

ECONOMIA & LAVORO

MONZA (cmz) Confagricoltura Lombardia promuove un corso di agricoltura biologica, una nuova opportunità di coltivazione e di allevamento che predilige l'impiego di sostanze presenti in natura, escludendo l'utilizzo di sostanze chimiche come concimi, diserbanti, insetticidi.

Una modalità di produzione che si sta sviluppando all'interno di numerose aziende agricole e per questo motivo l'Ente di formazione in agricoltura di Confagricoltura Lombardia ha deciso di organizzare un corso che offre la possibilità di acquisire competenze

INIZIA IL 22 FEBBRAIO

Confagricoltura promuove un corso di agricoltura biologica

utili per applicare il metodo biologico all'interno delle proprie aziende. Grazie a questo corso l'imprenditore agricolo potrà conoscere le principali normative che regolano il settore, approcciarsi alle pratiche agronomiche biologiche, spaziando dalla preparazione del suo-

lo sino alla raccolta finale. Verranno inoltre forniti elementi legati all'etichettatura di un prodotto biologico e al sistema di controllo.

Il corso è aperto a tutti, nello specifico a chi opera già in imprese biologiche o a chi vuole intraprendere questo tipo di gestione aziendale. Le lezioni saranno in modalità *e-learning* ed inizieranno il 22 febbraio per finire il 9 marzo 2021. Il termine per le adesioni è il 15 febbraio 2021. Per ulteriori informazioni è possibile scrivere all'email eapral@confagricolturalombardia.it o chiamare il numero 02/78612751.

La Vicsam di Oreste Panzeri ha tagliato il traguardo dei 40 anni di attività

Storia gloriosa e futuro da scoprire malgrado l'emergenza coronavirus

VEDUGGIO CON COLZANO (ces) Festeggiare in grande stile il 40esimo anno di attività durante la pandemia per il Covid non è sicuramente facile (anzi, con tutte le direttive anti-assembramento non è stato proprio possibile) e questo Vicsam lo sa bene. Vicsam Sistemi srl, guidata da **Oreste Panzeri**, è una solida azienda di Veduggio con Colzano, nata negli anni '80 nel mondo office e cresciuta fino a diventare un Gruppo che, forte delle sue origini nel copy, nel retail e nell'hardware, è diventata riferimento anche nel mondo del software gestionale e della consulenza.

L'anno che si è appena chiuso è stato abbastanza insolito...

«Il 2020 è stato un anno imprevedibile, sotto ogni punto di vista. Ci ha privato di molte cose, dagli affetti alla quotidianità. Dal punto di vista lavorativo c'è stata una svolta importante per il nostro Paese che ha scoperto lo smartworking e tutto il potenziale del mondo digitale. La nostra è una realtà IT e per noi passare a questa modalità agile è stato naturale, parte di un processo in realtà già in essere e di cui siamo protagonisti e promotori. La sfida è stata accompagnare in questa dimensione anche i nostri clienti.

Se dovesse riassumere con il 2020 di Vicsam, di cosa ci parlerebbe?

«Porterei il discorso sul concetto di "attenzione": attenzione per il cliente, attenzione per i dipendenti e attenzione anche all'ambito sociale che quest'anno, malgrado le difficoltà economiche generali, ci ha visto molto attivi e impegnati. Molte sono state le iniziative in ambito sociale, culturale e sportivo che abbiamo portato avanti insieme a varie associazioni, vorrei menzionare tra tutte l'offerta fatta nel primo periodo Covid alle strutture sanitarie lombarde di euro 15.000 in cui i nostri dipendenti hanno avuto un ruolo primario e partecipe nella raccolta».

Cosa intende invece per attenzione ai clienti e ai dipendenti?

«L'attenzione al cliente è stata strettamente legata allo smartworking; per molti di loro è stato un cambiamento obbligato per sopravvivere all'emergenza. Il nostro supporto è sempre stato attivo nel creare nuove soluzioni adatte alle loro esigenze e al momento, abbiamo attivato anche un servizio gratuito per utilizzare una piattaforma che ha loro permesso per alcuni mesi di lavorare a distanza. L'attenzione ai dipendenti si è tradotta soprattutto nell'attivazione di un piano di welfare aziendale e all'introduzione di un sistema di MBO basato su tre assi principali che permettono il raggiungimento di premi al superamento di obiettivi aziendali, di reparto e personali di ognuno di loro.

L'MBO è uno dei progetti del 2021?

«Non solo del 2021 ma anche degli anni a seguire. Speriamo che l'anno appena iniziato, sia un anno di consolidamento: il 2020 ha portato tante novità e nonostante dei mesi difficili, durante il lockdown, siamo riusciti comunque a crescere rispetto al 2019 con un aumento di fatturato del 15%. Adesso abbiamo bisogno di assestare questi cambiamenti, comprese le riorganizzazioni interne e confermare il trend in salita. La situazione generale è ancora incerta, tuttavia siamo fiduciosi che il mondo digitale continuerà a crescere. Il nuovo progetto che stiamo lanciando sul mercato ci vedrà protagonisti con i servizi in outsourcing per i nostri clienti. Vorremmo supportare le aziende come parte integrante dei loro processi decisionali apportando le nostre esperienze consulenziali nel mondo del IT e della digital transformation».

L'outsourcing è un concetto che inizia a farsi strada nel mercato, va bene per tutti i tipi di clienti?

«Certamente. Outsourcing significa affidare all'esterno della propria realtà delle specifiche funzioni per migliorarne l'efficienza e, in caso di PMI, garantirsi competenze di settore con relativo cost-saving che da soli non si potrebbero ottenere; affidandosi al nostro personale qualificato, i clienti possono risparmiare



Oreste Panzeri è la guida della Vicsam di Veduggio con Colzano

in formazione e infrastrutture. Le soluzioni informatiche a nostra disposizione sono oggi tantissime, ognuna con le proprie peculiarità; la tecnologia è un elemento portante della nostra quotidianità professionale e privata, integrare tra loro nel modo più redditizio per la propria azienda tutte le soluzioni a disposizione non è facile: la scelta di un sistema informatico si ripercuote su tutta l'infrastruttura lavorativa e può

influenzarne l'efficienza, andando a incidere su costi e sprechi. Quello su cui puntiamo è migliorare l'efficacia e la sinergia dei sistemi aziendali, per dare modo al nostro cliente di focalizzarsi sul suo core business. In Vicsam ci prendiamo cura del nostro cliente e dei suoi obiettivi come di noi stessi, perché

siamo convinti che il modo migliore di crescere sia crescere insieme.