

INTERVISTA A RENZO LIBENZI GENERAL MANAGER GRUPPO LOCCIONI

# Importante valore competitivo



Renzo Libenzi

**Siete così orgogliosi del vostro territorio che invitate 9.000 persone l'anno a visitare la vostra sede a Angeli di Rosora (AN). Che importanza date al vostro territorio?**

Il territorio è talmente centrale per noi che lo abbiamo inserito nel nostro "Credo al 2068".

Il 1968 è l'anno in cui Enrico Loccioni, fondatore dell'impresa, prese il primo piccolo ordine a firma Merloni, a partire da quella data ci siamo divertiti a immaginare il nostro Gruppo dopo 100 anni. E noi che siamo leader mondiali nelle tecnologie, abbiamo dovuto ammettere che nel 2068 le tecnologie saranno tutte cambiate, che, anche se l'età media al nostro interno è giovane, non ci sarà più nessuno dei collaboratori iniziali, non ci sarà più nemmeno l'imprenditore. Allora ci siamo chiesti: di tutte queste cose, qual è l'unica cosa su cui possiamo lavorare che sarà ancora presente tra 50 anni? E la risposta è il nostro territorio. Il valore competitivo del nostro Gruppo dipenderà molto dal valore del nostro territorio, dalla **capacità della nostra terra di dialogare, di creare nuove generazioni di studenti, di ospitare e attrarre**. Quindi la sfida è di creare questo humus positivo a livello territoriale, avere la tranquillità che ogni anno che passa riusciamo a rigenerare il territorio in senso positivo, lasciarlo sempre un po' meglio, un po' più vivace, più attivo, con più progetti. Ciò mette l'Italia in una posizione di vantaggio, perché l'Italia è proprio il paese dei territori. Se ci si limita a mostrare un prodotto solo per i suoi aspetti tecnici non si crea né il senso, né la fiducia di lungo periodo, se invece si fa vedere che dietro ad una tecnologia c'è un territorio che dialoga, che ci sono delle scuole tecniche, delle università, ecc. si riesca a dimostrare che anche in futuro il territorio resterà giovane e innovativo.

DAL 1968 ABBIAMO INIZIATO A CHIEDERCI CHE COSA SARÀ ANCORA PRESENTE DOPO 100 ANNI.

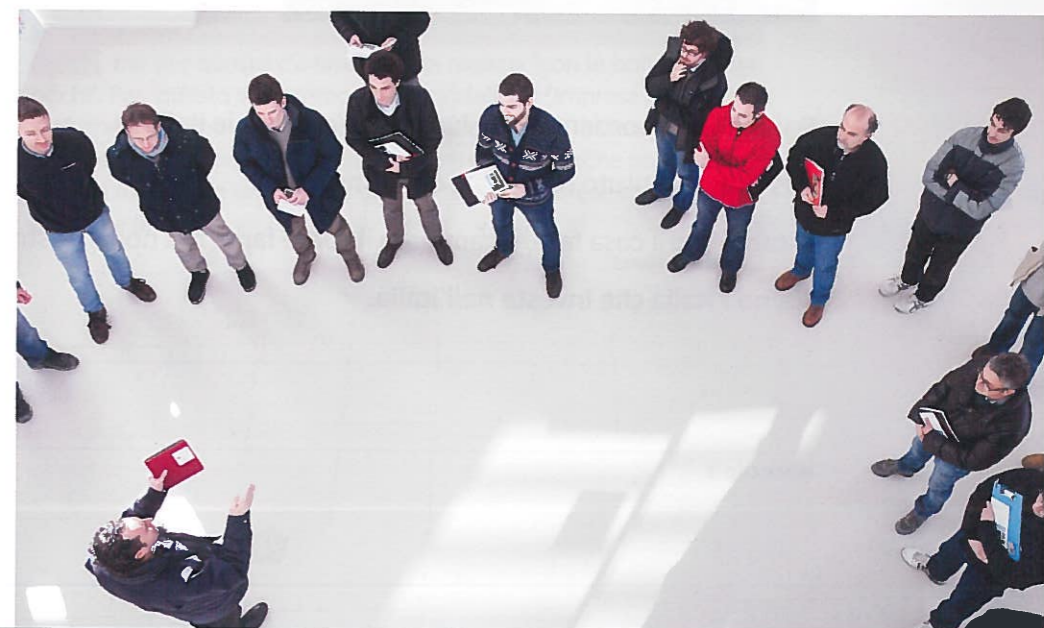
ABBIAMO DOVUTO AMMETTERE CHE LE TECNOLOGIE SARANNO TUTTE CAMBIATE, CHE NON CI SARÀ PIÙ NESSUNO DEI COLLABORATORI INIZIALI E NON CI SARÀ PIÙ NEMMENO L'IMPRENDITORE. QUELLO CHE RIMARRÀ È IL NOSTRO TERRITORIO.

**L'attenzione alle scuole e agli studenti si concretizza non solo con dei percorsi di alternanza per i ragazzi, ma anche per gli insegnanti, ci spiega in cosa consiste?**

Da anni il gruppo ospita più di 1.000 studenti l'anno dandogli la possibilità di mettere in parallelo scuola e lavoro e vivere la realtà d'impresa durante l'anno scolastico. Quando abbiamo iniziato con i progetti di ospitalità per gli studenti, gli insegnanti che li accompagnavano ci dicevano spesso che trovavano questi momenti in cui gli studenti incontravano i nostri formatori manageriali di grande valore anche per loro adulti. Allora abbiamo fatto nascere questo progetto di formazione anche per gli insegnanti, con contenuti più manageriali. Per allargare l'onda e raggiungere ancora più studenti abbiamo avuto l'idea di mettere al centro l'insegnante: insegnanti di scuole diverse decidono di partecipare di pomeriggio ad un corso che organizziamo da noi su etica dell'informatica. Abbiamo la fortuna di avere un grande personaggio come Norberto Patrignani – che ha avuto esperienze professionali in Olivetti – che viene tutti i mesi nelle Marche da Ivrea per fare lezione agli insegnanti spiegando come trasformare un bambino da semplice consumatore in un creatore di giochi e di app. È un momento formativo per gli insegnanti ma è anche una grande opportunità per gli studenti sui quali ricadrà il know how acquisito in questa occasione dei loro insegnanti.

**Tutti questi progetti per gli studenti e per i collaboratori hanno dei costi in termini di tempo (risorse dedicate) ed economici (realizzazione laboratori e camp). Quale è il vantaggio per l'azienda?**

Noi partiamo dal presupposto che investire a 6 mesi ospitando un tesaista o investire a 14 anni ospitando una classe elementare non cambia nulla perché abbiamo deciso di continuare a vivere in questo territorio. **Il progetto su cui abbiamo investito di più è "2 km di futuro"**: dato che siamo confinanti con il fiume che ci minacciava, gli enti pubblici che ci hanno dato in affitto 2 km del corso d'acqua sul quale abbiamo investito per metterlo in sicurezza, raddoppiare il letto del fiume, alzare >



# Cassa depositi e prestiti



Dal 1850 supportiamo lo sviluppo dell'economia italiana.

Oggi siamo Istituto Nazionale di Promozione.

E' cambiato il cosa fare, è cambiato il come farlo, ma non il nostro impegno per il Paese.

**Siamo l'Italia che investe nell'Italia.**



www.cdp.it

> L'I <



gli argini, potenziare il ponte, piantare gli alberi e costruire una pista ciclabile. Questo è un investimento per i prossimi 30 anni.

Siamo nati qui, vogliamo crescere qui, è anche giusto che l'impresa porti avanti un ruolo sociale. Se ci vuoi vivere devi donare al territorio perché è l'impresa la prima a beneficiare di questa area.

La stessa cosa vale per gli studenti: avere degli studenti che si laureano e che hanno condiviso parte della propria formazione con noi durante il loro percorso di studi significa far nascere un rapporto di fiducia invisibile che per noi vale oro perché avere persone del posto che si laureano, magari vanno all'estero ma poi sono consapevoli che possono tornare nella loro terra per noi è un valore incredibile, perché stiamo parlando dei nostri collaboratori del futuro.

Noi magari neanche lo sappiamo ma per loro siamo stati un riferimento. Questi ragazzi donano tanta energia e positività all'humus del gruppo e questo lo devi creare un po' prima. È come avere un vivaio. Il nostro business sta andando talmente bene che il limite non è più il business o il cliente ma è avere persone con determinate caratteristiche per portarlo avanti.

I limiti allo sviluppo per il nostro gruppo non è tanto avere un cliente in più perché abbiamo già i clienti più importanti al mondo, è avere le persone più giuste e coerenti per i prossimi 50 anni per portarlo avanti.

#### **Perché non lo capiscono tutti che si tratta di un investimento?**

Perché non vedono lontano, ma guardano alla trimestrale, al budget dell'anno e invece non si chiedono: ma noi cosa stiamo facendo per progettare i prossimi 10/20 anni? Quando facciamo il budget prendiamo in considerazione dove dobbiamo investire per vincere domani mattina, ma non saremmo più tranquilli se prendessimo in considerazione qualcosa per vincere tra 5-10 anni?

Se si ragiona a lungo termine basta investire molto poco, se si investe tutti gli anni è come creare delle assicurazioni sulla vita. Investendo poco, ma facendolo quotidianamente il costo si ammortizza.

Noi chiediamo agli studenti dove vogliono svegliarsi tra 10 anni, quali sono le organizzazioni dove vorrebbero lavorare, i paesi dove vorrebbero vivere. Li sproniamo a guardare lontano, nel tempo e nello spazio, dobbiamo abituarci a questa envisioning continua. Perché **l'impresa se vuole restare leader mondiale deve evolvere continuamente**, ma per questo c'è bisogno dei ragazzi "con le bollicine negli occhi". Per questo vorremmo che il modello di "Impresa per tutte le età", che è il primo esempio in Italia di questo tipo, fosse un progetto esportabile, che, partendo dalla Luccioni e dalle Marche possa diventare un modello e un benchmark per tutte le imprese che vogliono guardare al futuro.

CHIARA SANTARELLI