

# Università del Molise e progetto Artemis, per l'inserimento dei disabili nel mondo del lavoro

A cura di  
**Leonardo Lasala**

Importante partnership tra Università del Molise, Sviluppo Italia e Regione Molise per l'inserimento dei disabili nell'ambito dell'imprenditorialità, attraverso il progetto ARTEMIS, misura di Equal che consentirà di sviluppare il territorio attraverso il coinvolgimento di tutti gli attori economici territoriali.

**Il progetto**  
Il progetto si colloca nell'ambito del programma comunitario Equal, che vede come ente referente la Regione Molise ed ha, fra le sue finalità, quella di contribuire alla sperimentazione ed allo sviluppo di metodologie di inserimento lavorativo adeguato e duraturo per le persone disabili. Una delle azioni di ARTEMIS, ha permesso di constatare come l'imprenditorialità, ed in particolare il lavoro autonomo, possano rappresentare una valida alternativa di inserimento lavorativo anche per le



L'Università degli Studi del Molise

persone disabili. Per questo la partnership ha deciso di attivare lo sportello di orientamento ed accompagnamento all'imprenditorialità,

denominato IMPRESANCH'IO, rivolto specificamente alle persone disabili. Le attività dello Sportello saranno coordinate da Sviluppo

Italia Molise, l'agenzia pubblica che, tra l'altro, ha fra le sue finalità quella di diffondere ed agevolare l'autoimprenditorialità ed il lavoro

autonomo. Il Responsabile Scientifico del progetto ARTEMIS è il Prof. Fabio Ferrucci, Presidente del Corso di Laurea in Scienze della

Comunicazione della Facoltà di Scienze Umane e Sociali dell'Università degli Studi del Molise.

**Le attività**  
ImpresAnch'io ha il compito di agevolare le persone disabili nella verifica della realizzabilità di iniziative di lavoro autonomo e di autoimprenditorialità. Tale finalità è perseguita mediante servizi di Orientamento (supporto nella fase di definizione di un'idea imprenditoriale) e di Accompagnamento (trasferimento di una metodologia di progettazione d'impresa che mira a «creare imprenditori» oltre che imprese).

**I servizi offerti per l'imprenditorialità**  
Alle persone disabili che intendono avviare un'attività lavorativa in proprio oppure verificare un'idea imprenditoriale, lo sportello, grazie al lavoro sinergico del partenariato, offre una serie di servizi specializzati e personalizzati sulle esigenze e peculiarità degli utenti, derivanti dalla propria disabilità e/o dal percorso formativo e professionale maturato. Ecco servizi di orientamento (assistenza nella definizione di idee di la-

voro autonomo o autoimprenditorialità), orientamento specialistico fra le normative e gli strumenti finanziari e reali capaci di agevolare la nascita di nuove iniziative, orientamento specialistico sulla cantiabilità (studio degli aspetti legati agli adempimenti burocratici e amministrativi) delle iniziative imprenditoriali proposte, servizi di accompagnamento nella redazione del business plan e verifica della sostenibilità dell'iniziativa ed infine pre-valutazione del piano d'impresa. Tutti i servizi sono completamente gratuiti.

**Informazioni**  
Per informazioni è possibile contattare lo sportello «IMPRESANCH'IO» c/o Sviluppo Italia Molise S.p.A. Via Don G. Mucciardi, 5 86020 CAMPOCHIARO, Tel. 0874 774219 Fax. 0874 772020, e-mail: [impresanchio@sviluppoitaliamolise.it](mailto:impresanchio@sviluppoitaliamolise.it) nelle persone dei dottori Renato D'ALESSANDRO e Piero GESUALDO

## L'INIZIATIVA

### Innovazione, longevità, impegno sociale: al via il Premio Unioncamere

A cura di  
**Leonardo Lasala**

L'Unioncamere Nazionale, in occasione della terza Giornata dell'Economia, ha deciso di istituire 3 premi nazionali destinati alle migliori 18 imprese italiane che si siano distinte per la capacità di innovare, per la longevità e per l'impegno sociale. La cerimonia di premiazione si svolgerà a Roma, lunedì 9 maggio 2005, nel corso della 3ª Giornata dell'economia. Contemporaneamente nelle 102 Camere di Commercio italiane sarà presentato il Rapporto economico provinciale. Vediamo le tre categorie di premio. Per scaricare tutto il materiale necessario è possibile visitare il sito della locale Camera di Commercio e/o il sito web di Unioncamere

**Giovane impresa innovativa**  
Il premio per la giovane impresa innovativa sarà assegnato a 12 imprese italiane (le prime tre per ciascuno dei seguenti settori: Agricoltura, Artigianato, Industria, Commercio e Servizi), nate negli ultimi 5 anni, che si siano distinte per la loro capacità di innovare e di creare valore. Il primo premio consisterà in una borsa di studio di un anno per un giovane ricercatore, che avrà la possibilità di effettuare uno stage presso l'azienda vincitrice. Possono partecipare le imprese in possesso dei seguenti pre-requisiti: data di costituzione dell'impresa: dal 1° gennaio 2000 in poi, nazionalità italiana, comprovata innovatività



radicale, numero di dipendenti al 31.12.2004 pari ad almeno 5 e bilanci regolarmente approvati (in caso di società di capitale devono avere almeno un bilancio approvato dai soci) Il questionario è on-line sul sito di Unioncamere; per la compilazione, che deve avvenire entro il 6 marzo 2005, è necessario contattare la Camera di Commercio per ricevere la password di accesso.

**Il premio alla longevità**  
Il Premio per l'impresa longeva e di successo verrà assegnato a 4 aziende italiane (una per ogni settore economico) con almeno 50 anni di vita, che abbiano dimostrato di mantenere la continuità generazionale nella gestione della loro attività. Possono partecipare le imprese in possesso dei

seguenti pre-requisiti: data di costituzione dell'impresa antecedente al 31 dicembre 1954, nazionalità italiana, tradizione d'impresa (impresa con un marchio/logo/nome aziendale che sia riconoscibile sul territorio (a livello provinciale) e che perdura negli anni), numero di dipendenti al 31/12/2004 pari ad almeno 5 unità, assenza di interventi di ristrutturazione che hanno comportato il ricorso a strumenti di legge (salvataggio da crisi, ecc.).

**Il premio per la responsabilità sociale**  
Il premio all'impresa socialmente responsabile sarà assegnato, infine, all'impresa giovane e a quella tradizionale, che abbiano adottato un comportamento secondo i principi della CSR (Corporate Social Re-

sponsability). Possono partecipare le imprese in possesso dei seguenti pre-requisiti data di costituzione dell'impresa: antecedente al 31/12/1954 oppure successiva al 1.1.2000, nazionalità italiana, numero di dipendenti al 31/12/2004 pari ad almeno 5 unità, assenza di interventi di ristrutturazione che hanno comportato il ricorso a strumenti di legge (salvataggio da crisi, ecc.). Requisito ulteriormente richiesto è quello relativo al comportamento socialmente responsabile adottato in almeno uno dei seguenti campi: tutela e valorizzazione delle risorse umane, impegno nel sociale, tutela ambientale, impegno nella comunità, rispetto dei fornitori, trasparenza verso clienti, soci, azionisti

## SVILUPPO INTERNAZIONALE

### Con l'outsourcing dei sistemi informativi imprese italiane più vicine all'Europa

A cura dell'ing.  
**Francesco Violi**

In questi ultimi anni si è parlato molto del passaggio dalla logica di subfornitura a quella di partnership in relazione all'outsourcing, ossia la scelta strategica dell'impresa di affidare all'esterno una parte del processo produttivo di beni e/o servizi. L'outsourcing è una scelta che deve soddisfare le esigenze operative oltre a rispondere a criteri d'economicità e di vantaggio per l'impresa. Il vantaggio può essere di varia natura e di solito è quello di una maggiore concentrazione da parte dell'azienda sul proprio "core business". Per un'azienda nuova il beneficio derivante dall'outsourcing può essere valutato più facilmente e rappresenta una strategia manageriale mirata a limitare l'accesso agli investimenti oppure a ridurre i tempi d'ottenimento di certi risultati o per ridurre problemi logistici etc. Affrontiamo ora l'outsourcing dei Sistemi Informativi. Possiamo pensarlo come una relazione contrattuale con un fornitore esterno che si assume la responsabilità di una o più parti del servizio informatico. La relazione può contemplare, nel caso di un'azienda che già aveva tale servizio, anche la cessione di risorse al fornitore come il centro d'elaborazione dati, le reti di comunicazione le funzioni di sviluppo e manutenzione del SW applicativo, le attività d'elaborazione, la gestione del parco installato fino ai processi di business dell'impresa. Il Servizio Informativo dal punto di vista dell'utente è: possibilità di uti-

lizzare le risorse Hardware e Software per svolgere le varie funzioni aziendali che presuppongono l'uso delle stesse, utilizzo dei supporti operativi per adoperare più facilmente il sistema, possibilità di interagire con il personale specializzato per esporre i propri bisogni in ordine a possibili miglioramenti o evoluzione del servizio. In quest'impostazione, l'azienda che è il mandante ed il Centro Servizio, il mandatario, hanno una serie di opzioni possibili che rappresentano il grado di esternalizzazione del Servizio Informativo in outsourcing. Ipotizziamo sempre che l'azienda abbia all'interno una struttura e che tale struttura debba essere in parte o in toto portata fuori. Da un punto di vista organizzativo cambieranno i ruoli e le responsabilità e si possono instaurare nuovi flussi operativi che avranno influenza sul sistema delle relazioni, sulle abitudini e comportamento del personale. Da un punto di vista tecnologico potrà essere necessario introdurre delle componenti d'interconnessione per lo scambio dei flussi informativi con il Centro Servizi o con gli altri sistemi che l'azienda decide di tenere al proprio interno. Nella fase transitoria da insourcing a outsourcing, le risorse subiscono uno scorporo ed un riassetto perché in tutto o in parte trovano collocazione presso il centro servizi. Gli obiettivi che l'outsourcing dei Sistemi Informativi consente di raggiungere sono l'esternalizzazione di un'attività che rappresenta una competenza distintiva, il reperimento di risorse non di-



sponibili all'interno, il miglioramento del livello di qualità del servizio e/o la riduzione e razionalizzazione dei costi d'impresa. Ora a questi obiettivi allestiti si oppongono preoccupazioni altrettanto fondamentali dovute al fatto di dover delegare delle responsabilità, ad un fornitore esterno, importanti e vitali. Fra gli obiettivi ci sono ovviamente i costi che, come già detto, di per se rappresentano il grande motore dell'outsourcing ai quali si aggiungono motivazioni come "core competence", la "specializzazione", la "qualità", le "evoluzioni tecnologiche". Questi sono valori aggiunti che si possono apprezzare sempre se si riesce a collocarli in un rapporto costi/prestazioni che definisce gli obiettivi da raggiungere. Con queste premesse, l'outsourcing è qualcosa di cui bisogna tener conto, soprattutto medie e grandi aziende, quando intervengono sollecitazioni di riduzione di costo nella formulazione del budget del Sistema Informativo e dai consuntivi degli anni precedenti si verifica un'incapacità ad operare in tal senso. L'esperienza aziendale insegna che le richieste di ri-

duzione dei costi sono riproposte con sistematicità negli anni e di solito l'operazione di taglio s'incanta su voci incerte che poi a consuntivo appaiono come spese imprevedute. Infatti, se i tagli sono attuati su risorse interne, emergono costi imputabili ad approvvigionamenti esterni, così pure se si pensa di ridurre alcuni servizi esterni si scopre che si è dovuto chiamare a soccorso, in situazioni d'emergenza, il fornitore che ad inizio anno si era messo alla porta. L'area dei Sistemi Informativi negli ultimi anni ha insegnato che la caratteristica per riuscire a fare dei preventivi accettabili è che essi abbiano un respiro di uno al massimo due anni. Inoltre mentre nel passato gli investimenti in nuove tecnologie erano un elemento caratteristico del responsabile EDP e talvolta potevano essere disattesi per "motivi superiori", oggi la situazione è mutata e gli utenti chiedono risorse informatiche perché esse sono sempre meno disgiunte dall'attività quotidiana e i valori aggiunti sono percepiti in maniera più diretta. Con l'outsourcing invece si può instaurare un'economia basata sui livelli di prezzo rapportati ai livelli di servizio e si può prevedere una regolamentazione basata sui riconoscimenti d'incentivi a fronte di particolari livelli di servizio erogato. Si configura così, un rapporto di scambio continuativo in cui l'impegno del fornitore è quello di fornire un servizio con caratteristiche precise contro un prezzo concordato a priori in relazione ai livelli di servizio anch'essi concordati.