

Intervista a Carlo Perini, Vicepresidente di Adhoc Interventi Manageriali



Ci dice qualche cosa su Adhoc, visto che è una società particolare?

La nostra Cooperativa è nata alla fine del 2012, da un'idea di alcuni manager di Federmanager Trento e Vicenza, con il progetto di portare nelle PMI e nelle Cooperative esperienze e competenze aziendali che i soci hanno maturato nella vita professionale. Adhoc è partita con 10 soci ed ora ne conta oltre 170. Ha sede principale a Trento ed una sede operativa a Vicenza che le permettono di coprire il territorio del Nord Est, ricco di imprenditoria. Il

business model dell'attività di Adhoc è fornire alle aziende clienti, servizi e supporto professionale attraverso l'apporto dei propri soci.

Qual è l'idea fondante di Adhoc?

Il modello a cui si sono ispirati i fondatori è quello di mettere a disposizione dell'azienda competenze professionali di alto livello ma con le modalità e nella misura necessaria al cliente. A questi soggetti Adhoc può mettere a disposizione professionisti cresciuti in realtà d'avanguardia ma con un impegno flessibile e quindi un costo proporzionati alla dimensione ed al fabbisogno.

Qual è il profilo del socio?

Direi che non esiste un profilo comune, anche se tutti i soci sono accomunati da un alto livello professionale, come richiesto dallo statuto. Le storie dei nostri soci sono varie: si va dal manager fuoriuscito dalla grande azienda in occasione di una ristrutturazione, al collega che, dopo anni di impegno in una multinazionale desidera rientrare alla base, al dirigente che desidera aprirsi a nuove esperienze attraverso lo strumento del *temporary management*, al professionista a cui sta stretta la sola attività di consulente. Forte **attitudine** di tutti è la capacità di adattarsi immediatamente alla realtà aziendale, capirne rapidamente le esigenze ed intervenire in **tempi veloci** implementando il lavoro richiesto.

Dal punto di vista anagrafico la maggiore concentrazione di età dei colleghi è nella fascia 50-60 anni.

Ed il profilo del cliente di Adhoc?

Tra i profili dei clienti vedo alcuni tratti comuni. Spesso sono aziende di medie dimensioni, trainate da una persona, un

presidente o un imprenditore che di fronte ad un passaggio importante, positivo o negativo, sentono di avere bisogno di un supporto. Le PMI, si basano sull'entusiasmo e sullo spirito dei propri soci che le hanno fatte nascere e crescere, ma spesso hanno trascurato temi, ad esempio organizzativi e di crescita professionale, che diventano necessari e fanno la differenza in momenti di sviluppo o di crisi. In altre parole molto spesso veniamo chiamati perché l'imprenditore comprende che contando solamente sulle risorse interne non sarebbe possibile **fare il salto di qualità** richiesto.

Come si svolge un incarico?

Il rapporto è molto semplice ed immediato. Dopo un primo incontro, in cui il cliente ci espone il suo **progetto**, problema, o esigenza, il nostro gruppo di lavoro cerca di comprendere la realtà e la filosofia dell'azienda e di focalizzare quali sono le vere problematiche, che non sempre coincidono con le sensazioni iniziali del cliente. Questa fase di **comprensione**, fondamentale per la buona riuscita del progetto, è resa più facile e veloce dall'esperienza che i nostri soci hanno maturato nel loro percorso professionale. Entro qualche settimana siamo quindi in grado di proporre un progetto e di presentare il manager che entrerà in azienda per realizzarlo assieme al cliente.

Per tutta la durata della collaborazione un gruppo di supporto Adhoc collaborerà, se necessario con il manager in azienda per garantire la buona riuscita dell'incarico.

Può darci qualche esempio di incarichi che avete svolto?

Negli ultimi 8 anni abbiamo svolto quasi 200 incarichi, da piccole consulenze, a incarichi di formazione, alla

direzione temporanea di grandi aziende. Gli interventi alla scadenza potevano venire rinnovati per un ulteriore periodo e di tanto in tanto ci è capitato che l'incarico temporary si sia trasformato in permanent, a conferma della soddisfazione del cliente e della professionalità dei nostri soci. Molto spesso i clienti, a distanza di anni, ci hanno ricontattato per nuove esigenze e questo ci fa molto piacere.

Molto spesso veniamo chiamati per rinforzare ed avviare un'area aziendale: può essere ad esempio l'area commerciale, magari nel tempo cresciuta in modo disordinato oppure che necessita di un nuovo impulso, o ancora l'incarico può riguardare la stessa direzione che sente di avere il bisogno di un supporto in un momento particolare.

Capita anche di inserire in azienda un **FRACTIONAL Manager**, ovvero un socio che svolge il proprio incarico in 2 o 3 aziende diverse, per 1-2 giorni alla settimana. Il caso tipico è il HR Fractional Manager o il Fractional Controller Manager. L'azienda in fase di crescita ha la necessità di strutturarsi managerialmente, ma non è ancora pronta, vuoi per volumi di fatturato o per abitudine organizzativa, ad avere dei manager in organico full time.

Considera quindi il modello Adhoc un'idea vincente?

Non lo dico io, ma lo dicono le decine di aziende che ci hanno dato fiducia, i tanti soci che fanno parte della nostra squadra e tutti gli stakeholder con i quali interagiamo spesso e volentieri: dalle associazioni di categoria imprenditoriali (Confindustria, Apindustria, Confartigianato...), alle associazioni dei Manager (Federmanager e Manageritalia), dalle organizzazioni

economiche locali, agli studi di commercialisti e consulenti del lavoro.

E soprattutto lo dicono i nostri numeri, in costante crescita anno dopo anno.

Contatti

ADHOC Interventi manageriali

Piazzetta Lainez, 6

38122 TRENTO (TN)

www-adhoc-manager.it

informazioni.adhoc@gmail.com

+39 0461 239929

