

Gruppo Credem Euromobiliare, obiettivo masse per 2 miliardi

» Raggiungere i 2 miliardi di masse (+45% rispetto al 2022) e i mille mandati (+50% rispetto al 2022) in 5 anni, intercettando le esigenze clientela, anche nuova, e semplificare i processi puntando sul digitale: sono gli obiettivi di sviluppo di Euromobiliare Fiduciaria (gruppo Credem). Per attuare il piano di crescita, Lorenzo Alberti è stato nominato direttore commerciale.

Bper Banca Accordo di 6 anni con Kyndryl per lo sviluppo IT

» Bper e Kyndryl, il più grande fornitore di servizi di infrastruttura IT al mondo, annunciano una partnership di lungo termine per lo sviluppo tecnologico del gruppo bancario. L'accordo, della durata di 6 anni, comprende una serie completa di servizi infrastrutturali: sistemi dipartimentali, mainframe, postazioni lavoro e data center, servizi di consulenza tecnologica.

Gruppo Giovani Gia Assemblea annuale al Labirinto della Masone

L'attenzione per i giovani aiuta le imprese a crescere

» L'attenzione ai giovani, avvicinandoli alla formazione di tipo tecnico, e la collaborazione diffusa possono aiutare le imprese ad affrontare problemi come la «fame» di manodopera specializzata. Ne hanno discusso ieri gli imprenditori all'assemblea annuale del Gruppo Giovani della Masone, al Labirinto della Masone.

Primo dibattito: «L'evoluzione tecnologica in ambito aziendale». «È un tema molto attuale», rimarca il presidente dei Giovani del Gruppo imprese artigiane. L'associazione conta una sessantina di iscritti e il bilancio è positivo: «Quest'anno è cresciuto, quindi è in ottimo stato di salute. Ed è un gruppo attivo: abbiamo organizzato diverse iniziative per formare gli imprenditori e migliorare la coesione, come incontri su marketing e comunicazione digitale, visite alle aziende del territorio e non solo. Ottime le prospettive per il futuro».

Fra i relatori, il parmigiano Andrea Alfieri, presidente di Guilds42, associazione di promozione sociale torinese che si occupa di «preparazione al lavoro». Iniziative che in 6 settimane coniugano formazione pratica e inserimento dei giovani nelle imprese. Alfieri e, in video-collegamento, Andrea Marcelli spiegano che l'ispirazione viene dalle botteghe degli artisti rinascimentali. I giovani sono come i garzoni che imparavano dagli artisti (oggi, gli esperti che li formano). Allora si lavorava per i mecenati, oggi per aziende - anche Pmi, con budget limitati - che devono potenziare ad esempio i sistemi tecnologici e organizzativi, l'e-commerce o l'internazionalizzazione. «È utile far crescere un vivaio di giovani fra i quali assumere - dice Alfieri agli imprenditori -». Se invece ogni volta partite da zero, i costi sono enormi. Realizzare progetti concreti e ottenere complesse certificazioni (in inglese) legate a Google, Facebook e altre realtà di primo piano sono alcuni punti di forza per i giovani, in un contesto di concorrenza davvero globale.

Quando un problema è diffuso come «la difficoltà patologica di trovare persone formate» - la collaborazione fra imprese dà buoni frutti. È la testimonianza di Mattia



Labirinto

Sopra, il saluto iniziale del presidente del Gia, Giuseppe Iotti. Qui a fianco, da sinistra Mattia Moruzzi, Luca Sfulcini, Enrica Cornaglia e Andrea Alfieri.



Moruzzi, amministratore delegato della Techcab di Casale di Mezzani, che si occupa di automazione e robotica. La sua è fra le imprese promotrici di Automation Farm, progetto nato per aiutare le scuole tecniche del Parmense ad avvicinare la formazione al tessuto produttivo. Da settembre a dicembre si definisce cosa fare; nella seconda parte dell'anno, ecco i laboratori. Tutto in collaborazione con le imprese. In questo modo le Pmi potranno trovare giova-

ni che avranno una preparazione più affine ai processi aziendali. «È faticoso ma è tutto molto bello», dice Moruzzi. E non è tutto qui. Automation Farm si allarga alle scuole medie. «Il secondo step che stiamo facendo quest'anno - spiega Moruzzi - è parlare con una decina di scuole medie di Parma per spiegare che cos'è l'automazione industriale. Abbiamo parlato con i presidi e con chi si occupa di orientamento; da fine settembre a fine novembre facciamo momenti di orientamento con le famiglie e i ragazzi». Sono previsti anche momenti di laboratorio per far capire ai ragazzi delle medie che, ad esempio, per operare con i robot «c'è un percorso di studi e formazione ben preciso, quello degli istituti tecnici, che comunque non preclude l'accesso all'Università». Se per Alfieri è bene indicare nei cv certificazioni hi-tech e progetti realizzati, Moruzzi consiglia di indicare l'attestato di frequenza alle iniziative di Automation Farm. A fine percorso, «il ragazzo non è un progettista ma conosce già strumenti di base che si utilizzano in azienda».

L'assemblea si è conclusa con un workshop condotto da Enrica Cornaglia, program manager della società Ashoka, un'organizzazione internazionale che si focalizza su innovazione e imprenditoria sociale. Il workshop ha dato agli imprenditori in sala - divisi in gruppi - alcuni spunti per riflettere su cosa significhi collaborare per innovare, con un'ottica di collaborazione per obiettivi di bene comune.

Andrea Violi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Software Zucchetti e ItalRetail/Sid insieme per Gdo e food

» ItalRetail/Sid e Zucchetti collaborano in Emilia-Romagna per arricchire l'offerta di software e tecnologia per il mondo della Gdo. Zucchetti, che ha registrato nel 2022 ricavi per 1,26 miliardi di euro, è l'azienda italiana di riferimento per l'Information Technology, non solo per la sua offerta di soluzioni gestionali per aziende e professionisti ma anche per tutte le applicazioni digitali che ha sviluppato per i diversi mercati verticali, in particolare negli ambiti della ristorazione, food retail e Gdo. L'Emilia-Romagna è strategica per l'alta concentrazione di strutture ricettive e commerciali. Zucchetti intende accelerare il percorso di digitalizzazione delle aziende che già utilizzano le soluzioni hardware targate ItalRetail/Sid, come registratori telematici, palmari e sistemi Pos, stampanti comande e periferiche, aggiungendo le componenti software presenti nell'offerta del gruppo. «La transizione digitale è un percorso obbligato per qualsiasi attività ed è fondamentale scegliere il partner giusto», sottolinea Angelo Guaragni, amministratore di Zucchetti Hospitality.

Settore digitale Maps, positivo il primo semestre

» Il Consiglio di Amministrazione di Maps, Pmi Innovativa quotata su EuroneXt Growth Milan, attiva nel settore della Digital Trasformazione, ha approvato i conti del primo semestre. Il valore della produzione ammonta a 14,4 milioni (13,1 mln nel primo semestre 2022); totale ricavi 13,1 milioni (11,8 mln un anno prima). L'utile netto è 0,4 milioni (1,5 mln); posizione finanziaria netta 12,4 mln (13,8 mln FY 2022).

Il presidente esecutivo di Maps, Marco Ciscato, commenta: «Nel primo semestre del 2023 il nostro modello di business basato su prodotti software proprietari si è consolidato portando i ricavi da prodotti proprietari oltre l'80% dei ricavi totali; inoltre, più della metà di questi ricavi è costituita da entrate ricorrenti. Registriamo però ricavi e margini al di sotto dei nostri obiettivi, principalmente a causa delle nostre attività sul mercato Energy, in cui i ritardi nell'emanazione dei decreti legislativi che regolano l'incentivazione economica delle comunità energetiche hanno di fatto bloccato il mercato stesso per tutto il primo semestre. Nonostante questi ritardi, abbiamo ritenuto utile proseguire convintamente le nostre attività per le comunità energetiche».

«Il mercato delle CER - continua Ciscato - rappresenterà per Maps Group un ambito di espansione ampio e duraturo, soprattutto se manterrà il posizionamento di leadership che ci siamo conquistati in questa fase preparatoria. Le performance complessive delle altre Business Unit sono positive: Digital Healthcare, Business Unit Maps Esg e Maps Lab. «Siamo convinti della solidità del Gruppo e delle buone prospettive future; ci attendiamo la continuazione di un percorso virtuoso e performance in miglioramento già a partire dal secondo semestre 2023».

Cisita Parma Data Lab: nuovi corsi gratuiti per laureati



» È in partenza la nuova edizione di Data Lab - Big Data, nuove competenze per nuove professioni. Siamo ormai abituati a dispositivi più o meno intelligenti (e automatizzati) che memorizzano tutti i nostri dati, si sostituiscono alle attività lavorative umane e suggeriscono o prendono decisioni al posto nostro. L'insieme di questi dati ha preso l'espressione di «Big Data», una vastità di informazioni che apre spazi di conoscenza inesplorati, rendendo l'economia e la società più dinamiche e complesse. Per questo occorre un approccio multidisciplinare che coinvolga tutti gli indirizzi universitari e le future professioni. Il progetto si rivolge quindi a laureati (da non più di 24 mesi) in ogni area disciplinare (umanistica, economico sociale, scientifica), residenti o domiciliati in Emilia-Romagna da una data antecedente l'iscrizione ai percorsi formativi. Ogni candidato potrà iscriversi ad uno o più tra i 9 progetti proposti, scegliendo il più idoneo al proprio profilo, fino ad un massimo di 480 ore. La partecipazione ai corsi, che si svolgeranno in videoconferenza, è completamente gratuita, finanziata dalla Regione Emilia-Romagna e dal Fondo Sociale Europeo. Segnaliamo, tra i corsi organizzati da Cisita Parma, «Strumenti di Data Analysis e Visualization», in partenza il 19 ottobre. Per informazioni: numero verde 800-036425, bigdata@formindustria.it, www.bigdata-lab.it, www.cisita.parma.it o Annalisa Roscelli (roscelli@cisita.parma.it, 0521.226511).

MUTUO CRÉDIT AGRICOLE GREENBACK

Le tue scelte sostenibili

- Zero spese di istruttoria se acquisti un immobile in classe A, B o C
- Sconto sulla rata se migliori la classe energetica
- Con il programma Scelte di Valore puoi avere la rata scontata da 1€ a 39€ al mese, in base all'importo del mutuo e dei prodotti sottoscritti tra quelli previsti nell'iniziativa



CHIEDI IN FILIALE O CALCOLA LA RATA SU MUTUI.CREDIT-AGRICOLE.IT



PER RIQUALIFICAZIONI MIGLIORATIVE DI ALMENO 2 CLASSI ENERGETICHE, SCONTO SULLO SPREAD DI 0,10%. Messaggio promozionale. Informazioni Generali sul Credito Immobiliare in Filiale e sul sito. Nessuna spesa di istruttoria per immobili in classe energetica A, B o C. Si applicano gli altri costi previsti dal contratto. Per riqualificazioni migliorative di almeno 2 classi energetiche, sconto sullo spread di 0,10%. L'operazione a premi "Scelte di valore" è riservata a chi richiede il Mutuo Crédit Agricole Greenback dal 17/04/2023 e sottoscrive uno o più prodotti indicati nel Regolamento dal 31° giorno successivo alla stipula e fino al 30/04/2028 prevedendo uno sconto sulla rata mensile da 1€ a 39€, a seconda dell'importo del mutuo e dei prodotti sottoscritti. La sottoscrizione dei prodotti comporta dei costi. Regolamento e condizioni su www.mutui.credit-agricole.it. Esempio rappresentativo per mutuo di 120.000,00 durata 25 anni, rata mensile TAEG 4,97% comprensivo di TAN fisso 4,40% (esempio elaborato su TAN medio erogazioni marzo 2023 applicando la maggiorazione di tasso prevista in assenza di polizza CRI), spese istruttoria (0€ per immobile in classe A), imposta sostitutiva, spese di incasso rata (1,50€ al mese), spesa gestione pratica (3,25€ al mese), costo medio perdita (153,69€), costo rendiconto cartaceo (0,85€ a invio) e certificazione istruiti passivi (3€ a invio), stima premio annuale polizza Protezione Casa Più per la sola quota incendio e scoppio (premio lordo annuo per un appartamento di 100 mq senza applicazione di agevolazioni o convenzioni riservate, pari a 30,81€). Protezione Casa Più include altri tipi di copertura rispetto alle garanzie incendio e scoppio necessarie per ottenere il finanziamento. Importo totale del credito 120.000,00€. Costo totale del credito 80.833,17€. Importo totale dovuto 200.833,17€. Protezione Casa Più è un prodotto Crédit Agricole Assicurazioni S.p.A., iscritta all'albo IVASS al n.1.00166. Prima della sottoscrizione leggere il Set Informativo in Filiale e su www.ca-assicurazioni.it. La Banca si riserva la valutazione dei requisiti necessari per l'attivazione dei prodotti oggetto dell'offerta.