

Consiglio del notariato e Luiss lanciano il portale www.larancia.org

Ai giovani il tutor online

Nel web l'aiuto per aspiranti imprenditori

DI SIMONA D'ALESSIO

Giovani imprenditori (ma, soprattutto, aspiranti tali) è tempo di cogliere un frutto prezioso nato nel web: www.larancia.org, il portale dedicato a tutti coloro che vorrebbero lanciarsi in un'attività autonoma, ma sono a digiuno di informazioni su come coltivare

un progetto. E renderlo una scommessa vincente. A realizzare la piattaforma multimediale (oltre al sito, i contenuti sono accessibili attraverso i due più noti social network, Facebook e Twitter, nonché su Youtube) per consentire alle nuove generazioni di cimentarsi nell'avviamento aziendale sono il Consiglio nazionale del notariato e l'università Luiss, che mettono gratuitamente a disposi-

zione competenze e supporto ai ragazzi che accarezzano il sogno di mettersi in proprio, pure se non hanno alle spalle una famiglia di imprenditori o grandi capitali a garanzia. La community propone (con costanti aggiornamenti, grazie

visi online video, interviste, opinioni di chi ha «tagliato il traguardo». E i resoconti di chi un lavoro se lo è costruito dal nulla, spesso, sono accattivanti e fantasiosi: emblematica, ad esempio, è la storia di Marco Pirovano, fondatore di

PolentOne, il primo «fast food» di polenta (che viene servita proprio come la birra, «alla

spina»), nato soltanto lo scorso anno a Bergamo, ma già cresciuto con sei negozi in franchising e una buona prospettiva di espansione internazionale; il «take away» del prodotto tipico della tradizione gastronomica lombarda (a base di farina di cereali, che può essere condito in vario modo) è, adesso, un marchio registrato e sta diventando sempre più conosciuto, così come il software per orga-

nizzare le partite di calcetto fra amici, Fubles, fondato da quattro giovani tra i 23 e i 31 anni, che conta attualmente oltre 200 mila utenti in Italia, Spagna, Inghilterra, Usa, Argentina e Australia.

I notai, fornendo nella piattaforma in rete i documenti sui modelli societari per under35, redatti con la massima chiarezza, affinché chiunque fruisca degli strumenti per imboccare un percorso imprenditoriale, decidono di investire sull'incremento del tessuto produttivo del paese, consapevoli che la sua ricchezza è costituita non dalle (ormai poche) grandi industrie, ma dalle tantissime pmi che si fanno largo sul mercato. «Non cerchiamo il nuovo Mark Zuckerberg», premette Gabriele Noto, consigliere del Notariato, bensì «siamo pronti ad aiutare innumerevoli ragazzi che, magari, possiedono la giusta intuizione, però non sanno come tradurla» in una start up di successo.

l'arancia

LA RISORSA ONLINE PIÙ GENEROSA D'ITALIA

a una redazione composta da una ventina di persone) risposte da parte dei professionisti alle domande più frequenti e indica, a chi ne fa specifica richiesta, dove si trova il notaio più vicino, nel cui studio è possibile presentarsi per costituire una società semplificata «a un euro» (come previsto dalle leggi 27/2012 e 134/2012). Con l'obiettivo di incoraggiare ulteriormente l'intraprendenza giovanile, poi, vengono condi-

INDAGINE UNIVENDITA

Piace la vita del commesso viaggiatore

Una professione sicura, soddisfacente e di facile accesso. In tempi di precarietà la vendita porta a porta si dimostra anticiclica, tanto che oltre un terzo degli addetti non cambierebbe lavoro neppure per un impiego fisso. È quanto emerge dall'indagine «Vita di un commesso viaggiatore: una professione stabile nell'economia del precariato» condotta da Univendita (Unione italiana vendita diretta) che ha visto la partecipazione di 750 incaricati alla vendita delle dieci aziende associate, in netta prevalenza donne (81,3%) e persone coniugate (77%). Il primo risultato a emergere dall'indagine è la sicurezza occupazionale: il 42% del campione è in azienda, infatti, da oltre sei anni e un ulteriore 13,1% da tre a sei anni. Un aspetto confermato anche dal fatto che il 64,7% del campione svolge la vendita a domicilio come unico lavoro (a fronte del 35,3% che ne svolge anche un altro); per il 59,3% si tratta, inoltre, di un impiego part time, mentre per il 40,7% è a tempo pieno.

Una professione che dimostra dunque di aver retto alla crisi, muovendosi controcorrente rispetto al resto del mondo del lavoro. Indicativa in questo senso è la quota di persone fra i 45 e i 54 anni che lavora per un'azienda di vendita a domicilio da meno di un anno (17%) e fra uno e tre anni (20%). Spostandosi, invece, nella fascia d'età successiva, fra gli addetti alla vendita di età compresa fra i 55 e i 64 anni, quasi il 10% ha un'anzianità aziendale tra uno e tre anni. Tra i più giovani, inoltre, si attesta al 24% la quota di under 25 che è in azienda da più di un anno e meno di tre, quindi che ha vissuto con ogni probabilità nelle aziende della vendita a domicilio una delle prime esperienze lavorative,



percentuale che sale al 33% per le persone nella fascia d'età 25/34. «Questa è la prova che la vendita a domicilio svolge una funzione anticiclica per le dinamiche del mondo del lavoro», commenta il presidente di Univendita Luca Pozzoli.

«Rappresenta, infatti, un'occasione concreta di impiego con il vantaggio di non avere barriere all'ingresso sia per chi in età matura, come gli over 55, ha perso l'occupazione, sia per i giovani, come gli under 35, alla faticosa ricerca di un'occupazione». Si dimostra alta, inoltre, la percentuale (57%) di chi ha intrapreso la professione entro un mese dall'ultimo impiego. «Segno che siamo in presenza di una precisa volontà e di una chiara scel-

ta professionale», nota Pozzoli. I professionisti del porta a porta esprimono, inoltre, un grado di soddisfazione altissimo verso il proprio lavoro: il 95% degli incaricati, infatti, spende un giudizio positivo sulla propria attività. Oltre un addetto su tre, infine, non cambierebbe lavoro neppure per un posto fisso da dipendente: in particolare, soltanto il 26% del campione abbandonerebbe la propria attività di incaricato alla vendita in cambio di un posto di lavoro più tradizionale, mentre il 35,6% si dice pronto a valutare l'opzione.

«Se pensiamo che il 52% degli addetti dai 35 anni in su si dice sicuro di svolgere ancora questa professione tra 5 anni è segno che il lavoro di incaricato alla vendita offre prospettive nel medio periodo; il che non è poca cosa in tempi di precariato diffuso», conclude Pozzoli.

Sibilla Di Palma

Sicurezza, certificazioni in aumento

Imprese sempre più attente alla sicurezza del lavoro. I siti aziendali dotati di un sistema di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro (Sgsl certificato a norma Ohsas 18001:2007) e certificati dai 23 organismi **accreditati Accredia** sono saliti a 8.123 al 30 settembre 2012, + 84% rispetto ai 4.395 del 2011, 2.363 (2010), 1.421 (2009), 1.226 (2008), 749 (2007). La classifica delle Regioni, secondo gli ultimi dati Accredia, vede al primo posto la Lombardia (1.238 siti aziendali certificati), a seguire Veneto (848) ed Emilia-Romagna (804), mentre nelle ultime tre posizioni ci sono rispettivamente Basilicata (84), Molise (62) e Valle d'Aosta (55). Tra i settori che investono di più nei sistemi di gestione per la salute e sicurezza sul lavoro (Sgsl) si registrano 1.170 siti aziendali di trasporti e logistica (14% del totale dei 39 settori di accreditamento), 1.104 imprese nelle costruzioni,

installazioni di impianti e servizi (13%), 926 di produzione e distribuzione di energia elettrica (11%), 762 società di servizi professionali (9%). Servizi pubblici, metallurgia, intermediazione finanziaria, chimica e commercio coprono tra il 6% e il 3% delle certificazioni. Gli incrementi più rilevanti nel biennio 2011-2012 hanno riguardato istruzione e servizi pubblici (+150%), alberghi e commercio (+50%).

Riguardo ai risultati in termini di comportamenti e scenario, secondo l'Osservatorio Accredia-Censis su salute e sicurezza sul lavoro, realizzato su un campione di 1.000 imprese, si evince che comportamenti e manovre non corrette rappresentano un costante fattore di rischio sul posto di lavoro per quasi l'80% delle imprese, per il 60% vi sono pericoli legati all'esalazione di fumi e gas, per più dell'80% elementi di disturbo possono essere rumori e vibrazioni.

TELECOM-POLIMI

Università e industria più vicine

Telecom Italia e Politecnico di Milano lanciano Joint Open Lab, un laboratorio che ha l'obiettivo di creare un nuovo modello di relazione industria-università dove la ricerca e la conoscenza accademica si uniscono al know-how e all'esperienza industriale. L'Accordo Quadro diretto alla sua realizzazione è stato siglato dal Rettore del Politecnico di Milano, Giovanni Azzone, e dal responsabile Innovazione & Industry Relations di Telecom Italia, Cesare Sironi. Il laboratorio metterà in relazione le competenze del Politecnico di Milano inerenti l'innovation management, il service interaction Ddesign e l'ingegneria del software con quelle dei ricercatori di Telecom Italia per l'identificazione, progettazione e realizzazione di servizi per la sostenibilità e il benessere della persona caratterizzati da un uso sempre più diffuso ed estensivo degli smartphone, in considerazione dell'impatto che questi hanno sulla quotidianità delle nostre azioni e sulle interazioni tra le persone e il mondo esterno. Attraverso la creazione di un ambiente stimolante, caratterizzato da spazi dedicati alla condivisione del know-how e modulabili secondo le esigenze dei diversi progetti, il nuovo laboratorio di ricerca si pone come elemento centrale delle attività di sviluppo e dimostrative in grado di attrarre giovani talenti e favorire l'applicazione sul campo di nuove idee e soluzioni, generando così nuovo valore su obiettivi di ricerca e innovazione.