

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Prodeco Pharma: il benessere delle persone è "LA" missione

Compliance Update

Il progetto di riforma dei reati agroalimentari e il decreto 231.

[Pagina 23](#)

move.ON

Prometheus: la startup biotech per la medicina rigenerativa

[Pagina 12](#)

Editoriale

"DUE PAROLE"
Sull'Impresa
Digitalizzazione

e la

[Pagina 2](#)

Tech Voices

Digital Workplace: i Managed Services per lo Smart Working

[Pagina 18](#)

DestinationUSA

COP26, in America cambia il vento: l'eolico protagonista della transizione al green, ma serve l'aiuto delle imprese europee

[Pagina 27](#)

REDAZIONE

Via Masaccio, 191

50132 Firenze


Tel. 055 5535405

Fax. 055 4089908

info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it



“DUE PAROLE” Sull’Impresa e la Digitalizzazione

di Vezio Manneschi



Sono di nuovo con **Lorenzo Sciadini**, patron de la **E-Society** e motore dell'associazione **Circular Camp** (un giorno ci faremo illustrare bene questo luogo di formazione nato per formare e promuovere la transizione alla economia circolare).

Durante le ultime festività in una cena in campagna la nostra conversazione cadde sulla umanizzazione della digitalizzazione; vista l'importanza dell'argomento, soprattutto per l'impresa ed E-Konomy e' destinata all'impresa, gli chiesi per inizio anno “due parole” sull'argomento. Ecco perche' l'editoriale si intitola “due parole”.

Grazie Lorenzo di essere di nuovo tra noi, raccontaci come ti è nata la riflessione che svilupperai a seguire fino ad arrivare alla umanizzazione della digitalizzazione?

Fare affari in passato era più semplice e davvero in moltissimi sono riusciti a farlo. In Italia l'80 per cento delle persone ha una casa di proprietà, il 20 per cento una seconda casa e la liquidità parcheggiata sui conti corrente nazionali è impressionante.

Bene e ciò cosa ha significato per le nostre "due parole"?

Dagli anni cinquanta a oggi le cose sono cambiate almeno un paio di volte. Ci sono stati almeno due periodi in cui valeva veramente la pena ripensare tutto. È accaduto una volta negli anni Settanta, quando il cliente è diventato più importante di ciò che le aziende avevano da offrire e un'altra dopo il duemila, quando i valori sono diventati più importanti di ogni altra cosa importante.

Due momenti importanti quindi....

Si ai quali le imprese più visionarie si sono fatte spazio, o sono nate sulle ceneri di

altre, rimettendo in discussione proprio tutto, prosperando e crescendo di continuo. Tutti gli altri hanno solo strisciato da una crisi all'altra, dando la colpa alla globalizzazione, prima e poi a Internet e oggi – ultimo appiglio - alla pandemia. Queste imprese cercheranno sempre una scusa plausibile fuori da sé per evitare di mettere in discussione le proprie credenze e il proprio modello di business. Ma oggi la sfida – anche per loro - è infinitamente più complicata. La convergenza di due transizioni, quella digitale e quella circolare, rischia di fare piazza pulita e di costringere tutti a un profondo esame di coscienza, umano oltre che imprenditoriale.

Ci saranno conseguenze quindi per te?

Senza dubbio, ma bada bene le conseguenze del mancato cambiamento non sono legate solo ai mercati e alla competizione, tutt'altro. Il problema ora è molto più grave! La ricchezza generata negli ultimi decenni è stata distribuita male polarizzando la società: le occupazioni, le ideologie, gli stili di vita e perfino i mercati sono polarizzati.

Da un lato ci sono le priorità essenziali e

dall'altro le ideologie contrastanti: ecco, il conflitto è servito.

Il problema per te sarebbe?

Continuare a rimandare la trasformazione, in quanto servirà solo a far sparire le classi socioeconomiche di mezzo e a inasprire ancor più la polarizzazione tra chi sta al vertice e chi alla base della piramide sociale. Sia chiaro, le aziende se ne sono accorte: ecco perché promuovono la responsabilità sociale, l'inclusività e la sostenibilità. Ma non c'è SDG's che tenga se non si cambiano le fondamenta delle imprese. Anzi, la loro anima! Perché ciò che devono cambiare prima di tutto sono i valori.

Quindi Lorenzo qual'è il tuo sentiment odierno su una eventuale soluzione?

Ora o mai più. Perché i pianeti si stanno allineando. Perché per la prima volta nella storia le imprese hanno a che fare con cinque generazioni diverse: Baby Boomer, Generazione X, Generazione Y, Generazione Z e Generazione Alfa. Cinque generazioni per cui sono importanti valori differenti. Le prime quattro generazioni sono la vera forza

lavoro coi nati tra gli anni '40 e gli anni '60, molti sono ancora attivi nel mondo del lavoro. Ma nella società i ruoli importanti sono spesso ricoperti dai cosiddetti figli di mezzo, i nati fino agli anni 80. Mentre la componente maggiore della forza lavoro è costituita dai nati fino alla metà degli anni 90. Chi viene dopo è più giovane ma non per questo meno influente perché i nativi digitali sono molto più orientati a "fare la differenza" piuttosto che a "essere differenti" come i loro genitori.

Sintesi finale? Il tuo pensiero...

Senza la tecnologia questa sfida è inavvicinabile. Non c'è investimento o know-how che tenga. Dobbiamo smettere di avere paura della digitalizzazione. E una cosa dell'umanità e deve portare benefici all'umanità. Ciò che serve per superare l'ennesima polarizzazione "uomo-macchina" è proprio l'umanizzazione. L'umanizzazione della tecnologia. Questa è la prossima vera sfida.

Grazie Lorenzo nella prossima puntata parleremo di questa sfida. A presto

Prodeco Pharma: il benessere delle persone è “LA” missione

Prodeco Pharma è una delle realtà italiane del settore fitoterapico che più si è distinta negli ultimi anni. Da oltre 30 anni, infatti, si occupa di costruire risposte per la salute delle persone, portando soluzioni fitoterapiche innovative in grado di rispondere alle cause più profonde delle problematiche e valorizzando le scelte che permettono di mantenere corpo e mente in buona salute.

Abbiamo intervistato Alberto Catania, fondatore e Amministratore Delegato di Prodeco Pharma.

D: Qual è stata l'idea dietro la fondazione della sua azienda e quali sono state le principali sfide affrontate dalla sua nascita?

R: Se dovessi rispondere a questa domanda in maniera dettagliata dovrei raccontarvi metà della mia vita.

Sono arrivato ad un certo punto, dopo gli studi universitari, con una certa idea di felicità: inizialmente il mio obiettivo era quello di riuscire ad ottenere quello che, banalmente, si definisce “successo”, ovvero la ricerca di essere considerato e stimato, arrivando ad avere una posizione di prestigio nella società e nell'ambiente professionale. Ma, dopo averlo ottenuto, la cosa che mi ha colpito è stata che, nonostante quella soddisfazione momentanea, cominciavo a non sentirmi per niente felice. E allora ho cominciato un percorso di introspezione, realizzando che il percorso per sentirsi veramente realizzati è quello che non solo ti mette nelle condizioni di poter sfruttare i tuoi talenti, ma ti permette di metterli a disposizione degli altri.

Da questa consapevolezza è nata quindi Prodeco Pharma, con l'intento di fondo di realizzare degli approcci, dei protocolli e dei prodotti che potessero veramente portare dei benefici alle persone nell'ambito della salute e del benessere.

Questa missione è sempre stata e lo è tuttora, dopo trentatré anni, la priorità di questa impresa: realizzare qualcosa che effettivamente potesse aiutare le persone a ripristinare il loro stato di salute e a mantenerlo attraverso approcci che noi chiamiamo “olistici”, cioè approcci a 360 gradi in cui si considera l'importanza di quell'equilibrio tra mente, corpo e spirito.

D: Lei ha parlato poco fa della “missione”, sua e della sua azienda. Ci descriva in dettaglio la mission e la vision della vostra azienda.

R: Il motivo per cui è nata Prodeco Pharma è quello di realizzare dei prodotti

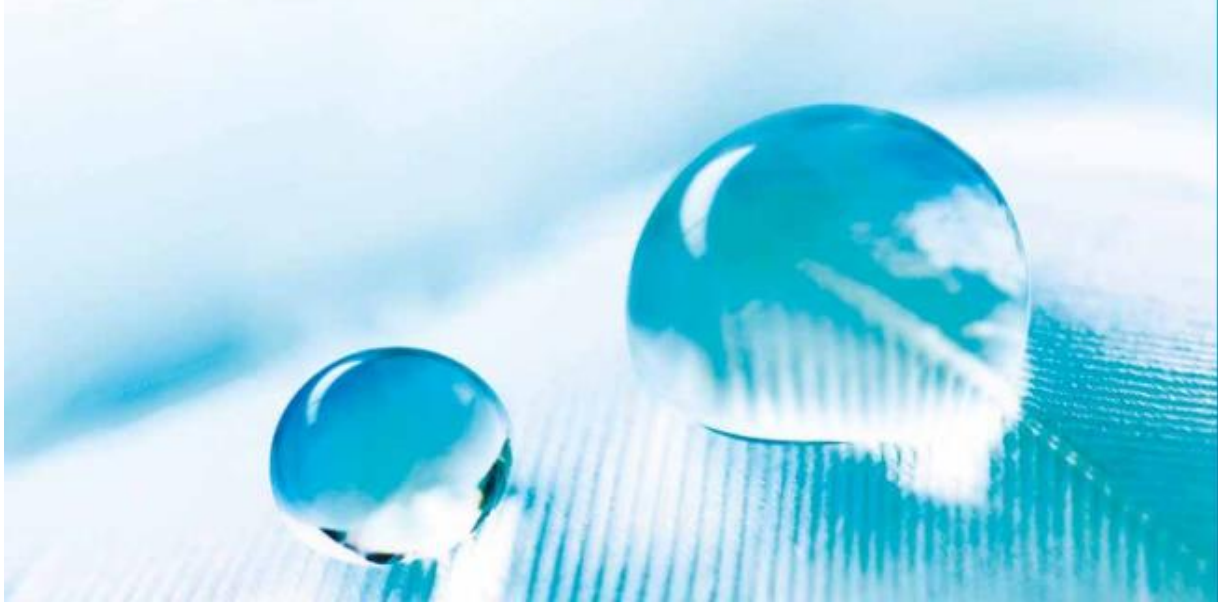
e degli approcci che effettivamente possono essere efficaci nel risolvere i problemi di salute che affliggono le persone e nel cercare di educarle ad un approccio corretto alla loro salute e al loro benessere. La missione poi si è evoluta, nel senso che ci occupiamo del benessere non solo degli utilizzatori finali ma anche degli attori principali che interagiscono nel nostro modello economico. Noi vogliamo riprendere quello che i giapponesi chiamano “Ikigai”: da una parte le persone devono essere messe nelle condizioni di sfruttare i loro talenti e dall'altro bisogna mettere a disposizione i propri talenti al fine di



BENESSERE: ESSERE BENE

La vita è straordinaria perché ti regala quegli strumenti meravigliosi che sono i talenti e ti offre le opportunità di sfruttarli per il benessere tuo, degli altri e del mondo che ti circonda

Favorire e non contrastare per promuovere salute.



FOCUS

portare ad un miglioramento, un giovamento per gli altri. Inoltre, Prodeco ha un'attenzione particolare verso i nostri intermediari, nel nostro caso i farmacisti e gli erboristi: interagiamo con loro e li incentiviamo a mettersi nelle condizioni di dare alle persone quello che cercano e che vogliono, cioè soluzioni per i loro problemi di salute. La mia visione, il mio sogno è quello di portare il modello di Prodeco Pharma nel mondo: la nostra idea di espansione

e di internazionalizzazione è strettamente legata alla visione di crescita dell'azienda, che deve diventare una grande azienda, una multinazionale, in modo da aiutare sempre più persone nel loro percorso di raggiungimento dello stato di salute. Vogliamo che Prodeco Pharma possa diventare un esempio "copiabile", trasformandosi in un'impresa che metta come priorità non il profitto ma la sua mission.

In tal modo potremmo dimostrare al mondo che avendo come priorità questi intenti, comunque, si riesce a costruire un'impresa che produce ricchezza, forse anche in modo migliore rispetto ad un'impresa che punta direttamente al profitto.

D: È un sogno sufficientemente ambizioso. Prima, quando ci parlava della mission, sentivo nelle sue parole il riferimento a un tema verso cui noi siamo particolarmente sensibili: vorremmo chiederle quanto sia importante il rispetto delle tematiche ESG per Prodeco Pharma e se c'è qualcosa che avete già intrapreso o volete intraprendere da questo punto di vista per migliorarvi.

R: In Prodeco Pharma la sostenibilità è un concetto profondamente radicato e insito nella missione aziendale. Lo scopo di ogni nostra azione, infatti, è quello di creare una proposta di valore condiviso, in grado di generare benessere per i nostri clienti ovvero farmacisti ed erboristi, per la comunità e

per il pianeta che ci ospita. La nostra filosofia è orientata al benessere delle persone e si basa su un approccio olistico a 360° gradi: quando ci accostiamo a una problematica di salute, teniamo in considerazione non solo il sintomo ma tutte le possibili cause. Questo approccio olistico lo applichiamo anche alla sostenibilità d'impresa, che per noi deve essere fortemente integrata in tutte le dimensioni (sociale, economica ed ambientale) e strutturata in chiave strategica e coerente con il modello di business aziendale.

Negli ultimi anni siamo partiti da iniziative piccole, ma in grado di modificare e migliorare i nostri comportamenti quotidiani all'interno dell'azienda. Abbiamo deciso, ad esempio, di contribuire attivamente alla lotta all'inquinamento da plastiche monouso utilizzando non solo un approccio "plastic free", ma anche lavorando per eliminare ogni tipo di spreco introducendo il concetto di riutilizzo.

Stiamo lavorando in questo senso per ridurre sempre più l'impatto ambientale dei nostri packaging primari, secondari e terziari; stiamo valutando operazioni di efficientamento energetico dei nostri edifici, con lo scopo di ridurre al minimo i consumi -anche se già attualmente utilizziamo solo energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili, certificata dal nostro fornitore. Inoltre, sosteniamo associazioni e Onlus che condividono i nostri valori e principi e ci occupiamo di iniziative socialmente utili, in cui coinvolgiamo spesso anche i nostri partner attraverso campagne di cause marketing. Infine, un altro aspetto molto importante è quello del welfare aziendale: nella nostra sede italiana di Castelfranco Veneto abbiamo una palestra per praticare sport, un asilo nido per supportare i genitori che quotidianamente sono chiamati a conciliare lavoro e famiglia, una sala meditazione, un'area relax e molto altro ancora.

D: Cambiamo argomento: quanto è

importante per voi la ricerca e sviluppo al fine di realizzare prodotti in linea con la vostra mission, tutelando quindi il benessere di tutte le persone coinvolte nel ciclo economico.

R: Noi perseguiamo l'innovazione purché si mantenga all'interno di un concetto di naturalità. In tal senso abbiamo, per esempio, realizzato di recente in associazione con un'azienda italiana un'evoluzione dell'estratto dei semi di pompelmo, uno dei nostri cavalli di battaglia. Si tratta di un anti-microbico naturale eccezionale e, grazie a processi di fermentazione naturale e nanotecnologie, siamo riusciti ad ottenere una sorta di booster di questo estratto che quindi mantiene tutta la sua naturalità e tutte le sue caratteristiche con proprietà però potenziate. Questo, per esempio, è stata una grande vittoria in questo senso perché siamo riusciti a sfruttare tecnologie e innovarsi ma mantenendo il concetto di naturalità, per noi fondamentale.

D: Come vede oggi il mercato delle

soluzioni fitoterapiche e come si inserirebbero nel panorama di riferimento queste innovazioni di cui parlava?

R: In questi ultimi dieci anni il mercato è cresciuto moltissimo, anche in questi ultimi tempi, in cui tanti settori hanno sofferto, il mercato del naturale e dei prodotti fitoterapici ha mantenuto le sue posizioni e ha anche addirittura incrementato i volumi. Io vedo che sempre più persone si rivolgono a questo genere di approcci perché negli anni Prodeco Pharma ha dimostrato che, grazie agli estratti vegetali, si possono realizzare prodotti che a volte possono raggiungere il farmaco in termini di efficacia pur mantenendo l'innocuità tipica dell'approccio naturale. Sempre più persone se ne rendono conto, non solo persone comuni ma anche molti operatori della salute come molti medici. Per cui secondo me in futuro questo mercato continuerà a crescere e credo che crescerà ancor di più anche alla luce di quello che è successo in questi ultimi due anni, in

quanto i fitoterapici possono aiutare moltissimo anche come prevenzione.

D: Dove vede la sua azienda tra 5 o 10 anni e quali sono le principali linee guida di crescita e di sviluppo futuro per Prodeco Pharma.

R: Prodeco ha le idee molto chiare su quello che è il prossimo futuro. L'idea sicuramente è quella di consolidare il mercato italiano dove abbiamo già una quota rilevante, ma dove possiamo crescere ancora molto. Io credo che nei prossimi 3 anni noi potremmo anche pensare a un raddoppio del nostro fatturato in Italia. Nel contempo siamo presenti nel mercato spagnolo e nel mercato tedesco e quindi l'idea è di crescere e consolidarsi anche quei mercati.

Tutto questo magari potrà portare anche ad una quotazione in borsa in modo da avere la possibilità di espanderci ulteriormente, perché, come le dicevo all'inizio, l'obiettivo è quello di internazionalizzare questa azienda e di espanderla nel mondo.

Inoltre, in questi giorni abbiamo iniziato ad avvicinarsi verso il mercato cinese. Insomma l'idea è quella di espandersi il più possibile, per poter portare il nostro modello nel mondo. Inoltre, da quest'anno inizieremo anche delle campagne di advertising soprattutto via web. Infine, abbiamo in programma di estendere ulteriormente le linee di prodotto ed abbiamo già pianificato i prossimi 3 anni con uscite di nuovi prodotti, grazie anche ad una ricerca e sviluppo guidata da scienziati competenti ed appassionati che stanno realizzando prodotti in uscita nei prossimi anni e in grado di fare la differenza sul mercato.

Per maggiori informazioni:

Sito web: <https://www.prodecopharma.com/it/>



La FITOTERAPIA per la tua SALUTE

FOCUS

move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, all'interno di questa apposita rubrica intitolata «move.ON», ci occuperemo di start up ed incubatori e racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide.

Prometheus: la startup biotech per la medicina rigenerativa



Prometheus nasce a novembre 2017, fondata da Riccardo Della Ragione (CEO), Alice Michelangeli (CSO) e Valentina Menozzi (CTO). L'idea trae origine dalla formazione in ambito biotechnology dei tre founder e dalla passione di Riccardo Della Ragione per la stampa 3D. Prometheus è oggi una startup innovativa che si occupa di dispositivi medici per la medicina rigenerativa.

D: Quale è ad oggi il prodotto su cui concentrate il vostro lavoro?

R: Il nostro lavoro è incentrato su Ematik, un prodotto che permette di

combinare un derivato del sangue del paziente con dei biomateriali per ottenere un patch riassorbibile per il trattamento delle ferite difficili, quali piaghe da decubito, ulcere venose, ulcere diabetiche.

Il sistema che intendiamo fornire copre l'intero processo: non include infatti solo i biomateriali da combinare col derivato del sangue, ma anche un macchinario che prepara in modo del tutto automatizzato il derivato stesso in un sistema chiuso e sterile, così da rendere la preparazione sicura, standardizzata ed efficiente.

Ad oggi abbiamo avviato l'iter regolatorio per la certificazione di Ematik nel campo umano; quindi, oltre

move.ON

agli adempimenti di natura amministrativa, stiamo seguendo direttamente tutti i test di preclinica necessari.

Nel frattempo, siamo anche operativi sul mercato veterinario con tre prodotti: quello appunto per le ferite cutanee, insieme ad altri due prodotti sempre a base di derivati del sangue, per le patologie oculari e per le patologie articolari.

D: Come funziona nello specifico il prodotto-sistema Ematik?

R: Il sangue prelevato, circa 60ml, viene inserito nel macchinario insieme al kit monouso; viene così prodotto, dopo 40 minuti, il cerotto da applicare al paziente; il processo infine termina con l'assorbimento dello stesso cerotto, che avviene in un arco temporale compreso tra i 5 e i 15 giorni.

La funzione del patch è quella di stimolare il processo rigenerativo,

riattivando il tessuto per la guarigione.

Quello che si osserva dunque dopo l'assorbimento è una ferita che ha riattivato i meccanismi per la guarigione e che quindi ha una tempistica di guarigione ridotta, pari in media alla metà rispetto a quanto si osserva applicando gli altri metodi esistenti.

Nella maggior parte dei casi viene applicato un solo cerotto, tale è lo stimolo fornito alla ferita e al processo rigenerativo.

D: Quali forme di trattamento esistono a oggi sul mercato? Come vengono normalmente trattate queste ferite?

R: I prodotti si differenziano tra quelli definibili "semplici", tanto in termini di composizione quanto in termini di applicazione, dotati principalmente di capacità di mantenimento e non di rigenerazione; ci sono poi i prodotti definibili "complessi", dotati di potere rigenerativo ma difficili da usare in

move.ON

ambito clinico, con conseguente perdita in termini di efficacia.

Con riferimento alla nostra tecnologia, non esiste sicuramente a oggi sul mercato un patch a base di derivato del sangue del paziente.

fase di deposito.

I brevetti hanno una durata ventennale e sono stati depositati tra il 2017 e il 2019.

D: Quale è stata finora la principale difficoltà incontrata nel vostro percorso?

R: L'approccio al mercato.



D: Ci sono dei brevetti sottostanti Ematik?

R: I brevetti sono tre e riguardano: la formulazione del cerotto, la macchina e il processo, i biomateriali utilizzati. Tutti e tre sono stati depositati in fase italiana; mentre, per quanto riguarda il mercato estero, alcuni sono in fase PCT, altri in

Sulla base della nostra formazione, infatti, eravamo preparati sullo sviluppo del prodotto. Già l'approccio al concetto di industrializzazione non è stato semplice, sebbene rappresenti la naturale prosecuzione dei processi R&D. Ma il principale ostacolo è stato sicuramente il dover affrontare nei primi

move.ON

anni di operatività le logiche di business e di mercato: strategia commerciale, obiettivi e target, unitamente al fatto di dover gestire all'inizio un'importante mole di lavoro in appena tre persone, con un bagaglio di competenze circoscritte all'ambito biomedico.

D: Come si compone il vostro organico? Che tipo di impatto ha avuto e sta avendo il Covid?

R: L'organico è composto dai tre soci fondatori: io che mi occupo di validazione tecnico-scientifica e dell'ambito regolatorio e brevetti, Riccardo che si occupa dell'industrializzazione e automazione della macchina e delle attività di fundraising, Alice che si occupa della strategia commerciale, della pianificazione economico-finanziaria e della gestione fornitori; si sono poi aggiunti nel tempo un dipendente nell'area marketing e comunicazione, un ingegnere meccanico, una figura

commerciale dedicata al veterinario e il Dr. Gianfranco Bellezza come direttore clinico.

Dopo anni di sviluppo prodotto e industrializzazione, il 2020 è stato il primo anno con fatturato, interamente realizzato nel settore veterinario.

Il 2020 è stato tuttavia anche l'anno del covid che da un lato ha creato delle difficoltà, prima nel settore veterinario rallentando la commercializzazione del prodotto, poi nel settore umano per via della scarsa reperibilità di materiale elettronico e materiale plastico; dall'altro ha spinto il nostro processo di digitalizzazione, incentrato sulla conversione clienti, con marketing online, webinar e contatto diretto via LinkedIn: la vendita che in passato era esclusivamente diretta in struttura, ora viene in parte realizzata anche online.

D: Fundraising: quali sono state le tappe chiave?

move.ON

R: Sicuramente il 2018 è stato un anno significativo in quanto abbiamo raccolto i primi capitali, circa €250k, da business angel italiani: questa liquidità ci ha permesso di sviluppare il prototipo e di arrivare sul mercato veterinario.

Successivamente, sono stati raccolti capitali da premi italiani e non e da bandi per startup innovative.

Fino a quando, nel corso del 2021, abbiamo raccolto €1m attraverso la campagna di crowdfunding, a cui va a sommarsi un ulteriore €1m attraverso Smart and Start Invitalia: questi fondi ci hanno permesso e ci permettono tuttora di coprire il fabbisogno per la fase preclinica del progetto umano, unitamente agli investimenti commerciali per la business unit veterinaria.

Guardando al futuro, invece, serviranno nuovi fondi per finanziare lo studio clinico sull'uomo.

D: Quali sono le prospettive di crescita per Prometheus?

R: L'idea è quella di portare sul mercato nuovi prodotti seguendo lo stesso iter di Ematik: validazione della veterinaria ed estensione della certificazione al campo umano.



move.ON

Questo è infatti un processo che ci piace particolarmente, in quanto la veterinaria ci permette di raccogliere tanti dati, sia da un punto di vista tecnico-clinico, sia da un punto di vista commerciale. I prodotti in pipeline sono comunque sempre a base di materiali biologici e sempre nel settore della medicina rigenerativa.

Con riferimento invece al canale veterinario, non pensiamo sia destinato a scomparire; viene da noi considerato una vera e propria business unit, capace sia di generare fatturato, sia di fornirci l'R&D sufficiente per poi entrare nel campo umano.

Per maggiori informazioni:

Sito web: <https://www.ematik.it/>

TECH VOICES

TechVoices è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata anche in collaborazione con TT Tecnosistemi, società con sede a Prato e attiva nel settore ICT italiano dal 1984, opera con aziende di più svariati settori, in qualità di fornitore di soluzioni software, ERP, di assistenza sistemistica, facility management, strategic outsourcing, fornitura di server, storage e soluzioni hardware di primari vendor internazionali. Nel percorso verso il successo delle aziende, innovazione, digitalizzazione, realtà aumentata e, in generale, soluzioni IT tailor-made la fanno da padrone. Si ringrazia TT Tecnosistemi per il contributo alla stesura dell'articolo.

Digital Workplace: i Managed Services per lo Smart Working



Qual è la sfida più importante che le aziende di qualunque settore hanno dovuto affrontare negli ultimi due anni? Sicuramente la necessità di rivedere le modalità di lavoro e l'esigenza di adeguare i device aziendali, affinché questi garantiscano agli utenti la possibilità di lavorare ovunque in maniera organizzata, flessibile e soprattutto produttiva.

Oggi il concetto di «distanza» è superato: il modo di lavorare è cambiato radicalmente e continuerà a essere così. Lo smart working è ormai una certezza, tanto per le aziende private quanto per la Pubblica Amministrazione.

In quest'ottica, è essenziale che la

postazione di lavoro consenta a tutti gli utenti che vogliono lavorare da casa – o in qualunque altro luogo – di farlo esattamente come se si trovassero in sede. Ma come far sì che questo accada? TT Tecnosistemi ha individuato la soluzione: il Digital Workplace integrato ai servizi gestiti.

Digital transformation nelle aziende: com'è cambiato il modo di lavorare?

A seguito dell'accelerazione dello smart working prodotta dal Covid-19, le aziende hanno iniziato a sperimentare i benefici di questa nuova modalità di lavoro, soprattutto in termini di ottimizzazione dei costi e della produttività dei dipendenti.

All'interno di questo contesto di forte spinta verso il cambiamento, sono molti i business che si sono dovuti

TECH VOICES

strutturare per dotare gli utenti di device adatti al lavoro da remoto. Non solo il pc: anche il tablet e lo smartphone sono strumenti che gli utenti utilizzano quotidianamente per lavorare.

Tuttavia, la sola fornitura di questi dispositivi può essere considerata necessaria, ma non sufficiente. Per consentire agli utenti di lavorare ovunque e in sicurezza occorre gestire e monitorare tali strumenti. Come? Attraverso un aggiornamento del sistema operativo, delle licenze software e dell'antivirus. Inoltre, per garantire il regolare funzionamento dei device è indispensabile controllare che tutte le sue componenti funzionino correttamente e che non sussistano anomalie. Con TT Digital Workplace sarà TT Tecnosistemi a occuparsi del monitoraggio costante del tuo parco dispositivi, intervenendo qualora se ne manifestasse l'esigenza.

La tua azienda necessita di una soluzione che integri i servizi gestiti alla fornitura dei componenti hardware per le postazioni di lavoro dei tuoi dipendenti? Nessun problema! TT Tecnosistemi ti propone una soluzione as a service davvero completa. Con TT Digital Workplace sarai tu a scegliere quali moduli adottare a seconda di quelli che sono i bisogni del tuo business. Oltre al noleggio hardware, i nostri analisti ti seguiranno negli step necessari all'installazione e alla configurazione dei dispositivi, nell'ottica di una gestione efficiente del tuo parco device.

Vorresti lavorare da dove vuoi – in totale sicurezza e trasparenza – sempre in comunicazione con i tuoi colleghi?

Anche per il tuo business è arrivato il momento di inserire nel parco strumenti tutti quei dispositivi che consentono agli utenti di collegarsi al gestionale aziendale, condividere dati e

informazioni in tempo reale e lavorare efficacemente a distanza con i propri collaboratori.

Una soluzione di Digital Workplace completa e flessibile: i 5 pilastri di TT Tecnosistemi

TT Tecnosistemi parte sempre da quelle che sono le tue esigenze. Infatti, la prima fase è quella di consulenza e solution design dove definiamo insieme a te il perimetro di intervento sulla base delle tue specifiche richieste.

In un secondo momento, si passa alla definizione dei device che la tua azienda, alla loro configurazione, nonché la loro governance. Oltre al noleggio e alla configurazione dell'hardware, TT Tecnosistemi può occuparsi della parte outsourcing del magazzino (gestione, riparazione e riconfigurazione dei dispositivi di scorta). Ad esempio, se all'interno del tuo parco dispositivi sono presenti pc

mal funzionanti, TT Tecnosistemi garantisce la loro sostituzione fin tanto che il guasto non verrà riparato.

Scegliendo di adottare la modalità di lavoro da remoto, tutti o gran parte degli utenti saranno delocalizzati, per cui avranno certamente bisogno di un'assistenza più mirata e puntuale. Se anche il reparto IT della tua azienda necessita di un supporto specifico per la gestione dei nuovi strumenti adottati TT Tecnosistemi offre anche un servizio di help desk su più livelli per rispondere alle tue esigenze di assistenza.

Aspetto chiave della soluzione di Digital Workplace di TT Tecnosistemi è la formazione, riservata sia agli utenti che necessitano di imparare a utilizzare i nuovi device e strumenti messi a disposizione dall'azienda, sia al reparto IT che si occuperà specificatamente dell'amministrazione degli ambienti.

Al centro di queste quattro pillar vi è la

TECH VOICES

sicurezza degli strumenti messi in campo. Infatti, delocalizzando le attività e le postazioni di lavoro, occorre proteggersi da possibili attacchi e data breach che potrebbero compromettere perdita di dati e continuità operativa della tua azienda.

Tecnosistemi passa alla verifica e alla configurazione delle componenti di sicurezza rese disponibili da Microsoft 365 per rendere i dispositivi compliant e utilizzabili anche da remoto per poi passare alla gestione del tuo parco attraverso processi e strumenti di



TT Digital Workplace: la sua modularità è il suo vero punto di forza

La soluzione TT Digital Workplace – costruita su ambiente Microsoft 365 – è flessibile e modulare.

Dopo aver definito insieme a te strumenti, device e licenze, TT

management.

Sarà inoltre possibile integrare la soluzione TT Digital Workplace con il modulo Business Voice per poter utilizzare Microsoft Teams come unico strumento di comunicazione associandogli un numero telefonico geografico per ricevere ed effettuare

TECH VOICES

telefonate.

Inoltre, se hai la necessità di migrare i tuoi dati dal vecchio al nuovo ambiente, TT Tecnosistemi mette a disposizione un servizio per il porting dei dati.

Cos'altro contraddistingue TT Digital Workplace? Oltre ad essere una soluzione completamente modulare e completa si basa su logica As A Service che permette di essere ricalibrata in funzione delle evoluzioni del tuo business.

Conclusioni

Con un'esperienza di oltre 15 anni nella fornitura di Managed Services, TT Tecnosistemi è il Partner ideale se la tua azienda necessita di installare, configurare e gestire le postazioni di lavoro per consentire agli utenti di lavorare ovunque, da qualsiasi dispositivo, in totale sicurezza e comodità.

Per maggiori informazioni

E-mail: promo@tecnosistemi.com
Sito web: www.tecnosistemi.com
TT Tecnosistemi SpA SB

Compliance Update

Compliance updates è la rubrica di e-Konomy che ha come scopo quello di informare rispetto alle principali tematiche e novità inerenti il mondo della compliance.

Il progetto di riforma dei reati agroalimentari e il decreto 231.

Nel 2015 il governo italiano ha nominato una “Commissione per l’elaborazione di proposte di intervento sulla riforma dei reati in materia agroalimentare”, allo scopo di tutelare la produzione agroalimentare italiana e tutto ciò ad essa collegata, come la salute pubblica e la sicurezza alimentare.

La commissione ha elaborato uno schema di disegno di legge, che ha come obiettivi:

- la modifica dei reati agroalimentari;
- la modifica della disciplina di settore;
- l’estensione della responsabilità amministrativa degli enti ad alcuni degli illeciti che vengono introdotti o riformulati dallo stesso disegno di legge.

Il disegno di legge A.C. 2427, ad oggi in esame al parlamento, si intitola “Nuove norme in materia di illeciti agroalimentari”. Così come formulato oggi, il disegno di legge prevede l’introduzione di due nuovi articoli nel D.Lgs. 231/2001, che introdurrebbero all’interno del decreto reati in parte già esistenti ma riformulati ed in parte nuovi. L’articolo 25 bis 2 “Frodi nel commercio di prodotti alimentari” introdurrebbe nel D.Lgs.231/2001:

- articolo 517 sexies c.p. – Frode nel commercio di alimenti;
- articolo 517 septies c.p. - Commercio di alimenti con segni mendaci;
- articolo 517 quater c.p. – Contraffazione di indicazioni geografiche o denominazioni di origine di prodotti agroalimentari;
- articolo 517 quater.1 c.p. - Contraffazione di indicazioni

Compliance Update

geografiche o denominazioni di origine dei prodotti agroalimentari.

L'articolo 25-bis 3 "Delitti contro la salute pubblica" introdurrebbe nel D.Lgs.231/2001:

- articolo 439 c.p. – Avvelenamento di acque o di alimenti;
- articolo 440 c.p. – Contaminazione, adulterazione o corruzione di acque, alimenti o medicinali;
- articolo 440-bis c.p. - Importazione, esportazione, commercio, trasporto, vendita o distribuzione di alimenti, medicinali o acque pericolosi;
- articolo 440-ter c.p. – Omesso ritiro di alimenti, medicinali o acque pericolosi;
- articolo 440-quater c.p. – Informazioni commerciali ingannevoli o pericolose;
- articolo 445-bis c.p.- Disastro sanitario;
- articolo 452 c.p. – Delitti colposi contro la salute pubblica;

- articolo 5, commi 1 e 2, della legge 30 aprile 1962, n. 283 (Disciplina igienica della produzione e della vendita delle sostanze alimentari e delle bevande).

- Il Disegno di legge in esame prevede, per le aziende della filiera agroalimentare, la possibilità di adottare un Modello organizzativo esimente che lo stesso disegno di Legge qualifica come «Speciale». La «specialità» del Modello riguarda la specifica individuazione di obblighi giuridici nazionali e sovranazionali il cui adempimento deve essere assicurato dal Modello affinché esso abbia efficacia esimente o attenuante della responsabilità. Gli obblighi giuridici nazionali e sovranazionali sono elencati nel nuovo art. 6-bis del D.Lgs. 231/2001 e riguardano:

- fornitura di informazioni sugli alimenti;
- verifica sui contenuti delle comunicazioni pubblicitarie;
- attività di vigilanza con

Compliance Update

riferimento alla rintracciabilità del prodotto;

- attività di controllo sui prodotti alimentari in tutte le fasi della filiera;

- previsione di procedure di ritiro o di richiamo dei prodotti alimentari non conformi ai requisiti di sicurezza degli alimenti;

- valutazione e di gestione del rischio, compiendo adeguate scelte di prevenzione e di controllo;

- verifica periodica sull'effettività e sull'adeguatezza del modello.

Il Disegno di legge individua anche quali sono i requisiti del cosiddetto modello "Speciale":

- previsione di idonei sistemi di registrazione dell'avvenuta effettuazione delle attività prescritte;

- assicurazione delle competenze tecniche e dei poteri necessari per la verifica, la valutazione, la gestione e il controllo del rischio;

- previsione di un idoneo sistema di vigilanza e di controllo sull'attuazione del modello e sul mantenimento nel tempo delle condizioni di idoneità delle misure adottate.

Tali requisiti, pur non essendo precedentemente esplicitati nel Decreto 231, sono già ampiamente previsti dalle best practice in materia.

Infine, l'articolo 5 del DDL regola la professionalità dell'organismo di vigilanza, con significativa innovazione rispetto al passato. Il disegno di legge prevede infatti che **“Negli enti che siano qualificabili come PMI l'Organismo di vigilanza può essere «Monocratico», purché dotato di adeguata professionalità e specifica competenza anche nel settore alimentare nonché di autonomi poteri di iniziativa e di controllo.**

Tale soggetto è individuato nell'ambito di un apposito elenco nazionale istituito presso le camere di

Compliance Update

commercio, industria, artigianato e
agricoltura con provvedimento del
Ministero dello sviluppo economico.”

Compliance Update

Destination USA

Destination USA è la nuova rubrica di e-KONomy sviluppata in collaborazione con Export USA, società di diritto statunitense basata a New York che aiuta le aziende italiane ed europee ad espandersi sul mercato americano, accompagnandole in tutte le fasi di questo percorso. La rubrica nasce con l'intento di raccontare quelle aziende che sono sbarcate con successo negli Stati Uniti e fornire consigli utili a quelle aziende che ci stanno pensando. Per questo motivo saranno raccontate le storie di imprenditori e delle loro aziende che sono andati con successo negli Stati Uniti. Si ringrazia Export USA per il contributo alla stesura dell'articolo.

COP26, in America cambia il vento: l'eolico protagonista della transizione al green, ma serve l'aiuto delle imprese europee

Destination USA

Nel rispetto degli Accordi di Parigi, l'Amministrazione Biden si impegna a raggiungere l'obiettivo "zero emissioni" entro il 2035. Lo ha dichiarato il Presidente americano in occasione di molteplici incontri istituzionali, tra cui la conferenza sul clima Cop26, recentemente riunita a Glasgow. Ma da dove si parte? Dall'eolico: una delle fonti energetiche più attrattive negli USA.

È un settore che dà lavoro a 116.800 americani, nel quale c'è bisogno di implementare tecnologie innovative, attivando collaborazioni con partner altamente specializzati. Le imprese europee del settore non possono certo ignorarlo.

Con il piano da 1 Trilione di dollari, la Casa Bianca è determinata a rinnovare

le infrastrutture critiche negli States, un pacchetto che prevede interventi significativi. Solo per le energie rinnovabili, si stimano 73 miliardi di \$. Il "Wind Technology Market Report", descrive chiaramente lo stato dell'arte dell'eolico in America: lo sviluppo si sta concentrando nella "Cintura del Vento" dal North Dakota al Texas. Le installazioni eoliche supereranno quelle di energia solare per 24.6 miliardi di \$ in 25 stati e 16.8 gigawatt di capacità di generazione di energia.

Cop26 ha messo al centro del dibattito le sfide ma anche le opportunità che si genereranno dalla corsa verso l'obiettivo zero emissioni a cui le principali potenze mondiali e le industrie dovranno attenersi.

Destination USA

L'eolico negli Stati Uniti è un settore con grande potenziale di sviluppo. Le eccellenze italiane impiegate nella fornitura di componentistica per il settore eolico hanno dunque, proprio ora, l'opportunità di rendersi competitive esportando tecnologie e risorse oltre Oceano.

Un'opportunità non solo per le grandi imprese, ma anche all'indotto dei piccoli fornitori di cui l'Italia dispone e che eccellono per esperienza, ricerca e innovazione.

In USA, dunque, si sta aprendo una nuova corrente di investimenti per il

rinnovo delle infrastrutture ed è necessario prepararsi ora se si vogliono cogliere le occasioni per gli anni futuri. Si tratta di un trend che si confermerà anche nei prossimi anni: lavorare, direttamente o indirettamente, a un progetto energetico negli Stati Uniti è un'opportunità per l'export europeo. Le tecnologie italiane, in particolare, sono indispensabili per favorire la transizione al green. Senza queste l'implementazione dei progetti per l'eolico negli USA potrebbe subire notevoli rallentamenti.

Autore

Presidente di ExportUSA

Lucio Miranda

sito internet: www.exportusa.us



News dalle imprese

Abiogen Pharma, una realtà familiare di successo

Abiogen Pharma è una delle prime 30 aziende farmaceutiche italiane con sede a Pisa e opera in uno stabilimento di 120.000 mq dove lavorano 440 persone. La Società presenta un fatturato di oltre €170 milioni e un EBITDA di oltre €75 milioni (dati 2020). Le sue radici risalgono al 1917 anche se l'attuale società è stata fondata 24 anni fa. Nel tempo si è specializzata nella produzione di farmaci propri e per aziende terze e commercializza inoltre farmaci propri e in licenza. La sezione Ricerca&Sviluppo opera nell' aree del metabolismo osseo, del trattamento del dolore e delle malattie respiratorie, metaboliche e dermatologiche. Il metabolismo osseo, in particolare, è da decenni il suo punto di forza.

La Società, nonostante questi risultati di successo, ha attraversato anche periodi bui specialmente durante la crisi del 2008. In quel periodo si ritrovarono con milioni di euro investiti in progetto R&S non più interessanti agli occhi dei principali clienti, così attraverso una riorganizzazione interna e il supporto di consulenti esterni la società è riuscita non solo a sopravvivere ma a triplicare il fatturato dal 2009 ad oggi.

Questa storia di successo è racchiusa anche nel suo nome, con il termine Abiogenesi nell'ambito scientifico si indica il processo in cui un organismo vivente trae origine da una sostanza non vivente, analogamente la Società ha cominciato una nuova storia a partire da quella che si era conclusa.

Fonte: <https://forbes.it/2021/12/20/abiogen-pharma-azienda-farmaceutica-pisana-punta-mondo/>



Alira acquisisce la Start-Up Patchai

Alira Health, gruppo societario di consulenza internazionale specializzato nell'healthcare, ha acquisito il 100% del capitale sociale di PatchAi, startup italiana di digital health con sede a Padova

PathAi è stata fondata nell'agosto 2018 da: Alessandro Monterosso, Filip Ivancic, Kumara Palanivel e Daniele Farro e opera nell'ampio mondo delle sperimentazioni cliniche, sviluppando soluzioni intelligenti di coinvolgimento della salute digitale per studi clinici decentralizzati.

La Società, sfruttando l'Intelligenza Artificiale e il machine learning, ha creato un assistente virtuale per pazienti coinvolti in studi clinici al fine di innalzare il livello di coinvolgimento/empatia, supportare l'engagement del paziente e raccogliere dati in tempo reale durante gli studi clinici e i percorsi di cura.

Questa tecnologia si traduce in un assistente virtuale Pat che accompagna i pazienti in ogni fase del percorso di cura in un'app mobile intuitiva e coinvolgente grazie alla quali si migliora l'esperienza di studio e di coinvolgimento dei pazienti mentre le aziende e gli sponsor possono raccogliere dati in tempo reale e monitorare le prestazioni, rendendo così la ricerca clinica più connessa ed efficiente.

Nel 2021, Patchai è stata inclusa nella classifica delle 100 Top Global Digital Health Companies del Medical Futurist Institute.

Fonte: <https://bebeez.it/venture-capital/la-societa-di-consulenza-internazionale-alira-health-compra-patchai-la-startup-italiana-dellassistente-virtuale-per-pazienti-di/>



Menarini annuncia la costruzione del 17° stabilimento

Il Gruppo Menarini, principale gruppo farmaceutico italiano (fondato nel 1886 a Napoli) e con un fatturato attuale di oltre €3,7 miliardi, ha deciso di investire €150 milioni per un nuovo stabilimento in Italia interrompendo così la tendenza, forse economicamente più conveniente, di esportare le fasi produttive in Paesi esteri.

Il Board Menarini commenta e sottolinea che tale decisione è stata approvata principalmente per privilegiare il nostro Paese attraverso un impulso all'economia e all'occupazione. Il Polo avrà un nome, che è stato già scelto dai dipendenti e che sarà reso noto solo con la posa della prima pietra.

Lo stabilimento sarà smart manufacturing, con tecnologie produttive innovative e sistemi di automazione e digitalizzazione in linea con il programma Industry 4.0 e sarà situato nella Città Metropolitana di Firenze recuperando un'area industriale dismessa di circa 40.000mq.

Le previsioni indicano una capacità produttiva di oltre di 3 miliardi di compresse, prevalentemente nell'area del cardiovascolare, metabolismo e allergie corrispondenti (oltre 100 milioni di confezioni) e darà lavoro a circa 250 persone.

Il nuovo polo si aggiungerà agli altri 16 stabilimenti: 2 centri a Firenze (Firenze-Sette Santi e Firenze-Scandicci), Pisa, Lomagna, Casaleto Lodigiano, L'Aquila, Badalona (Barcellona), Berlino, Dresda, Topkapi - Istanbul, Wuhan (Cina), Giacarta, Kaluga (Russia), Città del Guatemala, che complessivamente producono oltre 530 milioni di confezioni ogni anno.



Fonte: <https://www.quotidiano.net/economia/impreseitaliane/nuovo-polo-menarini-sceglie-italia-1.6959137>