



Giuseppe Longo

## Siamo consulenti o commerciali?

Il consulente deve essere una figura professionale capace di fornire una visione dell'evoluzione futura, non un promotore delle tecnologie di un'azienda specifica e del relativo sviluppo, conseguenza del fatto che la maggior parte dei consulenti operano nell'ambito di aziende che svolgono attività di system integration.

Intervista a Giuseppe Longo, amministratore delegato di Tech Rain

di Massimiliano Cassinelli

Una delle polemiche che, negli ultimi mesi, hanno animato la vita politica nazionale, con conseguenze anche di natura giudiziaria, ha riguardato il ruolo dei consulenti della Pa. Figure spesso ricompensate con cifre particolarmente alte, non sempre giustificate dalle reali competenze dimostrate. Una polemica che **Giuseppe Longo, amministratore delegato e maggior azionista di Tech Rain** ([www.techrain.it](http://www.techrain.it)), condivide solo per alcuni aspetti: «Il valore di un consulente deve essere ricompensato in funzione della sua effettiva capacità di aiutare un'azienda a comprendere il futuro».

Secondo Longo la crisi generale in corso è figlia della crisi finanziaria generata dal capitalismo senza regole gestito da manager spregiudicati. Tale crisi, che entro due

tre anni sarà superata, genererà un mercato molto diverso da quello attuale: nuovi attori renderanno la competizione sempre più forte e soltanto chi, sin da oggi, investe e si prepara a organizzazioni, architetture tecnologiche, servizi con elevato grado di innovazione, potrà vincere.

**Data Manager: In un momento di crisi come l'attuale, a fronte di un presente ancora indefinito, per quale ragione spendere soldi per guardare al futuro?**

**Longo:** La storia dell'economia ci insegna che proprio nei momenti di maggiore difficoltà economica si gettano le basi per costruire il futuro. Al contrario, in molti casi, i consulenti vengono assunti solo per fotografare l'esistente e anche le società che realizzano studi di mercato si limitano a in-

dividuare il trend del futuro in base a quanto accaduto in passato. Si tratta di un approccio errato, poiché stiamo attraversando una fase di profonda trasformazione che cambierà radicalmente il rapporto tra chi eroga servizi e contenuti e gli utenti.

**Quindi, secondo lei, la figura del consulente tradizionale deve necessariamente cambiare?**

Prendiamo un esempio molto semplice: le banche stanno spingendo l'utilizzo online rispetto agli sportelli tradizionali, pur essendo ancora prematuro rispetto al livello di informatizzazione italiana. Inoltre "i consulenti delle banche" svolgono la loro attività prevalentemente vendendo prodotti finanziari, mentre la vera consulenza dovrebbe evidenziare i rischi ne-

gli investimenti e prospettare le migliori opportunità per valorizzare il risparmio, cioè proiettare gli indicatori finanziari nel medio e lungo termine.

**Le aziende, però, presentano periodicamente piani di sviluppo futuro...**

Elaborare un piano industriale organico e strutturale è indubbiamente difficile e, come dimostra la storia recente, le stesse aziende non sono in grado di realizzarlo. Ma, al contrario, si limitano a dichiarazioni di intenti e belle slide da proiettare, ma senza un progetto concreto. La situazione, poi, è ancora più drammatica nel rapporto pubblico/privato, in cui esiste un profondo scollamento con l'economia reale.

**La sua è una posizione decisamente forte. Quali ragioni la inducono a essere così drastico?**

Quando il cosiddetto consulente non è libero, ma legato a un vendor e/o a un system integrator, non può far altro che spingere le sue proposte su soluzioni basate su tecnologie non sempre innovative o non adeguate nel futuro alle concrete esigenze dell'utente finale.

**Per quale ragione si è giunti a una situazione di questo genere?**

All'attuale crisi si è giunti con un progressivo declino dovuto alla scomparsa delle grandi scuole di management e i limitati investimenti presso i centri di ricerca su tecnologie avanzate. Nel frattempo la fusione di principali aziende in ambito It, con tutte le problematiche di riorganizzazione, ha indotto la creazione di apparenti nuovi filoni di business, dovuti anche ai problemi connessi alla non corretta integrazione fra le singole tecnologie. A questo si aggiunge la posizione dei system integrator che trovano occasioni di business in una simile condizione di incertezza. Tutti guardano così all'immediato. La difficoltà a trovare denaro e la cautela delle banche a sostenere investimenti con ritorno a medio lungo periodo rende molto complesso gestire il futuro.

**Quali ripercussioni avrà una simile miopia sulla realtà delle aziende?**

Gli effetti più devastanti della crisi si avranno, per assurdo, quando la crisi sarà superata e molte aziende scopriranno di non possedere gli strumenti necessari per affrontare il mercato. Questo perché, contrariamente a quanto accadeva in passato, anche i consulenti non sono in grado di fornire un reale valore aggiunto, ma solo di valorizzare l'esistente. Il ruolo dei consulenti deve essere quello di capire le evoluzioni tecnologiche, il trend futuro dei servizi ai cittadini e alle aziende e predisporre gli elementi necessari a creare le infrastrutture necessarie per il domani.

**La sua visione è decisamente pessimistica...**

Purtroppo sono ormai poche le aziende in grado di fare consulenza operativa e organizzativa senza essere legate a un fornitore. La consulenza risulta così asservita all'utile dell'azienda informatica, con un investimento sempre più limitato nell'innovazione reale. Al contrario il consulente dovrebbe essere

in grado di operare con un'ottica di 3-5 anni, stringendo accordi con centri di ricerca e università, per mettere a disposizione gli strumenti in grado di fare la vera differenza. Per possedere una simile capacità, tali figure professionali devono avere una visione globale e confrontarsi con chi già opera con successo utilizzando infrastrutture e tecnologie innovative, per suggerire un percorso per indirizzare le nostre aziende a una maggiore competitività.

**Qual è, a suo avviso, l'errore in cui non dovrebbero incorrere le aziende?**

Chi vuole davvero prepararsi al futuro deve comprendere che non può affidarsi alla consulenza di aziende il cui principale business è quello di implementare una tecnologia. Perché, in questo caso, la consulenza viene svolta a favore del venditore e non dall'acquirente. Una simile figura può possedere la professionalità per far funzionare in modo ottimale l'esistente, ma non aiuta a preparare il futuro.

**L'incapacità di prevedere il futuro è un limite presente solo nel nostro Paese?**

Quello del consulente è un ruolo delicato. In altre realtà, come per esempio negli Usa, esistono fondazioni che spingono i giovani consulenti a studiare davvero il futuro, imparando a guardare oltre l'apparenza quotidiana. Da noi, invece, tali competenze possono essere maturate solo dopo aver occupato ruoli chiave all'interno di aziende del settore specifico. Non per nulla noi di Tech Rain abbiamo scelto di creare un team formato da venti superesperti, provenienti dai settori più disparati.

**In un simile contesto, come può evolvere il ruolo del consulente?**

Il consulente deve essere davvero autonomo, capace di interpretare l'evoluzione dei prossimi anni ed elaborare il progetto di migrazione, lasciando ad altri la delivery. Il ruolo del consulente è quello di studiare e investire sul futuro del sistema Paese, con la capacità di identificare obiettivi reali, ma lasciando sempre ad altri i compiti implementativi, poiché ognuno deve svolgere il proprio lavoro.

**Tutto questo è affascinante. Ma si scontra con la realtà di un'economia oggi impossibilitata a investire...**

Di fatto oggi le aziende spendono milioni di euro per mantenere l'esistente, dove questo è spesso basato su tecnologie che, a breve, saranno obsolete. Le stesse aziende, così come la Pa, in molti casi faticano a prevedere l'evoluzione della propria realtà. La crisi dovrebbe insegnare a utilizzare i propri dipendenti per far fronte alle esigenze quotidiane, destinando i "consulenti" interni ed esterni alla preparazione del domani. Senza una pianificazione chiara del presente e del futuro si corre il rischio di entrare in un circolo vizioso, che può portare a una minor competitività e ridurre le opportunità di ripresa dell'intero Sistema Paese.

