

TECNOGEA

Consulenze? Vince la forza del gruppo

DI FRANCESCO BELLOFATTO

QUANDO nasce Tecnocea?

Tecnocea nasce nel 2001 per volontà dell'ingegnere Sebastiano Molaro, grazie alla collaborazione di altri due colleghi ingegneri, tutti convinti che diverse competenze potessero collaborare, crescere ed insieme garantire professionalità ed impegno verso il Cliente. "Quella fu una giusta intuizione - spiega Molaro, amministratore di Tecnocea - visto che oggi più di allora è ancora più importante aggregarsi in team multidisciplinari. Le sfide che il mercato propone possono essere vinte solo con l'unione di competenze e facendo network".

Quali sono i settori di intervento e quali le competenze che mettete a disposizione del cliente?

Abbiamo iniziato proponendoci al mercato come consulenti in materia di qualità e sicurezza e devo dire che abbiamo subito acquisito clienti importanti e la fiducia dei principali enti di certificazione per la conduzione di Audit in tutta Italia. Ancora oggi in questi settori seguiamo aziende di grosse dimensioni e la P.A. ma nel tempo, con l'ingresso di altre expertise, la costituzione di piccoli team multidisciplinari ed un modello consulenziale articolato su aree di competenza ad alto contenuto specialistico, abbiamo allargato il ventaglio dell'offerta dei servizi. Oggi, infatti, forniamo supporto alla P.A., per l'assistenza tecnica o per proporre progetti innovativi, supportiamo le aziende private per la consulenza organizzativa o per le problematiche inerenti la compliance normativa, dal D.Lgs. 231 al D.Lgs. 196/03, e non per ultimo nelle regioni del Sud Italia siamo un punto di riferimento per gli enti di

formazione e le scuole poiché capaci di fornire loro un supporto qualificato nella procedura di accreditamento regionale e nello sviluppo di corsi e-learning per progetti di formazione a distanza.

A cosa si riferisce quando parla di progetti innovativi per la PA, mi faccia un esempio...

Stiamo seguendo alcuni comuni campani, per esempio, per le attività connesse al Patto dei Sindaci - Covenant of Mayors: movimento promosso dalla Commissione Europea al fine di dare inizio al cambiamento degli stili energetici. Formiamo supporto alle amministrazioni locali per la redazione del Paes - Piano d'Azione per l'Energia Sostenibile -, strumento primario di pianificazione energetica, e per avviare soluzioni efficaci per il risparmio energetico e per la diffusione di buone pratiche che, devo dire purtroppo, nel nostro territorio stentano a decollare: dal Bike sharing, al Green Light, al recupero degli Oapc.

Siete attivi, inoltre, nel settore della formazione: a chi sono rivolti i vostri servizi?

Si, ha ragione. L'area formazione opera in stretto collegamento con le altre. Abbiamo un nostro catalogo formativo consolidato su interventi formativi tecnico specialistici, mi riferisco ai corsi in materia di sicurezza sui luoghi di lavoro o corsi molto specifici, ma oggi stiamo cercando di arricchire l'offerta. Da poco, grazie alla collaborazione con docenti Universitari della facoltà di economia, abbiamo attivato i corsi per gli agenti in attività finanziaria ed i mediatori creditizi. Abbiamo in programma a breve altri corsi sempre in partnership con docenti di elevato profilo proveniente dal mondo accademico. L'obietti-

vo è quello di presentarci e crescere in altri settori. Le ho detto poc'anzi che siamo partiti undici anni fa ma non le ho detto che, per fortuna, non abbiamo perso l'entusiasmo iniziale.

Ho avuto modo di leggere dal sito il vostro codice etico. Perché ne avete ritenuto importante l'adozione?

Diciamo che come soci di Assoconsult ci siamo già impegnati ad osservare il codice etico dell'associazione. Ne abbiamo condiviso i valori ed i comportamenti operativi ed a questi ci conformiamo. Abbiamo, però, sentito come gruppo l'esigenza di avere un nostro codice di comportamento con poche semplici regole. Una chiara guida per chi vuole lavorare con noi, consulenti e partner che si sono impegnati a rispettare e che influenza il modo con cui quotidianamente lavoriamo e ci relazioniamo con la comunità.

A proposito di consulenti, prima di incontrarla ho visto negli uffici delle risorse molto giovani...

Abbiamo periodicamente il piacere di ospitare qualche stagista. Sono favorevole all'ingresso di nuove risorse cui cerchiamo di trasmettere competenze ed amore per questo lavoro. A settembre, io personalmente, con due colleghi siamo stati ad Istanbul per un incontro con dei partner di un progetto comunitario. Abbiamo portato con noi uno stagista proprio per offrire una esperienza interessante e di crescita professionale. Sono certo che avremo altre occasioni all'estero e mi fa piacere dividerle sempre anche con i giovani.

Quali consigli vuole dare ai giovani che vorrebbero lavorare nel settore della consulenza?

Il momento di certo non è

dei più favorevoli per l'ingresso nel mondo del lavoro ma sono ottimista e convinto che per giovani capaci, con forte potenziale di leadership, in possesso di una buona laurea, meglio se in ingegneria o economia, e con percorsi formativi di specializzazione, c'è sempre spazio.

Perché è importante, in questo momento di crisi, affidarsi a società di consulenza?

Mi fa una bella domanda a cui mi fa veramente piacere rispondere. Lei sa bene che quando si parla di consulenza troppo spesso, complice i media, al termine se ne associano altri come spreco. La consulenza è vista, infatti, solo come un costo, quasi sempre inutile e non come un investimento in quanto risorsa per favorire la crescita. Allora, mi metto nel coro di quelli che come me hanno tutta la voglia di fare chiarezza: la consulenza, quella buona, e non quella inutile se non addirittura illecita, è quella fatta da imprese serie che possono contare su team ricchi di intelligenza e competenza. Di questa consulenza il nostro paese ha bisogno perché contribuisce a migliorare la competitività delle aziende, rafforzare l'economia reale, incrementare il valore aggiunto nei sistemi produttivi. Germania e Francia investono molto più di noi nella consulenza. Bisogna far crescere la cultura della consulenza, solo così si vincerà la diffidenza. Noi, siamo una piccola società ma cerchiamo di fare la nostra parte nel sistema. Siamo soci di Assoconsult - Confindustria, investiamo nella formazione delle nostre risorse, ci proponiamo ai clienti come partner con contratti chiari e remunerazione "Success Fees". I clienti ci pagano solo se riusciamo a raggiungere l'obiettivo della consulenza. ●●●