

E' partner del gruppo Allaxia

Innovazione in fabbrica, ci pensa Project & Planning

Project & Planning nasce nel 1997 ad opera di tre partner fondatori Mario Baldo, Rocco Reina e Raffaele Crispino. La società di Consulenza direzionale e organizzativa, agisce nelle aree della pianificazione strategica, dell'analisi organizzativa, del marketing strategico ed operativo. Si avvale di quattro addetti e quattro collaboratori, che ne compongono il network di riferimento. Project & Planning è business partner del Gruppo Allaxia con cui condivide il know-how su piattaforme tecnologiche che permettono la costruzione di aree-clienti e lo sviluppo di indagini di mercato on-line, utilizzando la messa in rete dei media disponibili.

Le attività svolte da Project & Planning spaziano dall'individuazione e definizione di strategie aziendali, al supporto della Direzione clienti per allestire percorsi economicamente e finanziariamente sostenibili, per finire a programmi di innovazione aziendale. Infatti, tutti i moderni servizi di marketing operativo sono pensati per fare emergere il «valore per il cliente» e «allineare» i processi aziendali di gestione delle relazioni con fornitori, risorse umane e mercato. Project & Planning interviene anche nel settore pubblico (enti e istituzioni), realizza interventi di semplificazione dei processi di gestione delle relazioni con il territorio. Come e quanto Project & Planning sia riuscita a penetrare il mercato campano, è cosa che spiega Mario Baldo, uno dei soci fondatori.

«L'attività — dice — è partita con commesse provenienti, prevalentemente, dal Centro-Nord. Su quel mercato la nostra azienda è risultata molto competitiva nel rapporto prestazione-prezzo. Qui nel Sud, spesso, siamo considerati troppo cari soffrendo di due criticità ambientali: da un lato, c'è molta concorrenza professionale *improvvisata* che svende letteralmente le attività. Dall'altro lato, paghiamo lo scotto di un'economia asfittica con imprese prevalentemente di piccole dimensioni - che si orientano ad investire in beni materiali, facendo massiccio ricorso alla finanza agevolata, piuttosto che spostarsi sull'acquisto di servizi reali e sull'innovazione dei prodotti e dei processi. In questo caso si investe in beni immateriali, in know how, in ricerca certo, ma il rientro in termini di produzione di valore aggiunto è alto».

Un'economia insana dunque la nostra?

«Ci sono delle sacche imprenditoriali sane che bisognerebbe salvaguardare. Ma l'economia delle regioni italiane meno sviluppate, la Campania dunque, soffre della presenza di imprese poco strutturate in cui non c'è ancora una netta suddivisione tra capitale e dirigenza. Al Nord l'imprenditore acquista know-how per rendere più efficiente l'organizzazione: vige la delega. Qui da noi, spesso, si tende a concentrare conoscenze e capitali nelle stesse mani senza creare innovazione. Bisogna compensare questo gap culturale dell'imprenditoria campana per dare impulsi e suggerimenti. Delegare a persone capaci di dirigere l'azienda creando piani di sviluppo e progetti strategici, coprirebbe gli investimenti con rientri notevoli e prodotti più competitivi sul mercato».

Quindi investimenti e sviluppo ben orientati. E verso dove?

«Verso l'innovazione tecnologica e l'investimento in beni immateriali. Differenti gestioni aziendali attraverso professionalità manageriali comprovate, creerebbero alti livelli di efficienza. E poi realizzare una rete di scambio tra società, tale da rendere le esperienze esportabili all'interno dei diversi settori imprenditoriali. Abbiamo sostenuto l'internazionalizzazione di aziende del comparto alimentare campano, capaci di realizzare ottimi prodotti, ma incapaci di rendersi visibili oltrefrontiera. Abbiamo proposto loro di occuparsi esclusivamente della produzione e del capitale, esternalizzando attraverso la consulenza il processo di internazionalizzazione. L'investimento iniziale è stato ripagato, poi, dallo sviluppo delle vendite. Insomma far girare capitale crea capitale. Questo esempio per dire che la strategia della Project & Planning non è quella di vendere singoli servizi, ma soluzioni capaci di tener conto delle variazioni del mercato di riferimento e avere un occhio all'economia globale».

Qual è lo sviluppo di Project & Planning in Campania?

«Le ottime relazioni create sul lavoro hanno fatto da richiamo, a cascata, per le aziende campane. Inoltre, siamo stati facilitati da due fattori: il primo, l'essere elementi interni del partenariato; il secondo, la collaborazione con un istituto bancario, quale Banca Intesa».