



NORDEST ECONOMIA

14/09/2021 13:15
Sito Web

nordesteconomia.gelocal.it

L'effetto di lungo termine della pandemia: far capire quando serve la presenza fisica e quando è giusto ricorrere all'online

LINK: <https://nordesteconomia.gelocal.it/economia/2021/09/14/news/l-effetto-di-lungo-termine-della-pandemia-far-capire-quando-serve-la-presenza-fisica-e-quando-e-giusto-ricorrere-all-online>

L'effetto di lungo termine della pandemia: far capire quando serve la presenza fisica e quando è giusto ricorrere all'online. Villa Valmarana Morosini ad Altavilla Vicentina, sede del Cuoa Al Cuoa di Altavilla Vicentina un webinar sulle trasformazioni organizzative indotte dall'emergenza Covid nelle aziende. Il professor Campagnolo: «Oggi vince l'integrazione fra online e presenza, perché è diventato molto più chiaro di prima dove il contatto diretto fa ancora la differenza» Stefano Ferrio 14 Settembre 2021 ALTAVILLA VICENTINA. «Dal lockdown in poi? Mai viaggiato così tanto, da allora abbiamo calcolato di avere fatto quattro volte il giro del mondo». Lo rivelano alla Better Silver di Bressanvido, provincia di Vicenza, fabbrica che produce catene d'argento, dando lavoro a cento dipendenti. Se si precisa che questi quattro giri del globo terrestre sono stati compiuti senza muoversi fisicamente dalla fabbrica, ma sommando i chilometri virtuali compiuti da un anno e mezzo a questa parte per raggiungere via internet clienti dei più vari Paesi,

diventa chiaro il contesto di "Be International Be Digital". Così si intitola la ricerca sui nessi fra espansione internazionale e utilizzazione della Rete promossa dal Cuoa, la Business School di Altavilla Vicentina, in collaborazione con l'Università di Padova e in sinergia con gli studi legali Tonucci & Partners e Bonucchi e Associati. I cambiamenti durante la pandemia. Gli esiti dell'indagine, estesa a dieci aziende venete delle più varie tipologie e dimensioni, alcune delle quali disposte a rivelare la propria identità, vengono presentati nel corso del webinar organizzato dallo stesso Cuoa il 14 settembre, con inizio alle 17. «La vicenda virtuosa della Better Silver, dove hanno allestito addirittura una sala di registrazione dedicata alle comunicazioni in streaming, è uno dei casi di accelerazione digitale su cui si sofferma la mia relazione - sottolinea l'avvocato Carlo Scarpa, di Tonucci & Partners - e dimostra quale portata assumono i cambiamenti intercorsi durante la pandemia di Covid. Parliamo di un periodo in cui le modalità

dell'export hanno subito trasformazioni radicali, esponendo le aziende stesse ai rischi connessi a una visibilità così spinta dove, entrando in un merito di tutele legali, l'accesso ai propri dati può essere messo inconsapevolmente a disposizione di tutti, concorrenza compresa». «Con i dati relativi a dieci casi non si pretende di fornire una rappresentatività integrale dell'industria veneta, ma si forniscono lo stesso elementi di grande interesse agli addetti ai lavori, anche considerando che, quanto a fatturati, qui si va dai 6 milioni della piccola azienda ai 530 di un brand del settore farmaceutico», precisa il curatore scientifico della ricerca, Gabriele Campagnolo, docente di organizzazione aziendale al dipartimento di scienze economiche dell'università di Padova. «E' importante rimarcare che la ricerca è iniziata prima della pandemia - continua Campagnolo - e ciò ha sortito l'effetto di seguire in diretta in quale modo hanno reagito all'impatto del virus aziende già avviate, ognuna con i propri mezzi e i propri

tempi, lungo percorsi di un'innovazione digitale spinta, funzionale a determinati business plan». Ottimizzare le relazioni virtuali Prende così corpo uno dei risultati più importanti dell'indagine, relativo alla marcia in più che i dieci soggetti hanno potuto ottimizzare durante il lockdown, essendo già predisposti alle relazioni virtuali prima che fossero bandite a tempo indeterminato quelle fisiche. «C'è chi ha contabilizzato 200 mila euro di risparmi in voli aerei interagendo in rete con gli stessi clienti prima raggiunti di persona - chiarisce in proposito il professor Campagnolo - c'è chi ha utilizzato in modo massiccio i droni per offrire agli interessati le più accurate visite aziendali, e c'è chi ha provato la strana emozione di concludere affari importanti senza la classica stretta di mano». Ora che l'emergenza sanitaria va lentamente allentando la presa sui mercati e sulle relazioni economiche, si cominciano a delineare i nuovi modelli di sviluppo provocati dai cambiamenti dovuti al Covid. «Oggi vince l'integrazione fra online e presenza - rivela su questo tema Campagnolo - perché è diventato molto più chiaro di prima dove il contatto diretto fa ancora la differenza. Risulta

esemplare in tal senso la storia dell'azienda che, durante la pandemia, ha deciso per la prima volta di aprire dei negozi, e lo ha fatto in città ad alto flusso turistico, così da capire la provenienza di quei clienti, per poter meglio curare le relazioni con i loro Paesi d'origine». "Be International, Be Digital", si annuncia quindi come una sorta di scrigno zeppo di dati sorprendenti, dove apprendere ad esempio di come le fiere debbano affrontare snodi cruciali per potersi adattare alle trasformazioni in atto. «Si imporranno quelle promotrici di un'integrazione avanzata - precisa il professor Campagnolo - dove si punta su stand in cui coesistono elementi virtuali e contatti diretti, e dove si approntano eventi preferenziali tramite cui orientare sia gli espositori che i visitatori». Di sicuro, sotto forma di manager interni o di consulenti esterni, cresceranno di importanza "coach digitali" in grado, grazie alle proprie conoscenze, di mantenere l'azienda al passo di innovazioni destinate a essere frequenti quanto incisive. «Un'altra case history che utilizzerò durante il webinar del Cuo - esemplifica l'avvocato Scarpa - è quella della FiloBlu di Santa Maria di

Sala, nel Veneziano. Il fatto stesso che si presenti come acceleratore di business spiega in quale modo si stia evolvendo il ruolo di un'agenzia di consulenza». «E, sempre a proposito di attualità - conclude Scarpa, che prende la parola al webinar assieme al collega di studio Alessandro Vasta e all'avvocata Rita Bonucchi, di Bonucchi e Associati - un altro punto di vista illuminante è quello fornito dalla Ono Exponential che a San Giovanni Lupatoto, in provincia di Verona, sviluppa coltivazioni di agricoltura verticale con apporti massicci di intelligenza artificiale. Sono tutti scenari che impongono agli studi legali bagagli di conoscenze sempre più vaste e specialistiche». Sono sfide su cui al webinar del Cuo intervengono come relatori ospiti Nicoletta Sartore, Chief Operator di Elite Cycling, Filippo Girardi, presidente di Midac Batterie, e Francesco Clabot, docente di IT Service Management all'università di Padova. Ognuno con i propri giri del mondo, vecchi e nuovi, da raccontare.