



Giuseppe Longo amministratore delegato di Tech Rain

TECH RAIN: CONSULENZA A VANTAGGIO DEL CLIENTE

Fare consulenza nell'interesse del cliente non è solo uno slogan, ma la filosofia cui si ispira la realtà voluta da Giuseppe Longo

di Massimiliano Cassinelli

Nell'ambito dell'Ict, crescite di pochi punti percentuali vengono oggi sottolineate come autentici successi. Appare quindi straordinario il bilancio di **Tech Rain** (www.techrain.it) che, lo scorso anno, è passata da 1,3 a 3,2 milioni di euro di fatturato. Un risultato perfettamente allineato con i piani di crescita aziendale che mirano, entro il 2010, a un budget di 10 milioni. Il tutto, basandosi esclusivamente sulla consulenza in ambito It e senza cedere alla tentazione di proporsi anche per il delivery.

Del resto **Giuseppe Longo, amministratore delegato di Tech Rain**, ha le idee molto chiare: «L'abbattimento delle tariffe è soprattutto nello sviluppo e nel delivery, mentre la componente consulenziale è ancora ben retribuita quando i clienti riconoscono la professionalità di chi li aiuta a finalizzare i propri investimenti It e a raggiungere gli obiettivi strategici. "L'idea" Tech Rain trova conferma presso i clienti, i quali, conoscendo bene il loro business, per ottimizzare i costi, sia relativi agli investimenti che relativi alla spesa informatica (gestione parco esistente), inseriscono nella loro organizzazione sempre di più strutture dedicate

alle attività che sono il target di Tech Rain». Per tale ragione, Tech Rain si è strutturata per supportare le aziende nell'individuazione e nell'introduzione dell'innovazione tecnologica, mettendo a disposizione dei propri clienti metodo, competenza, conoscenza ed esperienza, valorizzando al massimo il know how e le professionalità dei propri dipendenti.

DALLA FILOSOFIA AI... SOLDI - Le persone che costituiscono il team di lavoro rappresentano, per Longo, la componente più qualificante per un'azienda di consulenza pura. Sono loro, infatti, a confrontarsi quotidianamente con i clienti e, per tale motivo, dipende dal loro operato, il successo di una strategia. Così, Tech Rain ha scelto di inserire in organico esclusivamente professionisti caratterizzati da una profonda conoscenza nell'evoluzione delle tecnologie It. Una competenza che permette di creare un network di consulenti esperti, in grado di aiutare le grandi aziende nel raggiungimento dei propri obiettivi strategici. Il loro compito consiste nel supportare il cliente nel processo di verifica della coerenza tra le strategie di business e gli investimenti in Information technology. In questo modo, infatti, le imprese vengono guidate nella scelta degli strumenti appropriati, evitando di investire in soluzioni non allineate con i reali obiettivi o che si riveleranno inadeguate a supportare i processi di crescita reale.

«Una volta delineata la strategia e le tecnologie idonee - conclude Longo - il nostro compito si esaurisce, in quanto non ci occupiamo della successiva fase di sviluppo. Un simile approccio ci permette di operare unicamente nell'ambito della consulenza e nell'esclusivo interesse dei clienti, lasciando ad altri la fase di sviluppo e di implementazione. In questo modo possiamo lavorare in completa autonomia, senza essere legati ad alcun fornitore, valutando solamente le tecnologie e le applicazioni».

Si tratta di un approccio che, come dimostrano i numeri, viene premiato dal mercato, in grado di riconoscere il valore di una tale attività.

«Per fare le cose bene - spiega Longo - è indispensabile poter contare su persone preparate, in possesso di esperienza nei settori in cui ci proponiamo: utility, energia e Tlc. Anche per questa ragione non prevediamo, nell'immediato futuro, di inserire giovani all'interno dello staff, ma di crescere basandoci sull'ingresso di figure già dotate di uno skill significativo. Del resto, mi definisco un "imprenditore a lungo termine", che non vuole portare via i soldi, ma investirli per far crescere l'azienda e i suoi asset: le persone». Simili risultati, però, possono essere raggiunti solo attraverso una crescita equilibrata e progressiva, senza lasciarsi tentare dall'ingresso in settori nei quali non sia possibile fornire un reale valore aggiunto. Questo perché, costituendo Tech Rain, Longo ha voluto coronare la propria carriera professionale con la realizzazione di una realtà in grado di rispecchiare il suo concetto di consulenza e imprenditorialità: «Fare consulenza nell'interesse del cliente». Un obiettivo che, come dimostrano i dati finanziari, è stato raggiunto e viene sempre più apprezzato dall'intero mercato. **DM**