

VareseNews

Da VareseNews arriva il consulente su misura

Pubblicato: Giovedì 16 Giugno 2005

✘ Nasce una nuova rubrica e, per farla, VareseNews chiama non solo uno degli esperti più aggiornati e originali in materia, ma anche tutti i suoi lettori. Sarà rivolta a risolvere tutte le “questioni economiche pratiche” che affliggono quotidianamente le aziende, soprattutto quelle piccole: avrà cadenza **quindicinale** e verrà pubblicata in concomitanza con l’invio della **newsletter** di economia (se perciò volete essere certi di riceverla tempestivamente, è importante che vi [iscriviate](#)).

La sua caratteristica principale è che anche i lettori di VareseNews sono chiamati a partecipare: in ogni “puntata” della rubrica viene lanciato l’argomento della puntata successiva su cui i lettori hanno poi [una settimana di tempo per porre le domande](#) e “influenzare” – collaborando a loro modo – l’articolo che verrà pubblicato 15 giorni dopo.

La domanda che dà il via alla rubrica è per lo meno provocatoria, su di una questione che ha già fatto tribolare molti tra i lettori di VareseNews, che di mestiere fanno l’imprenditore o il libero professionista: “Scommettiamo che la legge sulla Privacy non è un costo, ma una opportunità di investimento?”. Per questo abbiamo bisogno di [tutte le segnalazioni e le vostre esperienze possibili](#) a riguardo, anche le più negative: il primo obiettivo della rubrica, sarà proprio quello di ribaltarne le sorti.

A chi spetterà, in particolare, l’arduo compito? A **Guelfo Alexander Ghibellini**, consulente aziendale fuori dell’ordinario, che ha dal 2003 un ufficio in Via Dazio Vecchio, 7 a Varese. Nato a Milano nel 1975, ma arrivato a Varese nel 1995 e qui residente dal 1998, convive con la sua compagna di vita e di lavoro, ha un bambino e una seconda figlia in arrivo. Innamorato di Varese come tutti quelli che arrivano in città “da grandi”, ha conosciuto Varese con la nascita del centro commerciale Le Corti (www.lecorti.it, del quale ha contribuito a definirne il lancio del 1997) e da lì non si è più spostato, poiché vive e lavora proprio in quel complesso.

La sua visione della consulenza aziendale è decisamente fuori dagli schemi: per questo l’abbiamo scelto come nostro partner per un esperimento di interazione su di un argomento – l’economia per le aziende – spesso tanto ostico quanto di estremo interesse pratico. Una scommessa insomma. Che si vince insieme ai lettori.

Cosa ci si aspetta da loro?

«Cosa mi aspetto dai lettori di VareseNews? Curiosità ad ampio spettro – spiega Ghibellini – Voglia di saperne di più. Mi aspetto meno, invece, le classiche domande specifiche, quanto piuttosto interrogativi “filosofici” sulla loro attività e il loro problemi, domande rivolte non solo a me ma anche a sè stessi».

E’ certo però che l’attività di imprenditore non è fatta solo di filosofia, quanto piuttosto di aspetti pratici, più frequentemente di fastidi. **La rubrica avrà una caratteristica anche di**

servizio, per loro?

«Anche, certamente. Un servizio che riguarderà sì gli argomenti specifici, ma anche la sensibilizzazione – per chi ha il governo dell’azienda – ad un nuovo modo di vedere il business».

E’ corretto dire che lei non è un consulente aziendale tradizionale?

«Più che un consulente aziendale, mi definisco un sensibilizzatore. Il mio ruolo in una società che si occupa di servizi per le aziende è quello di coordinamento: non tanto quello della consulenza aziendale in sé ma quello di collante, cioè di colui che sensibilizza l’azienda ad agire in un modo più profondo, non limitandosi a portare a termine un progetto, e che le fornisce consulenti e strumenti adatti al suo caso personale».

Cosa vuol dire andare “nel profondo” quando si tratta di relazioni con una azienda?

«Mettiamola così: quando ci si rivolge ad un consulente di solito gli si chiede di risolvere un problema contingente. Ma in realtà, molto probabilmente, il problema vero non è quello evidente, ma un altro, che di solito prevede una riorganizzazione più generale del lavoro e non la semplice soluzione della questione contingente. Il mio lavoro è innanzitutto a monte, alla ricerca del vero problema e delle vere possibili soluzioni. Solo dopo aver fatto questo io contatto il consulente specifico, per realizzare insieme la soluzione».

Di solito si immaginano i consulenti come figure tipiche della grande industria o delle società complesse. **E’ questo il vero riferimento del consulente o è frutto di un luogo comune? a chi è rivolta, per esempio, la sua consulenza?**

«Quelli sul consulente aziendale sono tutti luoghi comuni, spesso ingenerati dai costi delle grandi aziende di consulenza, inarrivabili per le piccole imprese. Ma il mio target, per esempio, è la piccolissima impresa. Pensi che io ho pronto un pacchetto di soluzioni complete per l’attività di elettricista. Che non è fatto solo del lavoro materiale dello specialista, ma anche di mille cose che non gli competono direttamente: dall’assistenza post vendita alle questioni burocratiche; dalla comunicazione agli acquisti. Io penso che un elettricista debba potersi concentrare esclusivamente sul suo lavoro: ad organizzargli il call center e ad attuare le strategie per acquisire nuovi clienti o forniture a basso prezzo ci penso io. La piccola impresa è piccola per dipendenti, non per fatturato: ciò significa che ben organizzata può fare anche volumi molto grandi, ma che le persone che se ne occupano sono poche. Questo è il problema da risolvere»

Un problema non da poco, ma che un artigiano per esempio fatica a pensare di poter risolvere con un consulente aziendale, che immagina impegnato in ben altri argomenti: «Questa è solo una questione di relazione. Un mio sforzo è per esempio quello di far capire all’interlocutore che non deve temere il consulente, che il suo linguaggio non è solo da superesperti e che lo sforzo del consulente dev’essere quello di capire le sue esigenze e offrire soluzioni adeguate, a qualunque livello sia la sua azienda».

Da qui, l’idea di creare una rubrica fatta “a quattro mani” tra consulente e imprenditori, con

l'aiuto di VareseNews: il primo appuntamento è fra 15 giorni, il 30 giugno. Primo argomento: "Scommettiamo che la legge sulla privacy non è un costo, ma una opportunità di investimento?". Avete una settimana di tempo per [partecipare](#).

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it