

«Credito, la sfida sulle consulenze si vince con i giovani»

Il progetto

Intesa consulting: una rete di nuove professionalità per le piccole imprese

Diletta Capissi

Bisogna investire sui giovani, ha sollecitato il Presidente Napolitano nel messaggio di fine anno. «Parole che mi hanno confortato molto», assicura Fabio Salzano, 33 anni, laurea in Economia aziendale alla Federico II e partner di Intesa consulting (investimenti, tesoreria e strategie aziendali), che si occupa di consulenza direzionale per le imprese. «Il ricambio generazionale è una chimera - aggiunge - l'Italia non è un Paese per giovani, dalla politica all'economia. La crisi di fiducia nasce qui. Per questo ha ragione il Presidente: bisogna avere maggiore apertura verso i ragazzi ed investire il più possibile per la loro formazione».

Loro ci stanno provando. «Abbiamo creato uno staff di giovani che provengono da più imprese industriali e sta lavorando ad un progetto per la sostenibilità ambientale». Una sfida. «Certo. Questa è la nuova frontiera: creare organizzazioni reticolari di imprese, attenuando un certo eccessivo individualismo dei meridionali. Napoli e il Sud possono so-



lo migliorare, attivando nuove capacità di sviluppo con personalità forti e competenti». Salzano ha alle spalle due precedenti esperienze lavorative: una a Roma in un gruppo immobiliare ed un'altra in un istituto di credito a Napoli. «Questa adesso è una società fondata da mio padre e da altri suoi colleghi, tutti ex dirigenti di grandi aziende che volevano mettere a disposizione delle piccole e medie imprese la loro esperienza. Dal 2003, la società diventa una struttura organizzativa di tipo reticolare, con un nucleo di aggregazione di

giovani menti alle quali viene trasferita l'esperienza di un gruppo di 5-6 professionisti senior interni».

Ma in sostanza che significa reticolare? «Semplice. Noi collaboriamo su singoli progetti con una serie di professionisti e, per questi lavori, selezioniamo giovani stagisti che vengono addestrati per essere collocati presso la clientela, in particolare presso imprese». E i giovani come arrivano alla società? «Molti di loro provengono dall'Ipe e io, da ex allievo, rappresento il trait d'union tra la nostra società e l'Istituto».

La selezione

Addestriamo stagisti che riescono spesso a occuparsi in aziende

Le sofferenze

Roma è una specie di «Linea Maginot» per il sistema bancario

Le immagini A sinistra lo staff di Intesa consulting. A destra l'amministratore Fabio Salzano



Torna l'esigenza della formazione di qualità. «Cerchiamo di formare risorse che siano capaci di realizzare un controllo di gestione tale che possa generare valore in una piccola o media realtà imprenditoriale». Con quali risultati? «In molti casi quando portiamo a buon fine questo lavoro e vengono raggiunti buoni risultati economici, succede che lo stagista viene anche assunto». Non male anche in tempi di crisi. «Siamo in un momento non facile, noi prestiamo particolare attenzione alle imprese con un fatturato tra i

5 e gli 80 milioni di euro che hanno molto spesso rapporti difficili e tesi con il sistema bancario e il credito in genere. Roma è una sorta di Linea Maginot per le banche. Da Roma in giù, c'è un rating più difficile che riguarda l'affidabilità del sistema imprenditoriale: una modalità differente di rilevazione». In che senso? «Le sofferenze bancarie nel sistema imprenditoriale meridionale pesano di più perché, rispetto al Nord, rimangono nei bilanci per molti anni». Per non parlare delle garanzie richieste. «Esattamente, le banche

La scheda

Denominazione
sede Intesa srl - Investimenti, Tesoreria, Strategie Aziendali
Viale Michelangelo, 80 Napoli

Fatturato
ca. 500.000 annui

Forza lavoro strutturale
6 partner

Amministratore Luciano Salzano

Partner Fabio Salzano 33 anni, Laureato Economia Aziendale nel 2001 all'Università degli studi di Napoli Federico II; Master in Finanza Avanzata all'Ipe di Napoli

Settore di attività
Consulenza Strategica e Direzionale per PMI, (Finanza, Controllo di gestione, Organizzazione delle risorse umane)

Principali clienti

- Gruppo Statuto (gestione patrimoni immobiliari)
- Sabox (packaging sostenibile)
- Carlesar (carriere)
- Earile (arredamento)
- Gruppo Cassese (edilizia e costruzioni)
- Gruppo Letizia (edilizia e costruzioni)
- Municipalizzate (trasporti pubblici)

vogliono garanzie, fidejussioni personali dagli imprenditori e dai Le imprese si devono rafforzare attraverso organizzazioni reticolari ventando partner di progetti: credo un sistema di contratti di rete di loro che sia molto flessibile che generi valore».

E i conti con la disoccupazione «Il problema vero è che bisogna creare un mercato del lavoro molto qualificato. Un mercato del lavoro oggi ed inefficiente è un rischio per il presa e il Mezzogiorno».