strategici; gli accordi per l'innovazione dedicati a progetti di ricerca e sviluppo sperimentale; il rinnovo della Nuova Sabatini; il rilancio del credito d'imposta per le regioni della Zes Unica, a favore degli investimenti produttivi nelle regioni meridionali. Un'attenzione particolare è inoltre rivolta ai settori dei semiconduttori e dell'intelligenza artificiale, sostenibilità ambientale, efficienza energetica, considerati strategici per l'autonomia tecnologica del Paese.

Sono previsti fondi dedicati per sostenere la ricerca, attrarre investimenti e potenziare la filiera nazionale, con particolare attenzione ai poli di eccellenza del Mezzogiorno.

La sfida per i prossimi anni sarà quella di costruire un sistema di incentivi moderno, stabile e strutturale, capace di garantire alle imprese la continuità necessaria per pianificare investimenti di medio-lungo periodo e affrontare con successo la doppia transizione digitale ed ecologica.

Secondo Ramses Consulting, solo attraverso una visione di lungo periodo e un approccio metodico sarà possibile offrire alle imprese italiane la prevedibilità e la solidità necessarie per crescere in un mercato globale sempre più competitivo.

In questa prospettiva, la finanza agevolata non è solo un sostegno economico, ma un motore di consapevolezza imprenditoriale e di sviluppo del sistema produttivo, elemento essenziale per rafforzare la capacità innovativa e attrattiva dell'economia italiana.

QUALITÀ E INVESTIMENTI PER UNA SOCIETÀ IN CRESCITA

Ramses Consulting si distingue nel panorama nazionale della finanza agevolata per la



capacità di affiancare le imprese nel percorso di crescita, innovazione e consolidamento competitivo. Grazie a un'esperienza pluriennale e a un approccio fortemente analitico, la società supporta aziende di ogni dimensione nell'accesso alle migliori opportunità di finanza agevolata a livello europeo, nazionale e regionale, trasformando ogni misura in uno strumento concreto di sviluppo.

L'obiettivo primario di Ramses Consulting è aiutare gli imprenditori a comprendere e utilizzare in modo consapevole gli strumenti agevolativi, inserendoli all'interno di una strategia di lungo periodo. La finanza agevolata, infatti, non deve essere interpretata come un insieme di contributi occasionali, ma come una leva strategica in grado di sostenere la crescita, la modernizzazione e la competitività delle imprese italiane. Spesso fraintesa o sottovalutata, la finanza agevolata rappresenta un insieme articolato di strumenti — crediti d'imposta, contributi a fondo perduto, finanziamenti a tasso agevolato, agevolazioni fiscali e garanzie pubbliche — che, se gestiti con metodo e visione, consentono di ottimizzare gli investimenti e ridurre i rischi finanziari.

Negli ultimi anni lo scenario economico ha registrato un costante peggioramento della liquidità aziendale. Molte imprese, pur avendo solide basi operative, si trovano in difficoltà nell'accedere a risorse adeguate. Persistono, inoltre, logiche distorsive nelle politiche economiche europee e nazionali, che tendono a sostenere chi è già competitivo, trascurando chi avrebbe bisogno di un reale supporto finanziario. In questo contesto, la trasformazione di numerosi incentivi in crediti d'imposta anziché in finanziamenti diretti ha accentuato la disparità tra le imprese, specialmente nel Mezzogiorno e tra le Pmi, dove la carenza di liquidità iniziale limita la possi-

ATTENTA ANALISI

La società non si limita a valutare la sussistenza dei requisiti per accedere a un bando, ma effettua una variazione di ammissibilità approfondita, evitando perdite di tempo e risorse alle aziende clienti

bilità di attivare investimenti produttivi.

Non esistono soluzioni uniche per tutte le imprese. Ogni realtà richiede uno studio mirato per individuare la combinazione ottimale di strumenti finanziari. Oggi è possibile ipotizzare formule innovative che integrano fondi perduti, tassi agevolati e crediti d'imposta, ma ciò richiede competenza, velocità d'azione e una visione integrata delle opportunità disponibili.

IL GIUSTO APPROCCIO

Ramses Consulting sa imporsi come punto di riferimento sui mercati grazie a impegno e ambizione. Le sfide economiche contemporanee impongono alle imprese di coniugare innovazione, competitività e sostenibilità, sviluppando nuove competenze per affrontare mercati sempre più complessi. In tale quadro, la finanza agevolata diventa uno strumento imprescindibile per potenziare la capacità di investimento, con incentivi che, in taluni casi, coprono fino a oltre la metà dei costi per ricerca, sviluppo, digitalizzazione e acquisizione di beni strumentali.

Tuttavia, uno degli errori più frequenti tra gli imprenditori è quello di considerare la finanza

agevolata solo al momento della pubblicazione di un bando specifico. Tale approccio, opportunistico e frammentato, espone le aziende a scelte sbagliate e a investimenti poco sostenibili. L'impresa lungimirante, invece, investe perché riconosce un bisogno strategico, e non perché è spinta dall'incentivo contingente.

Ramses Consulting opera proprio in questa prospettiva, promuovendo una cultura della pianificazione consapevole e strategica. La società non si limita a valutare la sussistenza dei requisiti per accedere a un bando, ma effettua una valutazione di ammissibilità approfondita, evitando perdite di tempo e risorse alle aziende clienti.

Inoltre, seleziona accuratamente non solo i progetti, ma anche i bandi più affidabili, privilegiando quelli che garantiscono adeguata copertura e corretta gestione.

Nel contesto attuale, i fondi disponibili sono numerosi e diversificati, ma per accedervi con successo è necessario muoversi con competenza, rapidità e metodo. È qui che Ramses Consulting si distingue, assumendo il ruolo di partner strategico per le Pmi e le imprese emergenti. • **Cristiana Golfarelli**



ECCELLENZA NEL SETTORE

Con una squadra in costante espansione e una rete di collaborazioni qualificate, Ramses Consulting continua a crescere consolidando la propria reputazione di eccellenza nella consulenza alle imprese. La società guarda al futuro con una visione chiara: essere un punto di riferimento per la finanza agevolata e per tutte le strategie che rendono più forte, innovativo e competitivo il tessuto produttivo italiano.

Investire nelle persone

Il personale aziendale permette di costruire la competitività e il futuro dell'impresa, trasformando il costo del lavoro in un vero motore di crescita. L'analisi di Giuseppe Ligotti

Nel bilancio di qualunque impresa, la voce di spesa legata al personale rappresenta spesso la componente più rilevante e strategica. Stipendi, contributi previdenziali, oneri fiscali, formazione e welfare aziendale costituiscono un insieme di costi che, se da un lato gravano sul conto economico, dall'altro rappresentano il vero motore della produttività e della crescita.

Il costo del lavoro non si limita alla semplice retribuzione lorda del dipendente. Comprende infatti una serie di elementi diretti e indiretti: contributi Inps e Inail, Tfr, benefit, corsi di aggiornamento, e talvolta costi legati alla gestione delle risorse umane (selezione, amministrazione, sicurezza, ecc.).

In molte realtà, soprattutto nei settori dei servizi e della manifattura, tale voce può superare il 50 per cento dei costi complessivi di esercizi.

«Nonostante il peso economico, la spesa per il personale non deve essere vista solo come un costo da contenere, ma come un investimento strategico. La qualità, la motivazione e la formazione dei collaboratori incidono direttamente sulla competitività e sull'innovazione dell'impresa» spiega Giuseppe Ligotti, consulente aziendale esperto nella gestione del personale, specializzato nel supportare le imprese nel migliorare la propria organizzazione. Con un'esperienza maturata al fianco di imprese di diversi settori, Giuseppe Ligotti si propone come partner di fiducia per la crescita e l'innovazione organizzativa, mettendo le persone al centro della strategia aziendale. «La mia mission è sostenere le imprese nella crescita e nello sviluppo, ottimizzando l'impiego della risorsa più importante: il personale, rendendolo più motivato, efficiente e profittevole».

Come è iniziato e come si è poi evoluto il suo percorso professionale?

«In passato la mia attività di consulenza era focalizzata sul controllo di gestione. Il



mio obiettivo principale era quello di far quadrare i conti. Negli ultimi anni la mia attenzione si è spostata sul personale, la voce di spesa che incide di più sul bilancio aziendale (dal 65 al 79 per cento). Con il passare del tempo il mio approccio al personale si è evoluto, da voce di spesa è diventato il migliore investimento che si possa fare. Oggi aiuto le imprese a migliorare la gestione con il duplice obiettivo di aumentare l'efficienza e la redditività del personale. Tutto questo attraverso una serie di servizi che si fondano sull'approccio dell'aggregatore aziendale».

Cosa rappresenta il personale in un'azienda?

«È il valore primario di un'azienda, la risorsa più importante. Se un'azienda non valorizza le risorse umane, sarà una struttura che sopravviverà ma difficilmente avrà una grande espansione. Anche tra le aziende più tecnologiche, quelle che raggiungono più successo sono quelle che valorizzano le persone. Il personale è senza dubbio la voce di spesa più significativa del bilancio, ma anche la più

determinante per il successo aziendale. Considerarlo solo come un costo da tagliare è un errore strategico: le persone sono l'elemento che trasforma le risorse in risultati, l'investimento più importante su cui costruire il futuro dell'impresa».

Che ruolo svolge l'aggregatore aziendale?

«L'aggregatore è quella figura professionale, esterna all'azienda, che mette in diretto contatto le figure apicali con le figure sottostanti, per cercare di capire

Giuseppe Ligotti, consulente aziendale



quelli che sono gli effettivi bisogni, necessità e condizioni (di lavoro, familiari, personali), per comprendere i reali bisogni delle persone che lavorano all'interno delle strutture aziendali. L'aggregatore deve essere capace di mettere in contatto figure che all'interno dell'azienda non si incontrano mai».

Il suo metodo, basato sul concetto di aggregatore aziendale, in cosa consiste?

«È un modello innovativo che supera la visione frammentata delle funzioni d'impresa per favorire un sistema integrato, dove persone, processi e obiettivi si muovono in sinergia. Ogni azienda è un organismo complesso – la sua efficienza dipende dalla capacità di far dialogare le diverse aree interne. L'aggregatore aziendale permette di ottimizzare i flussi di lavoro e ridurre gli sprechi organizzativi; migliorare la comunicazione interna e la collaborazione tra reparti; analizzare in modo puntuale costi e performance del personale, sviluppare politiche di valorizzazione e crescita professionale dei dipendenti, con il chiaro obiettivo di trasformare la gestione del personale da costo a leva strategica di redditività e sviluppo. Il mio metodo permette di ottenere riduzione dei costi (soprattutto quelli non previsti come i contenziosi) e aumento delle performance: per ottenere tali obiettivi punto innanzitutto a facilitare lo scambio di informazioni all'interno dell'azienda, aumentare la conoscenza reciproca dei diversi attori aziendali, coinvolgere il personale per renderlo più responsabile e motivato».

Quali soluzioni offre?

«Ogni impresa ha le proprie peculiarità: per questo offro soluzioni personalizzate, costruite sulla base dei bisogni reali di ciascuna organizzazione e dei lavoratori. Siccome ogni azienda è composta da persone e le persone sono tutte differenti tra loro, non può esserci un intervento uguale all'altro. L'obiettivo non è solo migliorare i numeri di bilancio, ma favorire una crescita duratura e armonica, in cui persone e risultati procedano nella stessa direzione. La mia consulenza si fonda su ascolto, analisi e pragmatismo: ogni proposta è calibrata sulle esigenze specifiche dell'organizzazione, con risultati concreti e misurabili nel tempo».

• Cristiana Golfarelli

EFFICIENZA E REDDITIVITÀ

Il personale ben gestito è sinonimo di efficienza, ma anche di redditività. Quando ogni risorsa è impiegata nel modo giusto, con obiettivi chiari e strumenti adeguati, l'azienda riesce a generare valore sia economico che umano.

Attraverso un'analisi accurata e interventi mirati, è possibile ridurre i costi superflui senza compromettere la qualità, migliorando al contempo la produttività e il benessere dei collaboratori.

LA MISSION

Sostenere le imprese nella crescita e nello sviluppo, ottimizzando l'impiego della risorsa più importante: il personale, rendendolo più motivato, efficiente e profittevole

La progressiva irrilevanza dell'elemento tempo

L'estensione e il coordinamento dell'orario settimanale sono vincoli «del secolo scorso» in un mercato dove peraltro, osserva Pietro Ichino, sale la percentuale di lavoratori che possono permettersi di scegliere l'impresa e non viceversa



Pietro Ichino, professore di diritto del lavoro nell'Università degli studi di Milano



Sia per la misurazione della produttività, sia per il suo inserimento nell'organizzazione aziendale, ottenuto sempre più diffusamente per mezzo di strumenti informatici e telematici, «oggi il tempo ha perso valore nel mondo del lavoro». È questo il mutamento di maggior rilievo che Pietro Ichino coglie mettendo a confronto lo scenario odierno con quello del secolo passato, dove «il lavoro dipendente si caratterizzava innanzitutto per essere misurato sulla base della sua estensione temporale». Oltre che, aggiunge il professore giuslavorista, «per essere integrato nell'organizzazione aziendale attraverso il vincolo del coordinamento temporale, cioè del lavorare tutti nello stesso orario»

Ne consegue che?

«Se ci riferiamo al modo in cui si lavora, ne consegue che la distinzione tra lavoro subordinato e autonomo è sempre meno

netta, proprio per via di questa progressiva irrilevanza dell'elemento tempo. Mi riferisco, ovviamente, soprattutto al lavoro che ha per oggetto flussi di informazioni, non al lavoro manuale».

Se invece ci riferiamo al mercato del lavoro, cosa è cambiato tra questo secolo e il precedente?

«È cambiato il paradigma fondamentale del mercato del lavoro, che non è più soltanto il luogo nel quale l'imprenditore seleziona e ingaggia i propri collaboratori, ma è sempre di più anche il luogo dove sono le persone che vivono del proprio lavoro a scegliere l'impresa, avendo una possibilità di scelta più o meno ampia tra diverse alternative. La domanda di lavoro espressa dalle imprese oggi in Italia resta per larga parte insoddisfatta per carenza dell'offerta: quando le imprese cercano persone da assumere, in un caso su due attendono mesi prima di riuscire a coprire la posizione. Il lavoratore che

può scegliere è un lavoratore contrattualmente più forte; il problema è che c'è ancora una fascia di lavoratori che non sono in grado di scegliere».

Come incide questo rovesciamento del paradigma sulla sua idea della flexicurity?

«È sempre più indispensabile una rete capillare di servizi efficaci al mercato del lavoro: orientamento scolastico e professionale; formazione mirata agli sbocchi occupazionali effettivamente esistenti e la cui efficacia sia monitorata in modo sistematico; informazione analitica su domanda e offerta esistenti; assistenza intensiva a chi ha maggiori difficoltà a districarsi nel mercato del lavoro; assistenza anche alla mobilità geografica delle persone e delle famiglie, perché chi è più mobile ha più libertà effettiva di scelta e dunque maggiore forza contrattuale. È ancora una questione di politiche attive del lavoro, sulle quali l'Italia è molto indietro rispetto al centro e al nord-Europa».

In alcuni Paesi, di cui diversi europei, si sta sperimentando il modello della settimana corta. In Italia, come e dove potrebbe funzionare?

«La settimana lavorativa di quattro giorni è già sperimentata anche in Italia. È un modello di organizzazione del lavoro che può soddisfare esigenze diverse, sia dal lato

delle imprese sia da quello dei lavoratori. Ma forse, proprio per la perdita di peso che il tempo ha nell'organizzazione del lavoro di cui si parlava, quello della distribuzione dell'orario settimanale è un tema destinato a perdere anch'esso un po' del rilievo che ha avuto in passato. In ogni caso, è importante che su questa materia sia la contrattazione, soprattutto quella aziendale e individuale, a svolgere il ruolo decisivo».

Che impatto avrà l'avvento dell'la sul mercato del lavoro e sul modo di lavorare?

«Come tutte le rivoluzioni tecnologiche precedenti, anche questa farà sparire molti mestieri oggi svolti dalle persone, ma ne potenzierà molti e ne farà nascere molti altri. Il problema è che li potenzierà o li farà nascere solo là dove il sistema dell'istruzione e quello della formazione professionale sapranno adeguarsi al nuovo contesto. È anche qui questione di politiche attive del lavoro efficaci».

Il Senato ha approvato definitivamente la legge-delega sulla disciplina degli standard retributivi. Qual è il suo giudizio su questo provvedimento?

«In tema di minimum wage la legge prevede che "per i settori non coperti da contrattazione collettiva", o per quelli il cui contratto collettivo sia scaduto senza essere rinnovato, il ministero del Lavoro stabilisca in via provvisoria il trattamento economico complessivo minimo dovuto ai lavoratori. È un passo avanti non da poco. La parte della legge-delega sulla selezione del contratto collettivo applicabile è invece quella che mi lascia più perplesso».

Quale può essere l'effetto pratico della nuova norma sul salario minimo?

«La nuova disposizione consente ora, a ben vedere, l'introduzione di un minimum wage di settore stabilito in via sussidiaria dal governo non solo in tutti i casi - assai frequenti - di pesante ritardo nel rinnovo di un contratto collettivo, ma, se si intende il termine "copertura" come sinonimo di "protezione adeguata", anche nei casi in cui il governo ritenga che il minimo stabilito dal contratto collettivo applicato non soddisfi il principio sancito dall'articolo 36 della Costituzione. Può essere questo un modo per evitare che il solo rimedio alle disfunzioni del sistema delle relazioni industriali sia il regime di "supplenza giudiziaria"».

• Gaetano Gemiti

LA CARENZA DELL'OFFERTA

La domanda di lavoro espressa dalle imprese oggi in Italia resta per larga parte insoddisfatta: quando le imprese cercano persone da assumere, in un caso su due attendono mesi prima di riuscire a coprire la posizione

T+TISSOT
FOCUS FORWARD



TISSOT T-TOUCH CONNECT SPORT

Un traguardo importante

Ripercorriamo le tappe salienti di un viaggio, che dura da cento anni, sulla cresta dell'innovazione, che ha sancito il protagonismo nel campo del diritto del lavoro dello studio Toffoletto De Luca Tamajo

Una storia di innovazione e rigore professionale, che ha accompagnato generazioni di aziende in ogni fase di trasformazione. La racconta esattamente da cent'anni Toffoletto De Luca Tamajo, eminente studio legale che, voltandosi indietro, vede le orme lasciate nel panorama italiano del diritto del lavoro. Attraversando la nascita della contrattazione collettiva, le prime leggi sul lavoro degli anni Venti (orario, contratto di impiego, legge sindacale), fino ad arrivare allo Statuto dei lavoratori e alle più recenti riforme del mercato occupazionale. «Il 2025 - sottolinea il managing partner Franco Toffoletto - rappresenta un traguardo importante per la nostra attività. È un secolo che ha visto nascere il diritto del lavoro e cambiare profondamente il mondo delle relazioni industriali, la struttura delle imprese e la società stessa».

E voi che standing avete maturato arrivando a questo rotondo anniversario?

«Oggi siamo uno dei principali studi italiani nel diritto del lavoro, fiscale e nella consulenza per le risorse umane. Con una forte vocazione internazionale e una costante attenzione all'innovazione tecnologica e organizzativa che ci ha consentito di formare un importante numero di professionisti di altissimo valore».

Le aziende si trovano di fronte a nuove sfide, dall'evoluzione della normativa sul lavoro ibrido alla mobilità globale. Quali soluzioni proponete come studio per guidarle lungo questi sentieri?

«Il nostro obiettivo è accompagnarle in questo cambiamento, aiutandole a mantenere competitività e sostenibilità, senza perdere di vista il benessere delle persone. La

Franco Toffoletto, managing partner di Toffoletto De Luca Tamajo



LO IUS LABORIS

È oggi la più grande alleanza globale, con oltre 1.500 professionisti in 56 Paesi. Un punto di riferimento solido e affidabile per gestire ogni aspetto legato all'occupazione e alle risorse umane, con una visione integrata e una presenza capillare a livello globale

nostra consulenza integra rigore giuridico e comprensione delle dinamiche aziendali, supportando le aziende su temi cruciali come l'attuazione delle direttive europee, la gestione del lavoro su scala internazionale, la flessibilità dei rapporti e la tutela dei dati. Un approccio innovativo che si traduce in soluzioni concrete e su misura per le sfide del lavoro di oggi. L'integrazione tra le diverse professioni (avvocati, consulenti del lavoro e commercialisti) ci consente di offrire alle aziende prodotti innovativi, che creano valore per l'impresa».

Da almeno 30 anni investite in digitalizzazione, ideando strumenti come Easylex. Oggi che ci affacciamo all'era dell'Intelligenza Artificiale, come vi state organizzando per governarla?

«Già dagli anni 80 abbiamo investito nella digitalizzazione del processo produttivo, dell'organizzazione e del knowledge management. Grazie soprattutto all'analisi dei processi, continuiamo a sviluppare innovazioni che aumentano la capacità di risposta ai bisogni dei clienti, al controllo di gestione e di qualità di processo e prodotto. Sull'intelligenza artificiale ci muoviamo con cautela: ne conosciamo le potenzialità e il

valore come supporto nell'operatività, ma nella nostra professione ciò che conta sono qualità e conoscenza. Oltre al tema cruciale della riservatezza, che impone limiti rigorosi al suo impiego. Abbiamo consapevolmente deciso di non essere early adopter: d'altra parte i nostri sistemi di Ai sono stati progettati all'inizio degli anni 2000 e funzionano ancora benissimo».

Trasparenza salariale e settimana corta sono due traiettorie che bussano all'orizzonte della disciplina giuslavoristica. Che sviluppi prevedete sul versante dei contratti e come aiuterete le aziende a prevenirli o dirimerli?

«La trasparenza salariale e la riduzione dell'orario di lavoro richiedono un adattamento dei modelli tradizionali di organizzazione e retribuzione. Le imprese dovranno affrontare una maggior richiesta di accountability, la revisione dei sistemi premianti e nuove forme di flessibilità. Per questo le supportiamo sia nel prepararsi alla norma - ancora non recepita in Italia - sia nel mitigare i rischi attraverso audit interni, strumenti di welfare personalizzati e politiche Hr coerenti con le direttive europee. Questi obblighi normativi possono essere trasformati in leve di attrattiva e di reputazione, rafforzando la fiducia dei lavoratori e la competitività dell'azienda. Il nostro software Futuhro 2, per la gestione del capitale umano in azienda, sarà già pronto per l'implementazione delle direttive dal prossimo gennaio».

tività e di reputazione, rafforzando la fiducia dei lavoratori e la competitività dell'azienda. Il nostro software Futuhro 2, per la gestione del capitale umano in azienda, sarà già pronto per l'implementazione delle direttive dal prossimo gennaio».

Oltre all'assistenza legale, il vostro studio offre consulenza fiscale e Hr in materia di lavoro. In che modo questa integrazione di competenze si traduce in valore per i clienti?

«Da diversi anni abbiamo sviluppato un modello di consulenza integrata che unisce competenza legale a conoscenze approfondite in materia fiscale del lavoro e gestione delle risorse umane e payroll. Quest'ultima funzione è stata efficientata con lo sviluppo della versione 1.8 del software Futuhro 2, che digitalizza tutto il flusso tra il cliente e il nostro studio. Supportiamo i clienti nello sviluppo di politiche organizzative efficaci, nella gestione delle risorse e nella valutazione delle scelte strategiche, con un approccio che coniuga rigore normativo e business vision. Questa prospettiva integrata ci consente di supportare le direzioni strategiche delle aziende non solo nella gestione del rischio legale,

ma anche nella progettazione di modelli di lavoro più efficienti, equilibrati e sostenibili nel tempo».

Assieme ad altri colleghi europei è tra i fondatori di Ius Laboris, che riunisce esperti giuslavoristi di oltre 50 Paesi. Come funziona questa alleanza e che dimensione conferisce all'assistenza legale in materia?

«Nel 2001, insieme ad altri quattro colleghi europei, abbiamo fondato Ius Laboris, oggi la più grande alleanza globale, con oltre 1.500 professionisti in 56 Paesi. Grazie a questa alleanza, collaboriamo quotidianamente con professionisti di tutto il mondo, condividendo competenze, strumenti e best practice. Questo approccio ci permette di offrire ai clienti un'assistenza legale di alto livello in qualsiasi giurisdizione e assistere le aziende italiane nel loro percorso di crescita internazionale. Per le aziende multinazionali e per quelle locali che operano a livello internazionale, Ius Laboris rappresenta un punto di riferimento solido e affidabile per gestire ogni aspetto legato all'occupazione e alle risorse umane con una visione integrata e una presenza capillare a livello globale». • **Gaetano Gemiti**

Il potere della pianificazione fiscale

Salvatore Iadevaia spiega come una corretta pianificazione fiscale possa diventare uno strumento strategico per imprese e professionisti, trasformando un obbligo in un'opportunità di crescita e solidità economica

Per molti imprenditori e professionisti, le tasse rappresentano uno dei principali ostacoli alla crescita e alla serenità economica. Spesso vengono percepite come un peso inevitabile, una voce di costo da subire piuttosto che da gestire. Tuttavia, come sottolinea Salvatore Iadevaia, commercialista esperto in consulenza aziendale, che esercita a Cagliari e che ha fatto della pianificazione fiscale la sua cifra distintiva, «non si tratta di compilare dichiarazioni, ma di accompagnare le persone a fare scelte consapevoli e strategiche. Il segreto non è combattere le tasse, ma imparare a pianificarle. Una corretta pianificazione fiscale può infatti trasformare un apparente problema in una vera e propria strategia di sviluppo».

In Italia, ogni anno, la parola "fisco" genera ansia e incertezza tra imprenditori, professionisti e famiglie. Il sistema tributario, complesso e in continua evoluzione, spesso viene percepito come una barriera piuttosto che come un alleato. Eppure, secondo Iadevaia, le tasse non sono solo un peso, ma uno strumento da conoscere e pianificare.

A suo avviso quanto conta la pianificazione?

«Molti imprenditori arrivano da noi solo quando il problema è già esploso. Magari hanno fatto un investimento importante senza considerare il peso fiscale, oppure hanno perso agevolazioni a cui avrebbero avuto diritto. Con la pianificazione, invece, ogni scelta viene valutata in anticipo: questo significa trasformare l'incertezza in serenità».

La fiscalità non è fatta di soli obblighi, quali opportunità nasconde?

«La fiscalità non deve essere vissuta solo come un insieme di adempimenti burocratici. Oggi esistono decine di strumenti utili: bonus, incentivi, regimi agevolati, crediti d'imposta. Se si conoscono e si applicano nel modo giusto, si riesce a rafforzare l'impresa. Ma serve programmazione:

Salvatore Iadevaia, dottore commercialista



UNA GESTIONE ATTENTA E PROGRAMMATA

In questo modo si possono anticipare gli effetti delle imposte, scegliere le soluzioni più vantaggiose e reinvestire le risorse risparmiate nella crescita dell'attività

senza, queste opportunità restano lettera morta».

Ci può fare un esempio concreto?

«Una piccola azienda che decide di digitalizzarsi può sfruttare crediti d'imposta per i beni 4.0, formazione agevolata e contributi regionali. Se non pianifica, rischia di comprare i macchinari e scoprire dopo che non ha i requisiti per l'agevolazione. Con la pianificazione, invece, il beneficio diventa parte integrante della strategia di crescita. Pianificazione non significa cercare scorciatoie o "pagare meno tasse a tutti i costi". Si tratta di pagare il giusto, con strumenti legali e trasparenti. Pianificare vuole dire programmare i flussi di cassa, scegliere la forma societaria più adatta, valutare operazioni straordinarie come fusioni o trasformazioni e persino pensare al passaggio ge-

nerazionale. È un lavoro che dà stabilità all'azienda e serenità alla famiglia».

La tecnologia può essere un alleato?

«La tecnologia sta rivoluzionando anche questo settore. Oggi possiamo simulare scenari fiscali in tempo reale. Per esempio: cosa succede se trasformo la mia società di persone in una Srl? O se investo in ricerca e sviluppo? I software ci danno i numeri, ma il valore del commercialista sta nell'interpretarli, spiegare i rischi e costruire una strategia su misura».

Quali sono gli errori più comuni?

«Tre in particolare. Il primo è sottovalutare l'impatto fiscale di un'operazione importante. Il secondo è non sfruttare agevolazioni disponibili, spesso per mancanza di informazioni. Il terzo è arrivare dal

commercialista "a cose fatte", quando non si può più intervenire. Per questo dico che la pianificazione è come un check-up: meglio farlo prima che il problema diventi irreversibile».

Come vede il futuro del commercialista?

«Sarà sempre meno burocrate e sempre più consulente strategico. I software faranno gran parte del lavoro ripetitivo, ma le competenze di analisi, l'empatia e la capacità di visione non le sostituirà nessuna macchina. Io vedo il commercialista come un coach d'impresa, capace di affiancare gli imprenditori nelle scelte che contano».

Pianificazione fiscale, in sintesi, cosa significa?

«La pianificazione fiscale non è evasione né elusione, ma ottimizzazione: significa conoscere e utilizzare in modo consapevole le norme fiscali per ridurre il carico tributario nel rispetto della legge. Attraverso una gestione attenta e programmata, è possibile anticipare gli effetti delle imposte, scegliere le soluzioni più vantaggiose e reinvestire le risorse risparmiate nella crescita dell'attività. La pianificazione fiscale non è un costo: è l'assicurazione che trasforma l'incertezza in strategia». • BG

I CONSIGLI DEL PROFESSIONISTA

La normativa fiscale è complessa e in continua evoluzione. Per questo, affidarsi a un consulente esperto significa poter contare su un approccio personalizzato e aggiornato, costruito sulle specifiche esigenze di ogni impresa. La pianificazione non si improvvisa: è il risultato di analisi, conoscenza e visione strategica. Salvatore Iadevaia dà alcuni consigli per pianificare al meglio la gestione delle tasse: «Non aspettare l'ultimo minuto: pianificare a dicembre è già tardi: la strategia va costruita durante l'anno. Conoscere le agevolazioni disponibili: ogni settore ha bonus e crediti specifici, informarsi è il primo passo per sfruttarli. Scegliere la forma giuridica giusta: una società di persone o di capitali cambia completamente l'impatto fiscale. Usare la tecnologia: simulazioni e software aiutano a prevedere scenari, ma servono competenze per interpretarli. Considerare il futuro, non solo il presente: la pianificazione non è solo ridurre le imposte di quest'anno, ma costruire stabilità a lungo termine».

Il lavoro come passione autentica

Battersi fino in fondo per vincere. A questa filosofia si ispira la vita forense e sportiva di Salvatore Trifirò, che in 93 anni non ha mai smesso di fare, costruire, correre. «La vera sorgente è la testa: lì nasce la forza di affrontare ogni momento della nostra vita»

Al lavoro come nello sport, praticato prima in veste di armatore in mare e negli ultimi anni come velocista medagliato sui circuiti di atletica, non vuole saperne di riposarsi. Classe 1932, ma con tempra e vigoria fisica da Millennials, Salvatore Trifirò è il miglior allievo della nobile scuola di pensiero dove si insegna che «la vita non si misura in anni». Casomai in esperienze e bagaglio non solo professionale accumulato in 70 anni, trattando una miriade di cause e avendo sempre di mira la conciliazione delle controversie prima ancora dei giudizi. «Le questioni giuslavoristiche hanno sempre un posto centrale» spiega l'avvocato- perché dietro ogni controversia c'è una storia umana che ci accomuna. E dove c'è umanità c'è la vita vera, quella che ci lega tutti al di là dei ruoli e delle professioni».

E quella di cui lei è il primo ambasciatore, ogni giorno dentro e fuori dal suo studio. Da quale misteriosa "sorgente" attinge tutta questa energia?

«Per me il lavoro è sempre stato un piacere, una passione autentica, non dissimile dallo sport. La vera sorgente è la testa: è lì che nasce la forza di affrontare ogni momento della nostra vita. L'età anagrafica non ha alcuna importanza: ciò che conta davvero è quello che uno sente dentro di sé, la voglia di continuare a fare, a costruire. In una parola, a vivere. Avere sempre nuovi progetti, non mollare mai è il segreto».

Molti casi giudiziari che ha seguito hanno avuto un'eco nazionale. Quali hanno contribuito a ridisegnare alcuni fondamenti della dottrina del lavoro in Italia?

«Sì, tanti casi giudiziari che ho seguito hanno contribuito alla realizzazione del diritto vivente. Così, ad esempio, il princi-



pio secondo il quale qualsiasi prestazione lavorativa può formare oggetto tanto di lavoro autonomo quanto di lavoro subordinato, aprendo la strada a nuove forme organizzative d'impresa, come quella che portò alla nascita dei pony express. La reintegrazione nel posto di lavoro per "equivalente"».

Tra i tanti, quale occupa un posto speciale nel suo cuore?

«Un posto speciale è occupato dalla causa su cui è stato scritto addirittura un libro e sono stati fatti seminari giuridici. Ovvero, quella che consiglia di proporre a Federmeccanica contro la Federazione lavoratori metalmeccanici e nella quale chiesi che venisse inibito alla FLM di organizzare scioperi illegittimi. Intesi come agitazioni

che possano compromettere la capacità produttiva finale dell'azienda e si concreti in comportamenti violenti dannosi per l'incolumità delle persone o lesivi dei diritti altrui».

Ha iniziato l'attività forense quando in Italia non era ancora comparso il primo computer, oggi siamo all'intelligenza artificiale. Come ha visto cambiare la professione con la tecnologia e qual è il suo rapporto personale con essa?

«La tecnologia ha reso il lavoro dell'avvocato più celere ed efficiente, grazie anche all'intelligenza artificiale se correttamente utilizzata. È però fondamentale ricordare che di tratta di un supporto, non di un sostituto: ogni risultato deve essere sottoposto al controllo critico dell'avvocato. È la fantasia giuridica, la capacità di leggere e interpretare le sfumature dei casi concreti, che consente all'avvocato di guidare e, in un certo senso, insegnare all'intelligenza artificiale come affrontare i problemi più complessi».

In un contesto lavorativo che punta a valorizzare il cosiddetto work-balance, anche in Italia si inizia a parlare di setti-

mana corta. Quanto la vede nelle corde nostre aziende e cosa manca perché diventi realtà?

«La settimana corta è un tema che riflette l'evoluzione dei tempi, ma la sua applicazione richiede equilibrio e realismo. Nelle aziende, la riduzione dell'orario di lavoro può funzionare solo se accompagnata da un'effettiva riorganizzazione dei processi e da una cultura manageriale orientata ai risultati, non alla presenza. Serve una riflessione seria sulla produttività, sui costi e sulla sostenibilità per imprese e lavoratori. Solo quando il principio del "lavorare meglio" prevarrà su quello del "lavorare di più", la settimana corta potrà trovare spazio concreto anche nel nostro tessuto produttivo».

Lo studio di cui è fondatore oggi annovera oltre 80 collaboratori specializzati in più aree di practice. Quale lascito professionale e umano spera che possano apprendere dalla sua esperienza e tramandare in futuro?

«Non è necessario alcun lascito professionale perché i collaboratori dello Studio- e io con loro- viviamo giorno per giorno la nostra vita professionale seguendo questo insegnamento: se è possibile trovare un accordo. Se non lo è, battersi fino in fondo per vincere». • **Gaetano Gemitì**

Salvatore Trifirò, avvocato giuslavorista



LA SETTIMANA CORTA

La riduzione dell'orario di lavoro può funzionare solo se accompagnata da un'effettiva riorganizzazione dei processi e da una cultura manageriale orientata ai risultati, non alla presenza. Potrà trovare spazio solo quando il principio del "lavorare meglio" prevarrà su quello del "lavorare di più"



Un partner al fianco delle aziende che vogliono crescere

Cosmo Impresa offre alle Pmi soluzioni su misura per ottenere finanziamenti, agevolazioni fiscali e incentivi pubblici, ottimizzando le risorse e migliorando la competitività delle aziende. Ne parliamo con l'amministratore delegato Cinzia Gigli

Il mondo imprenditoriale oggi è sempre più complesso, in costante trasformazione e spesso ostacolato da vincoli normativi, finanziari e organizzativi. In un contesto economico in continua evoluzione, caratterizzato da un'ampia gamma di bandi, incentivi e strumenti di supporto pubblico agli investimenti, molte imprese si trovano a non disporre delle competenze tecniche e dell'esperienza necessarie per orientarsi efficacemente tra le varie possibilità di accesso ai finanziamenti. Ecco perché diventa importante affidarsi a realtà come Cosmo Impresa, una società di consulenza specializzata che affianca le imprese in tutti gli aspetti strategici, operativi e normativi necessari per crescere in modo solido, strutturato e conforme alla legge. In particolare, supporta le aziende con consulenze puntuali e qualificate su tematiche quali la finanza agevolata, la formazione, le certificazioni Iso, le normative sulla privacy, la sicurezza alimentare e sui luoghi di lavoro. Cosmo Im-

Cinzia Gigli, amministratore delegato di Cosmo Impresa



presa, guidata dalla grande esperienza e professionalità di Cinzia Gigli, opera in tutta Italia supportando aziende di ogni settore e dimensione nell'individuazione delle migliori opportunità di sviluppo e nella costruzione di un sistema aziendale efficiente, sicuro e conforme.

Qual è la vostra mission?

«La nostra mission è fornire alle aziende gli strumenti adatti a sviluppare un efficace sistema di gestione aziendale, trasformando adempimenti e obblighi normativi in strumenti di crescita. Offriamo una consulenza strategica a 360 gradi, altamente qualificata e personalizzata, studiata ad hoc per individuare le soluzioni agevolative più vantaggiose per ogni singola realtà imprenditoriale e capaci di adattarsi ai cambiamenti normativi, tecnologici e di mercato. Aiutiamo i nostri clienti ad adempiere a tutti gli obblighi di legge e a trovare le soluzioni più vincenti in rapporto ai loro piani e alle loro esigenze. Offriamo consulenze qualificate in ambito di finanza agevolata, sicurezza sul lavoro, sicurezza alimentare, normativa privacy e formazione, puntando sull'adozione di modelli organizzativi efficaci e su una costante ricerca della qualità».

Come si sviluppa il vostro approccio consulenziale?

«Cosmo Impresa nasce per accompagnare aziende, professionisti ed enti pubblici nel loro percorso verso l'innovazione, la competitività e la conformità normativa. Il nostro modello di lavoro si basa su un percorso condiviso con il cliente, che parte da un'analisi accurata del contesto aziendale e si traduce in un piano operativo chiaro, efficace e sostenibile nel tempo. Ogni intervento è costruito su misura: le soluzioni non sono mai standard, ma pensate per rispondere in modo puntuale agli obiettivi dell'impresa. La consulenza si svolge attraverso incontri, briefing tecnici, sopralluoghi, audit e continua con una fase di assistenza, monitoraggio e aggiornamento costante. Con un ap-



CERTIFICAZIONI

Affianchiamo le aziende nell'implementazione, revisione e mantenimento dei principali standard Iso, offrendo consulenza tecnica, formazione operativa e supporto documentale completo

proccio multidisciplinare e una forte verticalizzazione nei settori strategici dell'economia — impresa, agricoltura, sport, formazione e finanza — ci proponiamo come unico interlocutore per affrontare le sfide del mercato e cogliere le migliori opportunità».

Che vantaggi porta alle imprese un servizio di gestione integrata?

«Un programma di gestione integrato permette di controllare molti aspetti dell'organizzazione aziendale, tra cui riduzione dei costi, incremento della qualità dei servizi, contenimento dell'impatto ambientale, in un unico sistema operativo. Realizzare sistemi integrati è conveniente poiché consente una sostanziale semplificazione delle prassi aziendali e una sensibile riduzione dei costi. Noi offriamo un sistema di servizi integrati personalizzati, pensato per accompagnare le aziende lungo tutto il loro ciclo di vita, dalla nascita allo sviluppo, fino alla piena maturazione. Il nostro approccio, però, non si limita all'adempimento formale, ma punta alla creazione di valore reale offrendo strumenti e soluzioni che migliorano la competitività, ottimizzano i processi interni e permettono di accedere a risorse strategiche».

Il vostro core business è la finanza agevolata, a tal proposito che cosa si intende

per finanza agevolata?

«Con il termine finanza agevolata si intendono tutti gli strumenti finanziari e fiscali messi a disposizione dal legislatore per sostenere le imprese nella realizzazione di nuovi progetti. Parliamo di fondi strutturali europei, bandi nazionali, agevolazioni regionali, crediti d'imposta e finanziamenti agevolati. L'accesso a queste risorse può rappresentare un'occasione strategica per avviare nuovi investimenti, potenziare la competitività aziendale, ridurre i costi dei progetti già in programma, stimolare l'innovazione e la transizione digitale ed ecologica. Noi guidiamo i clienti in ogni fase di questo processo, fornendo consulenza qualificata in finanza agevolata, con l'obiettivo di ottenere i massimi benefici per la loro attività, evitando errori e dispersioni burocratiche».

Qual è concretamente il supporto che date alle imprese per accedere alle misure di finanza agevolata?

«Offriamo un supporto completo per l'accesso a numerose misure di finanza agevolata, accompagnando le imprese, passo dopo passo, in ogni fase del percorso e in base alle loro esigenze. Selezioniamo i migliori bandi perché i nostri clienti possano avere accesso a fondi adeguati a finanziare le loro attività. Portiamo avanti tutto l'iter di

EVENTI BUSINESS

Cosmo Impresa supporta le aziende anche nell'organizzazione di particolari eventi business, come team building aziendali, convention e meeting aziendali, open day e inaugurazioni di workshop e seminari formativi, che offrono un'opportunità strategica per rafforzare l'identità del brand, consolidare i rapporti interni, acquisire nuovi clienti e generare visibilità positiva.

Cosmo Impresa affianca le aziende nella progettazione e gestione completa di eventi business, curandone ogni fase con approccio consulenziale, attenzione al dettaglio e massima efficienza operativa.

acquisizione dell'agevolazione fino all'ottenimento del contributo desiderato e alla produzione della dovuta rendicontazione. Tra le opportunità più rilevanti rientrano il credito d'imposta per ricerche sviluppo, innovazione e design, gli incentivi legati alla transizione 4.0 e alla Nuova Sabatini, i bandi regionali, provinciali e nazionali, oltre al Piano di sviluppo rurale dedicato alle imprese agricole. Sosteniamo anche progetti di internazionalizzazione d'impresa, programmi europei e iniziative di alternanza scuola lavoro, insieme a misure per la transizione ecologica ed energetica, come la transizione 5.0. Ci occupiamo di ogni dettaglio, garantendo massima affidabilità nella gestione dei progetti e nei rapporti con gli enti finanziatori».

Per quello che riguarda la privacy e la protezione dei dati che servizi offrite alle imprese?

«Il trattamento dei dati personali è oggi uno degli aspetti più delicati della gestione aziendale. Infatti il regolamento europeo 2016/679 (Gdpr) impone alle imprese obblighi stringenti in termini di trasparenza, tracciabilità e sicurezza. È importante tutelare anche i dati dei dipendenti perché sono i primi che possono fare una segnalazione. Il garante può infliggere una sanzione a chi non è adeguato con la normativa del Gdpr che può arrivare ad un 4 per cento del suo fatturato.

Nel Gdpr inseriamo anche tutto l'aspetto legato alla videosorveglianza. Cosmo Impresa offre un servizio di adeguamento e assi-



stenza continua per garantire la piena conformità normativa e ridurre rischi legati a sanzioni, perdita di dati o responsabilità dirette. Il rispetto del Gdpr non si limita alla semplice predisposizione dei documenti, ma richiede la loro corretta implementazione e un aggiornamento costante. Per questo forniamo e gestiamo tutta la documentazione necessaria: nomine e lettere di incarico, informative consensi, il registro dei trattamenti, le valutazioni di impatto quando richieste e la documentazione di designazione dei responsabili esterni. Ogni documento è redatto in piena conformità normativa e per-

APPROCCIO MULTIDISCIPLINARE

Con una forte verticalizzazione nei settori strategici dell'economia, impresa, agricoltura, sport, formazione e finanza, ci proponiamo come unico interlocutore per affrontare le sfide del mercato e cogliere le migliori opportunità

sonalizzato in base alle caratteristiche del settore e alle attività specifiche dell'azienda».

Accompagnate le aziende anche nel percorso che serve per ottenere le certificazioni?

«Affianchiamo le aziende nell'implementazione, revisione e mantenimento dei principali standard Iso, offrendo consulenza tecnica, formazione operativa e supporto documentale completo.

Tra cui Iso 9001:2015 sistemi di gestione per la qualità; Iso 45001:2018 sistemi di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro; Iso 14001:2015 sistemi di gestione ambientale; Iso 5000:2018 sistemi di gestione dell'energia. Oggi poi è sempre più richiesta la certificazione per la parità di genere. Grazie a un approccio integrato, accompagniamo le imprese nella creazione di modelli gestionali più efficienti, riducendo costi e duplicazioni e migliorando immagine e reputazione.

Cosmo Impresa supporta le aziende nella progettazione, adozione e implementazione del Modello 231».

Perché è importante adottare il Modello 231?

«Cosmo Impresa supporta le aziende nell'adottare il Modello 231, non solo perché per molte aziende è obbligatorio, ma anche con l'obiettivo di prevenire i reati, ridurre i rischi e promuovere una cultura aziendale orientata alla legalità e all'etica. L'adozione di un Modello 231 efficace rappresenta infatti un'esimente dalla responsabilità penale dell'impresa in caso di reati commessi da soggetti apicali o sottoposti, ma non solo: è anche uno strumento strategico che migliora l'immagine aziendale, rafforza le relazioni con clienti, fornitori e Pubblica amministrazione e costituisce un vantaggio competitivo nel-

la partecipazione a gare e bandi. Noi accompagniamo l'azienda in ogni fase del percorso, a partire dall'analisi preliminare e dalla mappatura dei processi sensibili, passando per la valutazione dei rischi e dei presidi di controllo esistenti, fino alla redazione del modello organizzativo completo».

Come tutelate il settore dell'agricoltura?

«Cosmo Agricoltura offre strumenti concreti per fare crescere le aziende agricole. Nella consapevolezza che il settore agricolo è uno dei più strategici e al tempo stesso più complessi, soggetto a vincoli normativi, cicli produttivi stagionali e sfide ambientali, offriamo un supporto mirato alle imprese agricole, accompagnandole nell'accesso a bandi, finanziamenti e strumenti di sviluppo rurale, con un servizio tecnico e amministrativo completo. Grazie a una profonda conoscenza dei meccanismi pubblici di finanziamento, supportiamo le aziende agricole nell'accesso ai fondi messi a disposizione da Psr (Piano Sviluppo Rurale) e ad altri strumenti di sostegno; bandi regionali e nazionali per il settore primario; misure per investimenti strutturali, giovani agricoltori, agricoltura biologica, innovazione digitalizzazione. Offriamo supporto completo nella valutazione dei progetti, attraverso l'analisi di fattibilità economico-finanziaria, la predisposizione di business plan e piani aziendali. Forniamo inoltre assistenza nei rapporti con enti pubblici e istituti di credito, oltre a un supporto documentale e normativo in ambito ambientale, sicurezza e qualità. Inoltre, nel mondo agricolo la sicurezza sul lavoro è importantissima, si verificano infatti moltissimi incidenti causati dall'utilizzo improprio dei mezzi. Noi supportiamo le imprese facendo anche formazione mirata all'aspetto della sicurezza». • **Cristiana Golfarelli**



SERVIZI DEDICATI ALLO SPORT

Cosmo Impresa supporta le realtà sportive nella partecipazione a bandi pubblici e programmi di finanziamento dedicati allo sviluppo dell'impiantistica sportiva, all'acquisto di attrezzature, all'inclusione sociale e all'accessibilità. Grazie a Cosmo Impresa, le organizzazioni sportive non solo accedono a risorse economiche, ma strutturano la propria attività secondo standard professionali, aumentano la propria reputazione e creano un impatto positivo sul territorio.

Il valore del dettaglio nel cuore dell'arredo italiano

Dalla componentistica per mobili alle porte da interno, l'azienda friulana La Venus unisce precisione industriale e maestria artigianale, interpretando con visione moderna la tradizione del made in Italy. Ne parliamo con Omar Pajer

Il comparto dell'arredo e della componentistica per il mobile rappresenta uno dei pilastri storici del made in Italy, simbolo riconosciuto nel mondo per qualità, estetica e innovazione. Si tratta di una filiera complessa e dinamica che unisce design, tecnologia, materiali di nuova generazione e una profonda cultura manifatturiera.

Negli ultimi anni, il settore ha vissuto una profonda evoluzione: la digitalizzazione dei processi produttivi, l'attenzione crescente alla sostenibilità e l'esigenza di personalizzare ogni elemento d'arredo hanno trasformato radicalmente il modo di concepire e realizzare i componenti per il mobile. Le aziende più lungimiranti hanno saputo integrare tecnologie avanzate con l'esperienza artigianale maturata in decenni di attività.

In questo contesto, la qualità dei componenti — ante, pannelli, cornici e porte interne — gioca un ruolo determinante: sono proprio questi dettagli a definire l'identità di un ambiente e a trasmettere il valore del prodotto finito.

Nata oltre quarantacinque anni fa a Pasiano di Pordenone e guidata da Omar Pajer, La Venus è oggi una delle realtà italiane più apprezzate nella produzione di ante e componenti per mobili, oltre che di porte da interno. La sua storia è un esempio emblematico di come l'industria dell'arredo italiana sappia coniugare innovazione tecnologica e cultura del saper fare.

Come si è evoluta l'azienda nel tempo?

«L'azienda ha saputo evolversi nel tempo, mantenendo salda la propria identità: da un lato la precisione industriale, che garanti-

Omar Pajer, alla guida di La Venus



RICERCA CONTINUA

L'attenzione alle finiture, alla sostenibilità dei materiali e alla durabilità dei prodotti distingue la nostra offerta, valorizzando la componente estetica senza dimenticare funzionalità ed ecosostenibilità

sce affidabilità, ripetibilità e competitività; dall'altro la cura artigianale, che si traduce in attenzione ai dettagli, finiture di pregio e possibilità di personalizzazione su misura. Grazie a investimenti costanti in ricerca, automazione e sostenibilità, siamo in grado di offrire soluzioni di alta qualità per mobili e progettisti, rispondendo con flessibilità alle esigenze del mercato contemporaneo».

Cosa comprende la vostra offerta?

«L'offerta di Venus Design comprende una vasta gamma di ante destinate ai produttori di mobili, cucinieri e mobili di alta gamma, realizzate con materiali selezionati e profili tecnologicamente avanzati. L'azienda realizza ante su misura pensate per soddisfare le più diverse esigenze estetiche e funzionali, proponendo una gamma completa di soluzioni e finiture. Dalle ante in fibra di legno rivestite con carte melamminiche, ecologiche e resistenti ai graffi, alle versioni con finiture effetto legno naturale, materiche o decorative, ogni prodotto è progettato per coniugare bellezza e praticità. A queste si affiancano le ante con finitura in eolegno, che uniscono sostenibilità e stile contemporaneo, e quelle in

filo muro per un effetto minimale. Ogni porta è pensata per adattarsi a qualsiasi contesto — domestico, pubblico o contract — offrendo una risposta raffinata a esigenze estetiche e funzionali differenti. Tra le proposte troviamo porte con telaio in legno listellare, disponibili in tutte le colorazioni della scala Ral, che permettono la massima libertà di personalizzazione cromatica.

L'offerta comprende inoltre porte con riquadri dal gusto classico o con incisioni dal design contemporaneo, capaci di adattarsi sia ad ambienti tradizionali sia a spazi moderni.

A queste si affiancano modelli scorrevoli, rasomuro, a battente, a libro e sistemi salvaspazio come le soluzioni Bi-Fold, pensate per ottimizzare ogni ambiente con eleganza e praticità. Le superfici spaziano da finiture lisce e materiche fino a versioni più ricercate, con elementi in alluminio, specchio, gres o vetro, che aggiungono un tocco di personalità e raffinatezza a ogni progetto d'arredo. Le verniciature spaziano dal lucido all'opaco, in una palette personalizzabile anche su richiesta, per adattarsi a ogni stile d'arredo, dalla cucina al soggiorno fino alla camera da letto».

La personalizzazione è uno dei vostri punti di forza.

«La capacità produttiva interna ci consente la completa personalizzazione e garantisce elevati standard qualitativi, rapidità di consegna e un controllo rigoroso su ogni fase, dalla progettazione fino all'imballaggio. Tutte le nostre soluzioni sono personalizzabili nelle misure, finiture e dettagli tecnici, grazie alla flessibilità produttiva e a un reparto interno dedicato esclusivamente alla progettazione "su misura"».

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?

«Oggi l'azienda si distingue per la capacità di unire estetica, funzionalità e innovazione, valorizzando ogni progetto con materiali selezionati, lavorazioni di precisione e una costante attenzione al design. L'attenzione alla ricerca sulle finiture, alla sostenibilità dei materiali e alla durabilità dei prodotti distingue la nostra offerta, valorizzando la componente estetica senza dimenticare la funzionalità. Gli elementi decorativi, le texture materiche e i sistemi antigraffio rispondono alle esigenze dei più esigenti mercati italiani ed europei».

• **Guido Anselmi**

Produzione di alta gamma

La Venus opera esclusivamente in Italia, con tre stabilimenti in Friuli Venezia Giulia per 45mila mq coperti e che occupano 200 dipendenti, seguendo un ciclo produttivo interno che garantisce affidabilità, continuità e un controllo totale sui processi. L'azienda si pone come partner di riferimento per dealer, grandi catene DIY internazionali, architetti e studi di progettazione, grazie anche a servizi che assistono i clienti allo sviluppo personalizzato dei loro progetti. Grazie ad una gamma fortemente personalizzabile derivata dalla completa verticalizzazione del processo produttivo, resta un punto di riferimento per chi cerca prodotti di alta gamma destinati al mondo dell'arredo da interni, con uno sguardo sempre attento all'innovazione ed alla qualità.



brics.it





Pomellato

MILANO 1967

Un simbolo di forza, dedizione e trasformazione

Dopo aver partecipato a cinque edizioni dei Giochi olimpici, regalando all'Italia la gioia di un argento al suo debutto olimpico ad Atene e di un oro con primato mondiale nei 200 stile libero a Pechino 2008, oggi la vita della Divina continua ad essere un esempio per le nuove generazioni

È molto di più di una campionessa olimpica. È un simbolo di forza, dedizione e trasformazione. Dalla sua prima medaglia a 16 anni fino al ritiro dopo Tokyo 2020, Federica Pellegrini ha ridefinito cosa significa essere atleta e donna nello sport. Oggi ci racconta il suo nuovo equilibrio tra passato, presente e futuro.

Come è nato il suo amore per il nuoto?

«Il mio amore per il nuoto è nato da piccolissima. Mia madre mi portava in piscina per farmi ambientare con l'acqua, come si fa con tanti bambini. Ma per me è stato subito qualcosa di più. In acqua mi sentivo libera, protetta, nel mio elemento naturale. Non c'era competizione all'inizio, solo gioia. Poi sono arrivate le prime gare, le vittorie e quella sensazione unica che solo il nuoto sa darti. Lì ho capito che non sarebbe stata solo una passione, ma una strada da percorrere fino in fondo».

Non è mai facile fare delle proprie passioni una professione: Federica come è riuscita a trasformare la passione sportiva in un'attività professionale a trecentosessanta gradi?

«Credo che tutto parta dalla dedizione assoluta. Il nuoto non è mai stato solo un lavoro per me, è stato uno stile di vita. Ma quando ho capito che la mia carriera in vasca sarebbe finita, ho iniziato a costruire altro: la Fede Academy, il mio brand di skincare Fit.Fe, il ruolo nel CIO, le collaborazioni con brand sportivi come Nike. Ho cercato di restare coerente con me stessa, mettendo la mia esperienza al servizio degli altri e costruendo qualcosa che potesse durare anche oltre le medaglie».

Quali sono i maggiori ostacoli che ha dovuto superare?

«Ce ne sono stati molti, ma forse i più duri sono arrivati da dentro. Da adolescente ho sofferto di bulimia, mi sentivo inadeguata,



Federica Pellegrini, campionessa di nuoto

insicura. A questo si è aggiunta la pressione esterna, i cambi di allenatore, le

Come è stato il passaggio dalla vita da atleta a quella da ex?

«Non semplice, ma l'ho affrontato con consapevolezza. Ho smesso quando ho sentito di aver dato tutto. È stato strano non avere più obiettivi sportivi, ma mi sono buttata in nuove avventure. Non ho avuto tempo per rimpiangere: avevo già una direzione, nuovi progetti, nuove sfide. Oggi mi sento realizzata in un altro modo».

In che modo lo sport può diventare il mezzo attraverso il quale i giovani ragazzi possono cercare di raggiungere un ideale di perfezione assoluta?

«Credo che lo sport, soprattutto quando lo si pratica fin da giovani, insegna che la perfezione non è qualcosa da raggiungere, ma qualcosa verso cui tendere. Ti insegna a migliorarti ogni giorno, a lavorare su te stesso, ad accettare i limiti e allo stesso tempo a superarli. Quando ero ragazza, avevo in testa un'idea molto rigida di perfezione: volevo fare tutto bene, sempre. Ma poi ho capito che il vero significato sta nell'equilibrio tra ambizione e consapevolezza. Lo sport ti chiede disciplina, ti mette alla prova, ma ti regala anche una grande libertà: quella di scoprire chi sei davvero. Per i ragazzi può essere un faro, un modello, una scuola. Non per diventare perfetti, ma per diventare autentici, forti, determinati. E soprattutto, per imparare a non mollare mai, anche quando le cose sembrano impossibili».

Quanto è importante nuotare fin da piccoli?

«Importantissimo. Il nuoto è uno sport completo che educa al sacrificio, alla

TRA AMBIZIONE E CONSAPEVOLEZZA

Lo sport ti chiede disciplina, ti mette alla prova, ma ti regala anche una grande libertà: quella di scoprire chi sei davvero

aspettative, le critiche. Anche il trasferimento a Milano a 16 anni non è stato facile. Però ogni ostacolo mi ha insegnato qualcosa, mi ha aiutato a diventare più forte. Non ho mai avuto paura di ricominciare da capo quando era necessario».

Qual è stato il momento più emozionante della sua carriera in vasca?

«L'oro olimpico a Pechino 2008 è stato il punto più alto, il coronamento di un sogno. Ma anche le vittorie ai Mondiali di Roma 2009, davanti al pubblico di casa, sono indimenticabili. Quei momenti in cui tutto si allinea - fatica, emozione, adrenalina - e senti che ne è valsa la pena. Sono emozioni che porti dentro per sempre».

Come affrontava la pressione delle aspettative pubbliche e dei media?

«All'inizio male. Quando vinci da giovanissima, come è successo a me, le aspettative ti travolgono. Sentivo il peso di dover dimostrare sempre qualcosa. Poi ho imparato a gestirla, anche con l'aiuto di un mental coach. Ho capito che dovevo concentrarmi su ciò che potevo controllare: il mio allenamento, le mie emozioni, la mia gara. Il resto, nel bene e nel male, fa parte del gioco».

disciplina, alla consapevolezza del proprio corpo. Insegna a stare da soli con sé stessi e ad affrontare le difficoltà con forza mentale. E poi è fondamentale anche solo per la sicurezza, per imparare a stare in acqua senza paura. Dovrebbe essere una priorità per ogni bambino».

Com'è cambiata la sua vita da quando è nata sua figlia?

«È cambiato tutto. La maternità ti stravolge, ma anche ti completa. All'inizio è stato faticoso, come lo è per tutte le mamme. Ma poi trovi un equilibrio nuovo, impari a riorganizzare tutto: tempo, energie, priorità. Oggi Matilde è il mio centro, ma continuo a lavorare, a inseguire progetti. Solo che ora tutto ha un significato diverso, più profondo».

C'è qualcosa che spera che sua figlia impari da lei, come donna e come atleta?

«Sì, vorrei che imparasse a essere libera. Di scegliere, di sognare, di sbagliare e ricominciare. Vorrei che non si sentisse mai meno di nessuno solo perché è una donna. Se erediterà un po' della mia determinazione e del mio coraggio, sarò felice. E se anche no, va bene lo stesso, purché sia felice e autentica». • **Cristiana Golfarelli**



Il cliente al centro

Anticipare l'orientamento del mercato dei servizi e rispondere tempestivamente alle sue necessità: è la vision di Aia Servizi, specializzata nel trattamento e nella sanificazione di ambienti, superfici e soprattutto di impianti di climatizzazione. L'esperienza di Bruno Azzaro, cofounder dell'azienda



Operante nel settore del cleaning e specializzata nei trattamenti sulle superfici e nelle attività speciali, Aia Servizi nasce a Ragusa nel 2000 come progetto che fin dall'avvio ha puntato su una forte organizzazione che fosse in grado di attuare una politica strategica caratterizzata da un alto grado di professionalizzazione. L'attuale compagine societaria è composta dai fratelli Bruno e Giovanni Azzaro, membri fondatori dell'azienda, e dal giovane Enzo Caruso. «Nel 2025 abbiamo superato il traguardo del quarto di secolo, con l'idea precisa e vincente di porre il cliente al centro del sistema aziendale, supportandolo con tecnica, passione e professionalità. Possiamo affermare che questa è stata l'arma che ha permesso di farci crescere – afferma Bruno Azzaro –. Abbiamo da sempre deciso di investire sul territorio, coinvolgendo il tessuto imprenditoriale, vivace e proficuo di stimoli e motivazione. A tale riguardo, abbiamo approfondito vari campi sempre vicini al focus operativo con realtà associazionistiche professionalizzate che potessero aumentare il nostro know-how di esperienze e no-

INDOOR AIR QUALITY

Per l'ambiente si ottengono benefici in termini di riduzione di emissioni prodotte e dell'impronta di carbonio. Per i fruitori degli ambienti si ottengono vantaggi in termini di salubrità dell'aria respirata

zioni specialistiche su tali ambiti».

Aia Servizi è infatti socia di Ascca, associazione di riferimento per lo studio e il controllo della contaminazione ambientale, di Aiisa e di Nadca, associazioni riconosciute a livello sia nazionale sia internazionale per quanto riguarda il campo dell'ispezione, manutenzione igienica e bonifica nel settore dell'aria e dei sistemi aerulici. Risulta anche tra le aziende fondatrici della Anbsa, che si occupa del settore delle bonifiche degli impianti di aspirazione. «La partecipazione alla vita dell'associazionismo specialistico è per noi il risultato di una convinta consapevolezza che i servizi devono essere sempre il risultato di ricerca e formazione continua. In questi decenni di crescita, la nostra visione non è stata dettata solo dalla ricerca del fatturato e del numero di collaboratori, ma dal-

la propensione ad anticipare l'orientamento del mercato dei servizi e contestualmente le esigenze e le necessità dei potenziali clienti, con la consapevolezza che le attività e i servizi che si promuovono debbano essere sempre svolti dopo aver maturato e collaudato le tecniche operative. Ci interessa tutto quello che riguarda la gestione e le conseguenze della contaminazione visibile, il cleaning delle superfici, ma siamo specializzati anche nell'approcciare, trattare e monitorare quello che non si riesce a vedere, ovvero le contaminazioni che vengono veicolate dall'aria».

L'esperienza di Aia Servizi ha permesso di valutare le modalità di risoluzione di queste problematiche con operazioni di manutenzione igienica degli impianti di climatizzazione o impianti aerulici, certificando gli interventi. Operare la pulizia e la di-

sinfezione su questi sistemi impiantistici prevede una preparazione professionale specifica del personale, acquisita sia con la frequenza di corsi specifici sia dall'esperienza sul campo in contesti differenti come civili, industriali e sanitari. «L'aria è una risorsa che ci pervade, ma che presenta delle problematiche. Siamo particolarmente coscienti che, quando si parla di inquinamento dell'aria la mente corre subito alle emissioni delle auto, delle industrie e allo smog nelle città. Tuttavia, c'è un aspetto spesso trascurato ma altrettanto preoccupante: l'inquinamento dell'aria interna o laq (indoor air quality). Abbiamo dovuto vivere l'esperienza della pandemia per prendere coscienza che l'aria che abbondantemente consumiamo quotidianamente, quando svolgiamo le nostre attività ludiche o lavorative, può presentare una contaminazione fisica, chimica e microbiologica. L'Oms ci ha anche confermato che l'inquinamento dell'aria indoor è superiore anche di cinque volte rispetto a quello esterno, anche per la minore possibilità di diluizione degli inquinanti rispetto all'esterno. Viviamo sempre più in edifici più ermetici. Questo significa che passiamo gran parte del nostro tempo in ambienti che possono influenzare negativamente la nostra salute senza che possiamo rendercene veramente conto. Valutiamo l'effettiva tematica della qualità dell'aria indoor solo quando gli occupanti avvertono delle problematiche olfattive, allergiche, respiratorie o sanitarie». Aia Servizi si è affermata come una azienda organizzata per processi e certificata secondo le Iso 9001:2015, Iso 14001:2015, Iso 45001:2018 e sulla Pdr 125/2022. Lo scopo che si ottiene con azioni mirate di interventi di manutenzione igienica sugli impianti di areazione è la riduzione della contaminazione dell'aria trattata, inoltre si riescono a ottenere altri vantaggi per le aziende, per i fruitori dei locali, per l'ambiente e per gli impianti stessi. «Le aziende sommano tutti i benefici ottenuti con la manutenzione igienica in termini di rispetto normativo, nella riduzione dei consumi energetici e nell'allungamento della vita operativa dell'impianto stesso e quindi dell'investimento impiantistico. Per l'ambiente si ottengono benefici in termini di riduzione delle emissioni prodotte e dell'impronta di carbonio. Per i fruitori degli ambienti i vantaggi si ottengono in termini di salubrità dell'aria respirata e quindi di una maggiore operatività e riduzione delle ricadute sulla salute».

• **Elena Bonaccorso**

Bruno Azzaro, cofounder di Aia Servizi



IGIENE DAGLI AMBIENTI AGLI IMPIANTI

«Grazie alla manutenzione igienica degli impianti aerulici – aggiunge Azzaro – si ottiene la riduzione dei fattori di rischio per le vie respiratorie, la prevenzione sulla proliferazione microbica, l'aumento dell'efficienza operativa degli impianti di trattamento dell'aria e un'importante riduzione dei costi energetici di gestione. Tutto ciò è ancora più importante per ambienti in cui si lavorano alimenti. Infatti, la gestione della pulizia dei circuiti di estrazione dei fumi presenti in tutte quelle realtà aziendali dove si svolgono attività di preparazione dei cibi è uno dei settori che ci vede operativi. I depositi di grasso e dei prodotti da combustione che si accumulano nelle cappe, nei canali di estrazione e nei vari componenti degli impianti di aspirazione sono un fattore in genere poco curato, dove alla rischiosità per il personale operante si aggiunge anche quella per le stesse strutture».

Un percorso costruito sull'eccellenza

Dalla passione per le auto alla rappresentanza ufficiale dei brand più rinomati: Autotrend cresce insieme ai protagonisti del settore, offrendo ai propri clienti un'esperienza di mobilità completa e di alto livello. Ne parliamo con l'amministratore Sergio Spaccavento



Oggi il mercato automotive è in una fase di trasformazione profonda — dalla transizione verso l'elettrico, alla digitalizzazione dei processi di vendita e assistenza, fino all'affermarsi di nuovi modelli di fruizione dell'auto, come il noleggio a lungo termine o la mobilità condivisa.

In questo contesto, Autotrend si distingue come un operatore solido e flessibile, in grado di combinare la tradizione e la conoscenza del mercato locale con una visione moderna e sostenibile del futuro dell'automobile.

Nata nel 1996 a Bari grazie a Sergio Spaccavento, in un momento di forte evoluzione per il settore automobilistico,

Sergio Spaccavento, amministratore di Autotrend



L'OBIETTIVO

Offrire un'esperienza di mobilità completa e di qualità, in linea con le esigenze di un pubblico sempre più consapevole, tecnologico e attento alla sostenibilità

segnato dall'ingresso di nuove tecnologie, da un crescente orientamento al servizio e da un progressivo cambiamento nelle abitudini di mobilità dei consumatori, Autotrend fin dall'inizio ha saputo interpretare con lungimiranza le trasformazioni del mercato, costruendo la propria identità su tre pilastri fondamentali: competenza tecnica, affidabilità commerciale e attenzione alle esigenze del cliente, valori che ne hanno accompagnato la crescita e l'espansione sul territorio regionale.

Che cosa vi ha portato ad affermarvi sul mercato?

«Negli anni in cui la distribuzione automobilistica si stava evolvendo da un modello puramente commerciale a uno sempre più orientato all'esperienza del cliente, ci siamo affermati come una realtà capace di anticipare i trend del settore, puntando sulla qualità dei servizi post-vendita, sulla formazione continua del personale e su un'offerta diversificata di veicoli e soluzioni di mobilità. Nel corso degli anni, questa strategia ci ha portato a consolidare la nostra presenza in Puglia, aprendo

nuove sedi e rafforzando la nostra identità come punto di riferimento per la mobilità privata e professionale. La rete commerciale si è estesa progressivamente da Bari, sede storica, fino a Taranto, Foggia, Matera e Lecce, con un'offerta sempre più ampia di marchi e servizi.

Attraverso una rete di servizi integrati, che spaziano dalla vendita di auto nuove e usate all'assistenza meccanica, fino alle soluzioni personalizzate per aziende e privati, Autotrend oggi continua a rispondere con competenza e innovazione alle nuove sfide del mercato.

Il nostro obiettivo resta quello di offrire un'esperienza di mobilità completa e di qualità, in linea con le esigenze di un pubblico sempre più consapevole, tecnologico e attento alla sostenibilità».

Quali sono i principali servizi che offrite ai clienti?

«Oggi l'azienda propone un'offerta completa che include la vendita di veicoli nuovi, con possibilità di immatricolazione

autocarro e usati certificati, servizi post-vendita, noleggio a breve e lungo termine con finanziamenti personalizzati e una gamma di servizi di mobilità integrata tra cui il servizio di noleggio Avis».

Per chi è pensato il servizio Avis?

«Il servizio Avis offerto da Autotrend nasce per rispondere in modo flessibile e immediato alle diverse esigenze di mobilità, sia dei privati che delle imprese. È pensato per chi ha bisogno di un veicolo temporaneo — per una vacanza, una trasferta di lavoro o semplicemente come auto sostitutiva — ma anche per aziende e professionisti che richiedono una flotta sempre aggiornata, costi trasparenti e la massima operatività».

Quali sono i punti di forza di questo servizio?

«Tra i punti di forza del servizio spicca l'ampia gamma di veicoli disponibili, che include city car, suv, modelli elettrici e auto di categoria premium. I clienti possono ritirare e riconsegnare il veicolo direttamente presso le sedi Avis. Con il servizio Avis, Autotrend amplia la propria offerta, confermandosi non solo come concessionaria automobilistica, ma come hub completo per la mobilità, capace di offrire soluzioni integrate per clienti privati e professionali».

Come siete diventati i rappresentanti dei marchi automobilistici più prestigiosi e innovativi del panorama internazionale?

«Nel corso della nostra storia, abbiamo saputo consolidare la nostra posizione nel settore automotive attraverso un percorso di crescita fondato su competenza, affidabilità e capacità di interpretare le evoluzioni del mercato. Questa visione ci ha permesso, nel tempo, di acquisire la rappresentanza ufficiale di alcuni tra i marchi automobilistici più prestigiosi e innovativi del panorama internazionale. Diventare concessionario ufficiale di brand di primo piano non è stato soltanto un traguardo commerciale, ma il riconoscimento di un modello operativo basato sulla qualità del servizio, sulla solidità organizzativa e sulla fiducia costruita con i clienti e con le case madri. Ogni partnership è il risultato di un lavoro costante di aggiornamento professionale, investimenti in infrastrutture e impegno continuo nel garantire standard elevati di accoglienza, assistenza e post-vendita».

• **Guido Anselmi**

Una rete consolidata

Autotrend è oggi una rete consolidata di concessionarie Volvo, Mazda, Honda, Subaru, Lotus, Polestar, Lynk & Co, DR Automobiles, IChX, Sportequipe, ReStart e centri assistenza distribuiti in più province pugliesi, con strutture moderne e personale altamente qualificato.

Tutte le filiali Autotrend condividono la stessa filosofia aziendale orientata alla qualità del servizio e alla soddisfazione del cliente, offrendo soluzioni personalizzate per ogni esigenza di mobilità. A completare l'offerta, tutte le sedi Autotrend dispongono di un'ampia selezione di usato multibrand accuratamente certificato, che consente al cliente di scegliere tra numerose opzioni di veicoli garantiti e ricondizionati.



UN MONDO DI LUCE BEGHELLI

Illuminare razionalmente, limitando gli sprechi di energia

Un Mondo di Luce è il progetto Beghelli che prevede la sostituzione "a costo zero" degli impianti di illuminazione presenti negli edifici con apparecchi di nuova generazione ad altissima efficienza. Una soluzione "chiavi in mano" e "a costo zero" grazie al risparmio energetico ottenuto, garantito contrattualmente, con possibilità di ottenimento anche dei Certificati Bianchi e accesso agli incentivi legati al piano di Transizione 5.0.

Ad oggi sono stati realizzati oltre 6.750 impianti, con 1.290.000 apparecchi installati.

L'efficiamento energetico Beghelli è il risultato della combinazione di più variabili: sistemi di illuminazione con tecnologia elettronica all'avanguardia, fotosensori per compensazione con la luce naturale, comfort visivo, rilevazione presenza di persone, programmazione e gestione da remoto degli impianti.

Per industria, logistica, retail, GD, centri commerciali, uffici, ospedali, scuole, parcheggi e aree esterne.



AUDIT
ENERGETICO



CALCOLO
ILLUMINOTECNICO



ANALISI
COSTI-BENEFICI



INSTALLAZIONE
SENZA PENSIERI



RISPARMIO ENERGETICO
GARANTITO



MANUTENZIONE
INCLUSA

Una grande storia imprenditoriale

Un'azienda oggi leader nel montaggio di strutture metalliche e prefabbricate, che si distingue per l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia e per l'alta specializzazione. Blerim Uka racconta il suo percorso fatto di sacrifici e sogni realizzati

La storia imprenditoriale della Uka Blerim Srl ha origine nei lontani anni 90, quando la caduta del regime comunista in Albania diede inizio a un periodo di transizione politica ed economica molto turbolento che provocò ingenti flussi migratori verso l'Italia. Il giovane Blerim, determinato a migliorare la propria vita, decise quindi di lasciare l'Albania con uno dei tanti barconi che al tempo solcavano le rotte dell'Adriatico fino alle coste pugliesi, affrontando con coraggio e dignità la rinuncia ai suoi cari e alla sua terra. «Sono partito dall'Albania a sedici anni, da solo – racconta -. Non avevo genitori con me, non avevo niente. Dal porto di Brindisi, dove sono arrivato, mi sono spostato a Napoli e ho lavorato tre anni in Campania. Poi nel 1998 mi sono trasferito a Perugia e sono rimasto. Ho imparato il lavoro di carpentiere metallico e dopo varie esperienze come dipendente, nel 2006 ho scelto la strada della imprenditorialità, volevo mettermi in proprio. Ho fondato la mia ditta omonima, specializzata nel montaggio di carpenteria metallica e prefabbricati. Anno dopo anno, la ditta individuale è cresciuta costantemente sia in termini di fatturato che di addetti, fino a confluire, a fine 2021, nella Uka Blerim Srl: questo è stato un passo importante, perché il costante incremento degli ordinativi e degli addetti ha determinato la fuoriuscita dall'ambito artigianale per approdare al settore industriale. Oggi la nostra azienda opera su tutto il territorio nazionale, avvalendosi dell'apporto professionale di trentacinque addetti altamente specializzati e dotati di attrezzature avanzate, in grado di proporre soluzioni sicure e precise per tutti i progetti».

Uka Blerim Srl offre una gamma completa di servizi nel settore metalmeccanico e strutturale, garantendo competenza e precisione in ogni fase del progetto. «I nostri servizi includono montaggio, noleggio di attrezzature, manutenzione e installazione di sistemi di sicurezza fornendo soluzioni personalizzate per ogni esigenza. Ci siamo



PREMIO INDUSTRIA FELIX

Uka Blerim ha ottenuto quest'anno il riconoscimento che viene attribuito in base alle migliori performance gestionali e all'affidabilità finanziaria determinata dal Cerved Group Score

sempre distinti per l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia, come gru su autocarro e piattaforme elevabili di proprietà. Inoltre, l'esperienza pluriennale acquisita sia da me personalmente che dai miei collaboratori, molti dei quali presenti fin dagli albori dell'azienda, consente di gestire progetti complessi e di grandi dimensioni, garantendo interventi puntuali e in totale sicurezza. Garantiamo inoltre competenza e precisione in ogni fase del progetto, mediante l'utilizzo di tecnologie avanzate per effettuare interventi sicuri anche in condizioni estreme». Per l'azienda, infatti, la sicurezza sul lavoro è sempre stata una priorità: ogni intervento è eseguito nel pieno rispetto delle normative vigenti e con un'attenzione costante



alla qualità dei materiali e delle procedure. «Ed è assolutamente fondamentale, perché il nostro è lavoro in quota, bisogna sempre prestare la massima attenzione per le condizioni delicate in cui si svolge: questo è un aspetto che rende molto difficile trovare personale specializzato. Essendo stato io stesso un ragazzo che ha lasciato il proprio Paese per trovare condizioni di vita migliori e opportunità che non avrei trovato a casa mia, ogni anno da ormai cinque anni faccio richiesta di lavoratori dal mio Paese natale, l'Albania, e ne formo due in azienda per ogni anno. È anche grazie a questo che ho costruito, nel tempo, la mia squadra, che ha permesso alla nostra azienda di diventare una delle più affidabili e stimate del settore».

Una storia di successo che ha anche ricevuto degli importanti riconoscimenti. Lo scorso 29 aprile, infatti, abbiamo ricevuto presso l'Università Luiss di Roma il Premio Industria Felix, che viene attribuito sulla elaborazione dei dati di bilancio 2023 di oltre 700mila società di capitali. Le imprese premiate sono state individuate in base alle migliori performance gestionali e all'affidabilità finanziaria determinata dal Cerved Group Score. La Uka Blerim è stata quindi riconosciuta tra le migliori imprese a conduzione straniera per performance gestionale e affidabilità finanziaria Cerved aventi sede legale nel Centro Italia. «È stato un giorno speciale, soprattutto se pensiamo da dove la mia azienda è partita, cioè dal nulla. Da un giovanissimo ragazzo venuto in un paese straniero per cercare fortuna, e che l'ha trovata grazie al duro lavoro e alla voglia di costruire qualcosa. La mia fortuna me la sono creata». E Blerim Uka non vuole certo fermarsi qui. «Stiamo andando bene. Io ho quarantotto anni e ci sono solo due collaboratori leggermente più anziani di me, molti hanno circa trent'anni. Il lavoro c'è, il fatturato cresce di anno in anno. Ce la mettiamo tutta e non potremmo esserne più fieri». • **EB**

Alcune realizzazioni della Uka Blerim



PUNTI DI FORZA DI UN'AZIENDA DI SUCCESSO

«I punti di forza della nostra azienda – aggiunge Blerim Uka – sono manodopera specializzata e attrezzatura all'avanguardia: la nostra squadra di professionisti è formata da tecnici altamente qualificati, in grado di affrontare ogni progetto con precisione e competenza, grazie all'uso di tecnologie avanzate per garantire interventi sicuri anche in condizioni estreme. Le soluzioni che offriamo sono complete e perfettamente personalizzabili in base alle diverse esigenze del cliente: seguiamo infatti ogni progetto sin dalla progettazione, senza mai fermarci solo alle soluzioni preimpostate. Abbiamo quasi vent'anni di attività alle spalle e abbiamo accumulato una profonda conoscenza nel settore metalmeccanico non solo strutturale e materiale ma anche e soprattutto procedurale. È questa costante attenzione che, in un lavoro come il nostro, fa la differenza».

PIÙ COMODE DI **U-POWER** C'È SOLO
U-POWER



www.u-power.it

U-POWER
Don't worry... be happy!


Pineider
FIRENZE 1774

