

Ilaria Garaffoni

# Quando il totale supera la somma: paradossi matematici dell'attività consortile

Talvolta la matematica è davvero un'opinione. E' il caso del Consorzio Stone, dove la totalità delle esperienze di ciascun componente supera la loro somma, per aggiungere ulteriore valore alla clientela finale. La logica di questo consorzio, la sua mission e le sue scelte strutturali pensano in grande, sono inconsuete e aperte all'internazionalizzazione: ecco perché *a&s Italy* ha scelto di raccontarle nella rubrica *The Innovator*, dedicata alle scelte creative non solo sul fronte tecnologico, ma anche commerciale ed organizzativo. Ciò che a buon diritto si può chiamare Innovazione.

**C**ominciamo dal nome: il consorzio si chiama Stone.

Stone come pietra miliare, come rappresentazione di solidità e unicità strutturale (pur nascendo dalla sommatoria di altre realtà); Stone come sicurezza perché la prima protezione, nell'immaginario collettivo, è un muro di pietra; Stone come materiale tangibile perché non di solo software si occupa questa realtà. Senza ricamare oltre, Stone è acronimo di *Security Team on Network Engine*. Una squadra il cui motore è la rete, e la rete è sia un network tecnologico, sia la rete di competenze e di esperienze messe a fattore comune da diversi professionisti del settore.

Ma basta poesia: veniamo agli elementi di specialità di questa realtà.

## STABILITÀ

Il primo: si tratta dell'unione di cinque aziende interne ad un gruppo preesistente, quindi di un consorzio stabile (non ordinario, di scopo o ATI). E' configurato in una società a responsabilità limitata che aggrega competenze interne, con un core business specifico e una strategia a lungo raggio, geografico e temporale. Il vantaggio? Aggregando tutte le specificità di knowhow e certificazione, fatturato e skill specialistiche, il consorzio offre integrazioni molto spinte perché di fatto "native". Se infatti l'offerta pre-consorzio, gestita da più soggetti parcellizzati, disorientava il cliente sul fronte contrattuale e alla resa dei conti costava di più, ora l'offerta integrata è istituzionalizzata e il focus dei commerciali e dei tecnici diventa unico. Questo apre il consorzio alla candidatura a gare importanti, anche estere, semplicemente utilizzando il personale già presente. Sono già attive delle importanti partnership commerciali e tecniche con l'estero e altre sono in progress.

## UN GRUPPO DI PARI

Ma torniamo alle peculiarità: ecco la seconda. Questo consorzio, che si muove nei servizi tecnologici, non ha società capofila o di maggioranza: è un gruppo di pari composto da cinque aziende al 20%, ciascuna operativa anche in parallelo sul proprio mercato.

Parliamo di **Metrovox** (system integrator engineering – progettazione e realizzazione di impianti); **CSS** (spe-

cializzata in installazioni e manutenzione di impianti); **Neulos** (modelli matematici e software di analisi video et similia); **DGS** - Data General Security (network, main contractor e system integrator); **Data General Service** (gestione operativa di personale specializzato ad esempio nelle control room). Questa almeno è la composizione attuale, ma non è escluso l'ingresso di nuove aziende spinte sulla tecnologia IT e gestione di Data Center. Si tratta di un caso di aziende che, anziché arroccarsi dietro le proprie individualità e gelosie strategiche, preferiscono proporre un braccio forte, piuttosto che dimostrare forza anello per anello. Ma continuiamo con le peculiarità.

## CONTROLLO ROOM ALL'ANGLOSSASSONE

La terza peculiarità è che è, quando in Stone si parla di sala operativa, non ci si riferisce alla centrale tradizionale della vigilanza privata, bensì ad un modello anglosassone di Control Room – PSIM. Ossia ad una serie di sistemi integrati che non riguardano solo gli allarmi ma anche l'automazione, la geolocalizzazione, l'HVAC, la safety (gruppi elettronici, UPS, sensori elettrici, idraulica), la security (telecamere anche con analisi predittiva). Il tutto in una sola centrale di comando e controllo, a prova di business continuity e disaster recovery, che connette sistemi tra loro diversi non solo a livello tecnologico ma anche a livello generazionale e prestazionale. "Esiste già un sistema del genere attivo da anni in Italia, ma all'estero l'esigenza è più sentita e i processi decisionali sono più rapidi" - specifica Giulio Lucci, Amministratore del consorzio. "Il problema italiano è l'interfaccia lato utente (procedure, legislazioni tecniche di intervento diverse, ecc): Stone uniforma comunque l'interfaccia per omogenizzare le procedure e semplifica il training, fornendo anche l'uomo già formato. E intende lanciare questi servizi in Italia ad un target da medio ad alto (dall'industria a porti/aeroporti, per intenderci) enfatizzando i profili di cost saving per il cliente, dal momento che l'analisi predittiva evita interventi inutili e costi, anche d'immagine, di fermo attività."

Insomma, Stone intende far decollare nuovi servizi e nuove tecnologie, assieme ad un nuovo modello consortile, e vuole attecchire in campi particolarmente ostici per il mercato italiano, sui quali opera già ....e sui quali non ha messo una pietra sopra.