

LA SCADENZA

Comunicazione dipendenti

**Invio della denuncia annua del personale
Il termine prorogato al 15 febbraio 2013**

Entro il 15 febbraio 2013 le aziende, in cui è variata la situazione occupazionale rispetto all'anno scorso, devono presentare la denuncia elettronica annuale del personale dipendente. Il termine, inizialmente fissato per il 31 gennaio 2013, è stato, infatti, prorogato per permettere l'adeguamento dei sistemi informatici alle novità introdotte dalla Legge n. 92/2012 (c.d. riforma Fornero).

Tale legge ha anche introdotto alcune novità in merito ai criteri di computo relativamente ad es. ai contratti a termine: ai fini della determinazione della quota d'obbligo sono da includere nel calcolo dei lavoratori dipendenti tutti i lavoratori con contratto a termine con durata superiore a

sei mesi. Novità sono state introdotte anche in merito alle esclusioni: indipendentemente dall'inquadramento previdenziale e assistenziale dei lavoratori è considerato personale di cantiere e, come tale escluso già dalla normativa precedente, anche quello direttamente operante nei montaggi industriali o impiantistici e nelle relative opere di manutenzione svolte in cantiere. Sono previste sanzioni amministrative per l'omessa notifica, per l'eventuale denuncia in forma diversa rispetto a quella elettronica e anche nel caso di ritardata comunicazione.

Per ulteriori informazioni le aziende associate possono rivolgersi all'ufficio diritto del lavoro di Assoprenditori Alto Adige.

EDILIZIA

Risposte in pillole

**Subappalto di lavori;
limiti da considerare in fase di offerta**

Sin dalla fase di predisposizione dell'offerta è bene tener presente che il ricorso al subappalto è limitato anche dal punto di vista quantitativo. In altre parole, la stazione appaltante non può autorizzare un subappalto d'importo superiore a quanto fissato, in determinati casi, dalla legge. Ciò si verifica anzitutto con riferimento alla categoria prevalente richiesta per l'esecuzione dell'appalto pubblico, che può essere subappaltata nella misura massima del 30 per cento ovvero, nella particolare ipotesi di procedura negoziata per appalti di lavori d'importo inferiore al milione di euro, del 20 per cento.



Ulteriore limite quantitativo è previsto per il subappalto delle lavorazioni rientranti in una delle categorie relative a strutture, impianti e opere speciali (cd. Sios), ove vige il limite del 30 per cento anche se indicate nel bando di gara come ulteriori categorie scorporabili o categorie secondarie. In tutte queste ipotesi le predette percentuali vengono calcolate sull'importo del contratto d'appalto, al netto quindi del ribasso offerto ovvero sui prezzi offerti dall'impresa, e non su quello posto a base d'asta dalla stazione appaltante.

Fabrizio Rensi
esperto legale di Assoprenditori Alto Adige

COLLEGAMENTO TRA TECNICI E CLIENTI, IL DESIGN MANAGER È UNA FIGURA CHIAVE

Know-how, flessibilità e impegno

«Tutti i progetti sono prototipi unici da realizzare nei tempi richiesti dal committente»

Per la serie "Tecnica: un lavoro da sogno!" oggi pubblichiamo il ritratto di Harald Spitaler, Stahlbau Pichler srl di Bolzano

Anello di congiunzione tra l'ufficio tecnico e il cliente per tutti gli aspetti tecnici del lavoro, in altre parole il riferimento per la parte tecnica delle commesse: così si potrebbe descrivere in estrema sintesi il lavoro di Harald Spitaler, "design manager" alla bolzanina Stahlbau Pichler srl. "Per commesse complicate o complesse è richiesta la partecipazione di un tecnico specializzato nella materia delle facciate: per trovare soluzioni costruttive, statiche, termiche e acustiche, nonché fare la verifica della progettazione e dell'esecuzione a regola d'arte e secondo i parametri contrattuali", racconta Harald, spiegando il suo lavoro.

Formazione tecnica non solo a scuola
Spitaler è entrato in azienda nel 1997, subito dopo il diploma all'istituto tecnico industriali in lingua tedesca "Max Valier" di Bolzano. "Questa è la scuola ideale per chi come me è interessato alle materie tecniche e a ricercare la soluzione più adatta ai diversi problemi", afferma il 36enne di Cornaiano. Ma la sua formazione non si è conclusa lì. Dopo dieci anni, che era alla Stahlbau Pichler, ha frequentato una specializzazione in ingegneria di facciate (Fachengineering Fassade) all'università di Augsburg che ha rappresentato un'ottima integrazione a tutto quello che ha imparato in azienda, dagli altri colleghi e dalle varie persone con cui ha collaborato nei diversi progetti. Harald non si è però limitato agli aspetti tecnici della sua formazione. Per poter comunicare nei vari paesi in cui la Stahlbau Pichler realizza i



HARALD SPITALER Stahlbau Pichler srl

propri lavori, nel corso degli anni si è dedicato allo studio delle lingue: innanzitutto, l'inglese che non aveva studiato a scuola e attualmente il francese, grazie a corsi organizzati dall'azienda.

15 anni di collaborazione e soddisfazioni
Nel 2012 Harald Spitaler è stato premiato dall'azienda

per 15 anni di "fedeltà": "È una lunga storia ricca di bellissimi ricordi e tante soddisfazioni che auguro a tutti di fare. Ho iniziato come disegnatore tecnico per carpenteria metallica. Dopo quattro anni ho cambiato reparto per diventare responsabile di commessa per progetti di media dimensione che fino al 2007 mi hanno

portato a lavorare in tutta Italia e all'estero: Palermo, Gironza, Milano, Padova, in Austria Imst, Klagenfurt e Kundl, e anche in Germania Monach e Hannover. Poi sono nuovamente rientrato nel reparto tecnico con l'importante compito di creare un gruppo di disegnatori per il reparto facciate continue. Da due anni sono "design manager" e ho ricominciato a girare in tutta Europa", racconta orgoglioso Harald. Ed è proprio affrontare sempre nuove sfide e collaborare con gruppi di lavoro e persone diverse per realizzare importanti progetti in giro per l'Europa l'aspetto del suo lavoro che piace maggiormente a Spitaler. "Mi piace vedere lo sviluppo di un lavoro passo per passo: dall'idea dell'architetto alla realizzazione e messa in opera. In cantiere vedo e posso toccare con mano il contributo che do al lavoro. Tutti i progetti sono dei prototipi perché non vengono mai realizzati due volte. Questo significa partire sempre da zero e sviluppare il prodotto in collaborazione con il team di progetto interno e con il cliente. Si devono ricercare le soluzioni tecniche adatte e scegliere quella ideale per quella specifica situazione. In tutto questo oggi giorno la difficoltà più grande è rappresentata dai tempi ristretti che vengono richiesti per la realizzazione", racconta il giovane padre di famiglia. La settimana lavorativa è indubbiamente molto intensa e per ricaricare le batterie nei fine-settimana Harald va in bicicletta, a camminare in montagna oppure d'inverno in snowboard o a sciare e sempre in compagnia dei suoi tre figli piccoli, ai quali dedica la maggior parte del suo tempo libero. Per rilassarsi e staccare la spina suona anche il flauto nella banda musicale di Cornaiano.

COME MASSIMIZZARE I RICAVI NONOSTANTE LA CRISI

Marketing & vendite al top

Prenderà il via a febbraio il corso organizzato dal Ctm

Perseguire obiettivi di crescita e di profitto rappresenta indubbiamente l'aspirazione di ogni imprenditore, ma nell'attuale situazione critica di mercato sono evidenti non solo le difficoltà, ma anche l'impossibilità di conseguire contemporaneamente. In questo scenario acquista particolare importanza il nuovo percorso formativo in lingua italiana dal titolo "Marketing & vendite - Integrare esperienze e metodi per perseguire obiettivi di profitto in una situazione di crisi" che il Ctm - Centro di tecnologia e management, la cooperativa di formazione di Assoprenditori Alto Adige, propone nel periodo tra febbraio e settembre 2013.

Marketing & vendite: perché devono collaborare
Coniugare profitto e crescita implica, non solo rivedere i propri sistemi di "costi", ma riesaminare attentamente le logiche che gravitano sui ricavi. E così in una situazione di crisi dei mercati sia le vendite che il marketing si qualificano come leve strategiche capaci di migliorare le performance e governare i processi di sviluppo aziendale. Oggi non basta più che l'attività di ven-

dita sia vista come l'applicazione di capacità "naturali" delle persone ("venditori si nasce") o che le tecniche di negoziazione e persuasione abbiano portato ad avere venditori preparati e capaci di produrre risultati in situazioni caratterizzate comunque da una stabilità dei mercati. Come non ha più lo stesso valore distintivo il solo criterio di differenziazione di prodotti o servizi rispetto alla concorrenza. Bisogna, quindi, favorire una migliore integrazione tra le funzioni aziendali, in particolare con quelle che interpretano i mutamenti del mercato. Ciò implica una migliore fusione fra i processi di vendita e i metodi di marketing per creare una sinergia strategica sui mercati di riferimento. Nel programma formativo "Marketing & vendite" l'integrazione fra questi due elementi viene affrontata in modo originale con un forte aggancio alla specifica realtà delle aziende dei partecipanti, che svolgono parallelamente dei "progetti" su un tema aziendale di loro interesse, sviluppato con il supporto del consulente.

Il programma del corso

Il corso, rivolto principalmente a imprenditori e titolari di azienda, responsabili commerciali e/o vendite o, comunque, persone alle quali è affidato il compito di sviluppare l'azione dell'azienda sul mercato, si articola in sei giornate e mezza di aula e quattro giornate oppure otto mezzeggiate di consulenza in azienda per la realizzazione del progetto aziendale.

Nei vari moduli i due docenti - Eliano Cominetti e Marco Raimondi - affronteranno le seguenti specifiche tematiche: le leve per perseguire il profitto e la crescita aziendale; l'apporto dei metodi di marketing alle vendite; modelli di vendita; innovazione e processi di internazionalizzazione; il lancio di un nuovo prodotto; la gestione del prezzo; i progetti aziendali.



L'applicazione pratica e i risultati ottenuti. Il termine per l'iscrizione è fissato all'1 febbraio 2013. Informazioni dettagliate sui programmi e le modalità di iscrizione sono disponibili sul sito www.assoprenditori.bz.it (alla voce corsi) dove è anche disponibile l'opuscolo informativo del corso oppure presso la segreteria di Ctm (tel. 0471 220444 - ctm@assoprenditori.bz.it).



speciale
MediaAlpi
PUBBLICITÀ LOCALITÀ

Body Planet

SEDE - SITZ

39050 - PINETA DI LAIVES
STEINMANNWALD LEIFERS (BZ)

Zona Produttiva Wurza, 24
Gewerbezone Wurzer

Tel./Fax 0471 95 56 79
www.bodyplanetclub.com

WELLNESS MOVEMENT

FILOSOFIA DEL BENESSERE
PHILOSOPHIE DES WOHLBEFINDENS

- Sauna finlandese - Finnische Sauna
- Bagno turco - Dampfsauna
- Bagno Romano - Thermarium
- Biosauna
- Knelp & Whirlpool
- Pioggia tropicale - Tropische Regen
- Nebbia fredda - Kalter Nebel

SOLARIUM ZONA RELAX
Golden plus ZONE

DOJO PLANET

KARATE

SONO APERTE LE ISCRIZIONI
PER IL CORSO DI KARATE
SETTEMBRE 2012 / GIUGNO
2013 CHE SI TERRANNO
TUTTI I MARTEDÌ E GIOVEDÌ
DALLE ORE 19.30 ALLE 21.00.
PER MAGGIORI INFORMAZIONI
CONTATTARE IL SEGUENTE
NUMERO : 366 3011309

Il viaggio virtuale
in bicicletta, un workout
efficace che allena anche
la forza mentale.

Die virtuelle Reise,
ein wirkungsvolles Training
für Körper und Geist.