

Piacenza, 24-02-2022 ore 10:15

VERBALE RIUNIONE

Presenti:

Società	Rappresentante 1	Rappresentante 2	Rappresentante 3
3Service S.r.l.	Francesca Panzuti Bisanti		
Adriano Vico	Adriano Vico		
Alfa Service S.r.l.	Valter Giusti		
Alpimedia C. S.n.c.	Daniele Martin	Debora Prot	
And Italia S.r.l.	Giancarlo Scaglia		
B2Solutions S.r.l.	Ezio Bertellino (con delega)		
BE Team S.r.l.	Saad Jaran		
Blend IT S.r.l.	Stefano Galluzzo	Giorgio Binda	
Blue Day S.r.l.	Enzo Carolo		
C.S. Tecnica S.n.c.	Giovanni Barbieri	Mario Barbieri	
Cad One S.r.l.	Tiziana Varetto		
Coderit S.r.l.	Daniele Demichelis		
Cronos S.r.l.	Enrico Marioni		
Didelme Sistemi S.r.l.	Luigi Borghi		
Easysystem di Fabio Rossi	Fabio Rossi		
Elepta S.a.s.	Luca Paolo Bertini		
Emitel S.r.l.	Alberto Vallino		
Gariboldi Alberto Group S.r.l.	Franco Gariboldi	Stefano Gariboldi	
Gemini Consult S.r.l.	Maurizio Zuglian (con delega)		
General Computer Italia	Massimiliano Barera	Gulsah Korkmaz	
Gruppo EDC S.r.l.	Enrico Panzuti Bisanti		
Gruppo Sfera S.r.l.	Mauro Riva		
HBT SA S.r.l.	Ezio Bertellino		
Ideaas S.r.l.	Gianluca Cavallari		
Imprimis S.r.l.	Angelo Mattanini		
Informatica ZETA S.r.l.	Maurizio Zuglian		
Inno-Tek S.r.l.	Diego Donato		
Jinni S.r.l.	Roberto Negro	Eleonora Borri	
Ki-Tech S.r.l.	Stefano Galluzzo (con delega)		
M2 Informatica S.r.l.	Giorgio Montù		
NetToWork s.r.l.	Manuel Bregolin	Claudio Greco	
Nubess s.r.l.	Alceo Rovai (con delega)	Irene Frediani	
S.I.A. S.r.l.	Davide Bernini	Emiliana Pavani	
Sinergica S.r.l.	Michele Delsignore	Marco Lauro	
Software Solutions S.r.l.	Giulio Valeri		
Systema S.r.l.	Luca Paolo Bertini (con delega)		
Tecnest s.r.l.	Secondo Del Favero		
TI&L S.r.l.	Fabio Magurno (con delega)		
Windson	Claudio Ucheddu		

Studio Del Bene	Giuseppe Del Bene		
Studio Cocuzza & Associati	Giacomo Gori		
Consorzio Oierre	Luca Lorenzon	Loredana Latronico	
DLL Group	Davide Toma		
Questar S.r.l.	Massimiliano Xotti		

Assenti:

Società
ATI Group S.r.l.
Crolla Sistemi S.r.l.
Mesy S.r.l.
Opiquad s.r.l.
Solunet s.r.l.
Takeoff s.r.l.
Teuron S.r.l.
Volo S.r.l.

ORDINE DEL GIORNO

- 1. Benvenuto, programma e saluto del Presidente**
- 2. Presentazione e approvazione del bilancio 2021**
- 3. Diretrici di sviluppo per il 2022**
 - CRM Oierre: scopi e funzionamento
 - Progetto Università di Salerno
 - Sviluppo territoriale/organizzazione regionale
 - Progetto Fogliolina Verde: stati di avanzamento
 - Programma Tavoli di lavoro
 - Gruppo bandi e finanziamenti
 - Progetto Pitch&Meet: avanzamento iniziativa
 - Il 2022 del Gruppo Accordi
- 4. Presentazione Nuovo Consorziato: Nubess**
- 5. Varie ed eventuali**

VERBALE

Inizio dei lavori ore 10.45

1. Benvenuto, programma e saluto del Presidente

Il Presidente Giorgio Montù dà il benvenuto ai presenti, accogliendo con piacere i partecipanti a questo momento di incontro e di scambio di idee e opinioni.

Il 2021 del Consorzio Oierre

Il Presidente G. Montù anticipa le nuove attività che sono state pensate per dare nuovo slancio al Consorzio e per consolidare le attività a valore.

Dal punto di vista del consolidamento, i dati sono estremamente importanti sia in termini di numero di Consorziati sia di opportunità e ciò che ci si attende è anche un contraddittorio nell'ottica di un possibile miglioramento.

Nasce il nuovo Gruppo dei Responsabili Regionali, in funzione di un bisogno specifico, che avrà il compito di "consolidare" i rapporti a livello regionale tra i Soci; la territorialità e la collaborazione in ambito territoriale costituiscono, di fatto, un valore.

Consolidamento anche nella crescita del Consorzio: focus su aziende che rappresentino una risposta concreta ai precisi obiettivi di cui abbiamo bisogno in questo momento: bandi, regionali e nazionali, e formazione finanziata.

Standardizzazione del rapporto tra Soci: creare un processo virtuoso di collaborazione tra due Consorziati, che vogliano collaborare unendo forze e competenze, regolato da un contratto. A tal proposito ha avviato una sperimentazione con Sinergica e con Blue Day, definito obiettivi e modelli di gestione, con l'obiettivo di diventare sia un caso di studio sia un modello da consolidare.

Sviluppo di un progetto embrionale nell'ambito del Gruppo commerciale finalizzato alla costruzione di una rete commerciale a servizio dei singoli Consorziati.

Apertura di una sezione staccata di Oierre ad Avellino a seguito di una Convenzione con Confindustria Avellino e Università di Salerno con la finalità di aggregare, all'interno del Consorzio, aziende collocate in un ambito territoriale ancora da sviluppare.

Dal punto di vista delle partnership, si è deciso di privilegiare partners che abbiano deciso di sposare le linee di sviluppo di Oierre per promuovere il nostro valore all'interno dei loro circuiti. Syneto e Computer Gross partecipano a progetti di sviluppo del valore Oierre, attraverso la definizione di intenti comuni da perseguire.

Classifica segnalatori 2021

Luca Lorenzon presenta la "Classifica dei segnalatori 2021" determinata dalle attività generate dai Consorziati a favore degli altri Consorziati, in termini di acquisti e segnalazioni effettuate.

L'indotto del 2021 è aumentato del 67% rispetto a quello del 2020.

I primi tre classificati sono i seguenti Consorziati:

- 1) M2 Informatica s.r.l.
- 2) Systema S.r.l.
- 3) Blend IT s.r.l.

Il Consorzio riconosce dei premi pari all'importo di € 900,00, € 600,00 ed € 300,00 rispettivamente al primo, al secondo e al terzo classificato da scontare sul contributo annuale di gestione 2022.

Il Presidente G. Montù conclude che la mappatura dei modelli di collaborazione reciproca sta dando degli ottimi risultati, la crescita è stata significativa e coglie l'occasione per ringraziare tutti coloro che, al di là dei numeri assoluti, si sono impegnati per sviluppare business.

L'aspettativa per il 2022 è di una crescita esponenziale.

2. Presentazione e approvazione del bilancio 2021

Approvazione bilancio 2021

Il dott. Giuseppe Del Bene illustra la sintesi dei valori del conto economico ai fini dell'approvazione del rendiconto, asserendo che il bilancio si mantiene in sostanziale equilibrio tra ricavi e costi.

L'aumento dei ricavi si deve principalmente all'ingresso di molti nuovi Soci mentre l'aumento dei costi agli investimenti che sono stati messi in campo per lo sviluppo della nuova piattaforma.

Sintesi Valori Conto Economico

Voce di bilancio	Anno 2021	Anno 2020	Variazione
(A) Totale Ricavi vendite e prestazioni	125.998	75.771	50.227
(B) Totale costi della produzione	124.957	74.664	50.293
(A) - (B) Risultato prima delle imposte	1.041	1.106	- 65
Risultato netto	49	10	39

Sintesi Valori Stato Patrimoniale

Voce di bilancio	Anno 2021	Anno 2020	Variazione
Crediti	54.040	28.824	25.216
Disponibilità liquide	49.225	47.186	2.039
Patrimonio netto	53.185	44.135	9.050
Debiti	40.659	25.290	15.369

Dettaglio dei ricavi

CONTO ECONOMICO	2020 consuntivo	2021 consuntivo	2021 budget	2022 budget
Ricavi da vendite	4.028	4.881	4.000	5.000
Addebiti servizi e prestazioni	9.830	8.681	8.000	14.000
Contributi su eventi	850	2.700	15.500	15.000
Contributo annuale gestione	23.800	61.508	49.000	75.000
Contributo iniziale di ammissione	5.000	14.000	2.000	8.000
Cooperative Advertising Found	3.818	2.787	4.000	4.000
Royalties	6.614	11.433	6.500	7.000
Altri ricavi	19.043	19.129	20.000	20.000
TOTALE RICAVI	72.983	125.119	109.000	148.000

Il Presidente G. Montù chiede ai presenti di sollevare eventuali obiezioni e conseguenti pareri contrari all'approvazione del bilancio; non avendone riscontrati, il bilancio viene dato per approvato.

Il dott. G. Del Bene presenta la versione dettagliata del conto economico gestionale illustrando il budget 2022.

Conto Economico Gestionale

CONTO ECONOMICO	2020 consuntivo	2021 consuntivo	2021 budget	2022 budget
RICAVI	72.983	125.119	109.000	148.000
Servizi correlati a ricavi gestione	29.798	39.595	52.000	40.000
Costi indiretti e amm.vi				
Personale	31.137	53.343	30.000	50.000
Consulenze diverse	3.299	2.752	4.000	3.000
Costi trasferimenti	2.434	4.411	2.000	5.000
Costi commerciali e pubblicità	1.900	14.600	10.000	15.000
Altri costi amm.vi	2.988	6.818	3.500	6.000
Ammortamenti e svalutazioni	794	987	500	500
Subtot costi indiretti e amm.vi	42.551	82.911	50.000	79.500
Gestione finanziaria e straordinaria	217	(1.572)	(800)	(500)
Utile netto	10	49	4.402	19.600

La versione integrale del Bilancio di esercizio 2021 e la relativa nota integrativa sono a disposizione dei Consorziati che ne facciano richiesta.

3. Diretrici di sviluppo per il 2022

CRM Oierre: scopi e funzionamento

Ezio Bertellino, Responsabile del Gruppo Collaborazione e Sviluppo tra Soci, ringrazia innanzitutto il Presidente G. Montù per l'energia e la disponibilità, riconoscendo in lui il motore trainante del Consorzio.

Il Gruppo, ad inizio 2021, aveva annunciato di voler lavorare su quattro linee per costruire degli strumenti che facilitassero la collaborazione tra i Soci.

Nel corso dell'anno sono stati migliorati, implementati e resi operativi i seguenti strumenti:

- Sito Oierre
- Dashboard per il cross selling agganciata al CRM
- CRM
- Survey commerciale

Il Sito Oierre è stato ampiamente migliorato e arricchito.

La Dashboard, che permette di sviluppare il cross selling, è stata agganciata al CRM consortile.

Il CRM è un repository comune che consente ai Consorziati di operare in uno spazio comune, condividendo i Clienti, nel rispetto della normativa in ambito GDPR, di gestire le opportunità commerciali, sviluppando nuove opportunità attraverso le Survey commerciali e monitorando le azioni commerciali.

Le componenti principali del CRM Oierre sono:

- Clienti
- Contatti
- Opportunità
- Contributi Promozionali
- Survey

I Consorziati, che non abbiano in azienda un proprio CRM, possono attivarne uno dedicato da agganciare al CRM Oierre, nel quale possono confluire i Clienti comuni ed inserire alcune funzionalità aggiuntive, a pagamento, come ad esempio:

- Campagne
- Leads
- Assistenza
- E-mail marketing
- Attività

A tutti i presenti è stato consegnato un Questionario per esprimere specifiche opinioni sull'uso e la necessità del CRM, chiedendo di compilarlo e restituirlo al termine dell'Assemblea.

Dall'analisi delle risposte si evidenzieranno nuove direttrici di sviluppo.

G. Montù si complimenta con E. Bertellino e con tutto il Gruppo per il lavoro svolto.

All'interno di una piattaforma totalmente personalizzata, nel consolidare il valore e le esperienze fatte, si conferisce al Consorzio un elemento di distinzione senza pari nel panorama delle Associazioni consortili.

Il sistema di condivisione dei parchi clienti funziona se tutti i Soci ne comprendono il modello e mettono il proprio patrimonio in condivisione. Si sollecita coloro che ancora non si fossero attivati nel procedere con la profilazione del parco clienti specificando, qualora ce ne fosse bisogno, che ai Consorziati non sarà consentito fare azioni dirette sui parchi Clienti degli altri Consorziati.

Il CRM inoltre potrà essere messo a disposizione di tutti i Soci, anche in una modalità dedicata da agganciare al CRM consortile, con un rimborso spese da quantificare.

La piattaforma dovrà essere mantenuta nel tempo e migliorata affinché diventi uno strumento il più efficace possibile: ad oggi abbiamo molti nominativi senza una email e questo, ad esempio, riduce l'efficacia di alcune azioni specifiche che si vogliono compiere. È necessario uno sforzo comune per raccogliere i referenti più idonei nel recepire le nostre comunicazioni (contatto-ruolo assegnato) qualificando i riferimenti dei nominativi da inserire.

E. Bertellino, collegandosi a quanto appena espresso, precisa che ad oggi abbiamo circa 11.000 nominativi, caricati nel Portale Sial circa 2 anni fa e con un 40% di email che non hanno nessun valore in quanto errate, duplicata o generiche.

L'aggiornamento delle anagrafiche del proprio parco clienti può essere effettuato in due modalità: manualmente o attraverso l'import da excel, one shot o schedulato preventivando una directory in cui spostare file excel da caricare sul CRM ogni notte. Tuttavia la procedura è in via di definizione.

Dal portale CRM si può accedere a quattro sezioni:

- Opportunità
- Contributi promozionali
- Dashboard: visualizzazione interscambi tra consorziati
- Pagina iniziale

La nuova piattaforma verrà presentata nel corso di un Webinar il giorno 9 marzo alle ore 14.30 al quale sono invitati tutti i Soci e il personale amministrativo e commerciale.

Le Survey commerciali sono strumenti utili per raccogliere le esigenze dei propri Clienti, analizzarle e studiare delle strategie commerciali. Attraverso l'invio di sondaggi dedicati, infatti, è possibile accedere ad una serie di informazioni indispensabili per un'azione mirata sui propri Clienti.

Ad oggi è stata stilata una lista di domande che può essere perfezionata con l'aggiunta di eventuali nuove richieste.

La gestione delle survey attraverso il CRM Oierre offre notevoli vantaggi:

- Conosciamo chi risponderà e cosa
- Conosciamo il Consorzio che ha in gestione il Cliente
- Possiamo analizzare facilmente le risposte

Dall'analisi delle risposte, possiamo prevedere delle azioni mirate a livello consortile.

La richiesta è di un piccolo sforzo comune per raccogliere una grande risultato.

Progetto Università di Salerno

G. Montù espone un aggiornamento sul progetto che coinvolge l'Università di Salerno e Confindustria Avellino. L'Università di Salerno si è, infatti, resa fin da subito disponibile a collaborare con il Consorzio Oierre di cui apprezza il modello relazionale.

Il Consiglio Direttivo ha approvato la Convenzione che ci permetterà di intervenire nella fase finale del progetto formativo per coinvolgere figure formate, uscenti dal corso di studi, con finalità di

assunzione. Il Consorzio avrà la possibilità di interagire con le aziende dell'area territoriale centro-sud; verrà organizzato un evento in Confindustria per presentare il valore del Consorzio.

Sviluppo territoriale/organizzazione regionale

Francesca Panzuti Bisanti introduce il progetto di gestione regionale, presentando le figure dei Responsabili Regionali individuate all'interno del Consorzio per ogni area geografica:

- LOMBARDIA: Mauro Riva (Gruppo Sfera Srl)
- PIEMONTE e LIGURIA: Daniele Martin (Alpimedia C. Snc)
- TOSCANA: Fabio Rossi (Easysystem)
- VENETO e FRIULI-VENEZIA GIULIA: Enzo Carolo (Blue Day Srl)

Nei giorni scorsi si è svolto un primo incontro tra i componenti del nuovo Gruppo Regionale, nel quale sono state definite le prime linee guida per una serie di attività da svolgere nel breve periodo:

- Organizzazione di una riunione fisica entro metà aprile
- Collaborazione e progetti comuni
- Modelli comuni declinati regionalmente
- Profilazione dei parchi
- Veicolazione sul territorio di linee guida comuni

I Responsabili Regionali veicoleranno ai Soci dei modelli di organizzazione e collaborazione, contrattuali e pratici, stabiliti dal Consiglio Direttivo e, viceversa, riporteranno nel Consiglio Direttivo le esigenze e le aspettative dei Consorziati: una conoscenza puntuale del territorio non potrà che portare benefici al Consorzio.

Enzo Carolo, a nome del Gruppo, conferma che sono state posate le basi per una proficua collaborazione fra tutti i Consorziati e invita ciascuno ad esprimere liberamente le proprie idee o critiche per lavorare in modo costruttivo nell'ottica di miglioramento.

In merito all'inserimento di nuovi Consorziati, F. Panzuti Bisanti sottolinea che, nel corso del 2021, si è verificato un incremento esponenziale del numero dei nuovi Soci e la tendenza per il 2022, seppur di apertura verso nuove Regioni, in particolare l'Emilia Romagna e la Campania, manterrà il focus sul consolidamento.

G. Montù fa un breve intervento sul Gruppo di lavoro che avrà in carico la gestione dei bandi e dei finanziamenti, argomento di sicuro interesse per tutti i Soci.

Infine, un accenno al progetto pilota con NetToWotk per la sperimentazione di un'attività commerciale Oierre finalizzata alla costruzione di una rete commerciale Oierre.

Progetto Fogliolina Verde: stati di avanzamento

Mauro Riva, a nome del Gruppo Fogliolina Verde, illustra il progetto che, iniziato nel corso del 2021, si è sviluppato arricchendosi di nuove risorse e nuovi stimoli.

È necessario assumere un atteggiamento responsabile nei confronti della sostenibilità e del rispetto per l'ambiente, farsi parte attiva nei processi posti alla base della transizione ecologica; impegnarsi per diventare "Fogliolina verde" anche attraverso, per esempio, il riconoscimento del Bollino Etico e Sociale, obiettivo già ottenuto da alcuni Consorziati del Gruppo.

Con lo slogan "La migliore energia è quella non consumata", il progetto Fogliolina Verde è nato con l'intento di sensibilizzare i Consorziati verso una gestione sostenibile delle proprie aziende, dal punto di vista non solo ambientale, ma anche sociale ed economico.

Compiere delle scelte a favore dell'ambiente, al giorno d'oggi, è sinonimo di cura e responsabilità. Clienti e investitori sono maggiormente attratti da aziende che selezionano con attenzione le materie prime e i processi produttivi che tutelino il pianeta.

L'obiettivo collettivo che ci si prefigge è la costituzione di una Comunità sostenibile di OIERRE entro l'Assemblea Generale del prossimo 21 luglio 2022.

È necessario che il Gruppo si renda identificativo: è già stato creato un logo e verrà sviluppato un elenco di punti con comportamenti etici con tabelle e punteggi.

Obiettivi pratici e referenti:

- Comunicazione: Tiziana Varetto
- Ricerca di collaborazioni (*ad esempio ricerca di fornitori istituzionali*): Angelo Mattanini
- Comportamenti pratici etici da mettere in atto in azienda: Mario Barbieri e Valter Giusti
- Gestione dei contatti con i certificatori/enti, verifica costi: Mauro Riva e Stefano Galluzzo
- Individuazione bandi e fondi - sostenibilità delle azioni: Fabio Rossi

Programma Tavoli di lavoro

Michele Delsignore presenta il progetto dei Tavoli di lavoro, iniziato nel luglio del 2020, che consiste in un momento di confronto tra Consorziati con una conduzione mirata a costruire opportunità reali direttamente nel tavolo laddove non nascano in modo spontaneo.

Il modello, che si articola nell'incontro e nell'attività di back office a cura di L. Lorenzon e Loredana Latronico è stato rodato, tuttavia è in continua evoluzione.

Nello scorso mese di ottobre si è svolto un Corso per Moderatori nel quale sono state presentate delle linee guida e dei suggerimenti per la gestione dell'incontro. Si sono evidenziate delle differenze di stile tra le diverse conduzioni, tutte comunque molto piacevoli ed efficaci.

Viene presentato il calendario con le date in programma.

Un vivo ringraziamento ai Moderatori che si sono offerti spontaneamente per partecipare a questo importante progetto di crescita delle interazioni fra Soci.

Gruppo bandi e finanziamenti

Adriano Vico presenta il nuovo Gruppo di lavoro istituito per la gestione dei bandi e la formazione finanziata. Un primo tentativo era stato già fatto qualche anno fa ma senza individuare, all'interno del Consorzio, altre risorse competenti. Ora, con Ati formazione, è stato possibile costituire il Gruppo per offrire ai Soci un supporto nella gestione dei bandi.

Data la differente specializzazione dei due Consorziati coinvolti, il Gruppo seguirà due ambiti distinti:

- Adriano Vico: bandi nazionali ed europei
- ATI Formazione (Andrea Mele): bandi regionali.

I bandi regionali necessitano di una certa capillarità sul territorio pertanto si stanno cercando delle società di consulenza che si occupino dei progetti regionali. Alcune società sono state già selezionate, devono essere contattate e invitate ad entrare a far parte del Consorzio come Soci. Un altro progetto importante riguarda lo sviluppo dei fondi interprofessionali per la formazione interna attraverso l'utilizzo di agenzie formative. Tutti i Soci verranno contattati da Adriano Vico o Andrea Mele per la presentazione dei progetti.

Progetto Pitch&Meet: avanzamento iniziativa

Luigi Borghi espone un aggiornamento sull'iniziativa Pitch&Meet, webinar nel quale quattro Consorziati si presentano in un tempo limitato di sei minuti. Per tutto il 2021 i Pitch si sono susseguiti con una cadenza quindicinale ma, a partire dall'inizio del 2022, l'appuntamento è diventato mensile. Nell'area riservata del sito sono disponibili le registrazioni dei Pitch. Chi lo volesse, può fornire anche le slide che sono state utilizzate durante la presentazione in modo da offrire un sistema più rapido che non la visione di qualche minuto di video. L'attività si concluderà il 7 di giugno con il giro di tutti i Consorziati. La partecipazione al progetto è di circa 15-20 aziende per ogni incontro, forse perché non si coinvolgono i giusti referenti. In conclusione, un ultimo appunto sulla Survey "Chi vorrei incontrare?", finalizzata a segnalare i Consorziati che si vogliono incontrare per un approfondimento, per la quale sono arrivate pochissime risposte.

Il 2022 del Gruppo Accordi

Giorgio Binda presenta Massimiliano Xotti di Questar e Davide Toma di DLL, le due aziende partner di Oierre con le quali sono stati stipulati degli accordi vantaggiosi per i Consorziati.

4. Varie ed eventuali

L'Assemblea viene aggiornata e dato spazio a tavoli di incontro one to one o a gruppi ristretti per consentire ai Consorziati di conoscersi e confrontarsi.

Avendo esaurito gli argomenti posti all'ordine del giorno e nessuno chiedendo la parola, il Presidente dichiara sciolta l'Assemblea alle ore 14.00 previa lettura, approvazione e sottoscrizione del presente verbale.

24/02/2022

Giorgio Montù, Presidente

Fine dei lavori ore 18.00