

Intervista a Domenico Di Gravina, Direttore Generale di Articolo1



Quando la crisi è un'opportunità di crescita

La crisi ha messo a dura prova anche le agenzie per il lavoro ma Articolo1 ha investito proprio nel periodo peggiore, aprendo nuove filiali e assumendo personale, come ci spiega Domenico Di Gravina, Direttore Generale di Articolo1. La società, inserita in un Gruppo solido che attraverso aziende specializzate copre l'intera gamma dei servizi alle Risorse Umane, continua ad investire anche in formazione e si prepara ad affrontare la sfida dell'Expo 2015.

La Vostra società è presente con filiali disseminate un po' su tutto il territorio. Durante la fase peggiore della crisi quali Regioni hanno tenuto e in quali la situazione è precipitata?

Innanzitutto penso che si tratti sì di una crisi industriale ma che è anche stata fortemente influenzata dalle famose dinamiche della crisi finanziaria. In questo senso, quindi, è stata colpita più la singola azienda che alcuni comparti perché, nel momento in cui la crisi comporta delle restrizioni sul credito, il problema riguarda più l'azienda in sé che il singolo comparto. Le Regioni che da noi hanno subito contrazioni sono state in particolare il Piemonte, l'Emilia e le Marche mentre Lombardia, Lazio e alcune aree meridionali come la Campania, la Sicilia, la Sardegna e la Puglia hanno tenuto bene. Certamente il fatto che la Lombardia rappresenti una quota importante del nostro fatturato ci ha aiutato molto a reggere l'impatto della crisi. Dati alla mano, in un mercato che, da gennaio a giugno, è sceso del 36-38, la nostra società ha contratto soltanto del 18%, realizzando a luglio +3%, a settembre +16%, a ottobre +38 e a novembre +41%.

Come avete affrontato la crisi? Siete ricorsi a contratti di solidarietà?

Non siamo ricorsi a contratti di solidarietà. La nostra scelta è stata di affrontare la crisi con una risposta completamente in controtendenza. Abbiamo la fortuna di avere un azionista che, in un periodo in cui il mercato si stava contraendo, decideva di fare un investimento che fondamentalmente si basava su due punti. Innanzitutto si trattava di andare a intercettare le persone sul mercato che, per una serie di ragioni, volevano vivere un progetto diverso, dando una forte possibilità alla propria azienda di finanziare un programma di ampliamento sia delle strutture di vendita specializzate, dato che la nostra è un'azienda che è cresciuta con le divisioni specializzate, sia andando a aumentare, soltanto nei territori ritenuti interessanti, il numero delle filiali.

Nonostante la crisi, dunque, avete anche assunto nuovo personale...

Sì, abbiamo assunto una ventina di persone provenienti sia dal mondo del lavoro temporaneo sia da altri settori e di queste assunzioni il 70% riguarda le donne, alle quali dedichiamo da sempre una particolare attenzione, e stiamo per ripartire con qualche nuova assunzione. Soprattutto abbiamo deciso di intraprendere un grande lavoro di percezione e di riorganizzazione dell'azienda Articolo1 con l'obiettivo di farsi riconoscere come azienda italiana, non quotata in borsa, con una grande attenzione ai processi operativi e al rispetto della normativa ma con un posizionamento commerciale flessibile tipico dei mercati italiani. Infatti i mercati nostrani sono formati da centinaia di distretti, basta spostarsi anche solo di 10 km e cambiano sia i settori di riferimento industriale sia i servizi e di conseguenza tutto l'impatto che c'è sul sociale e quindi i percorsi scolastici e formativi che poi condizionano fortemente il nostro lavoro. Per fare un esempio ultimamente stiamo lavorando fortemente alla creazione di una divisione dedicata al mondo dei diversamente abili, dove esiste un impatto sociale e una risposta delle aziende in termini organizzativi e di soluzione anche in senso etico.

Quali sono le figure professionali più richieste ad Articolo1?

Tra le figure più richieste ci sono quelle sanitarie. Abbiamo quattro divisioni specializzate tra cui quella della sanità e non è un caso che anche in Romania esista un'azienda che si chiama Articolo1 International, nata proprio per fornire supporto all'Italia in termini di reclutamento. Nel 2009, grazie a un'azione di iniziative di formazione e grazie anche alla crisi, siamo sempre riusciti ad individuare gli infermieri sul territorio. Nel comparto sanitario il deficit continua a essere strutturale, infatti mancano almeno 30.000 infermieri nei comparti sia della pubblica amministrazione sia del privato. E' anche molto interessante osservare, dal nostro osservatorio specializzato, che ormai non si tratta più soltanto della richiesta legata agli infermieri professionali piuttosto che agli OSS con qualifiche inferiori, ma che il mercato si sta aprendo verso figure ulteriormente specializzate come fisioterapisti, radiologi, professionalità che vanno al di là del famoso infermiere che ha creato questo settore. Crediamo moltissimo in questa divisione e stiamo tuttora cercando di strutturare professionalità che ci aiuteranno anche a certificare questi skills. Lo facciamo in parte con l'utilizzo di format, quando abbiamo il contratto collegato, in parte utilizzando soldi e investimenti nostri. Tramite una nostra società del gruppo, la Unoeffe, siamo anche riusciti, in Sardegna, a farci riconoscere dalla Regione come operatori che possono rilasciare il famoso patentino per diventare OSS. In questo modo possiamo entrare, attraverso la formazione, in un mondo che non solo intercetta figure professionali ma che riesce anche a formarle o a dargli quegli aggiornamenti tipici dello sviluppo dei settori industriali, quindi i servizi.

Altri profili particolarmente ricercati?

Altre aree di specializzazione forti che abbiamo individuato sono quelle dei call center. Inoltre stiamo cercando di puntare molto anche sul mondo bancario e assicurativo che sta subendo un grande cambio generazionale in termini di persone nuove che entrano. Ormai le banche e le assicurazioni si stanno posizionando su modelli completamente diversi. Ci sono un paio di banche clienti, senz'altro innovative, che ci chiedono, tra i requisiti preferenziali, la non provenienza dal mondo bancario delle risorse e dunque accolgono anche candidati provenienti dal mondo della grande distribuzione organizzata o del retail in quanto si tratta di professionalità abituate, anche per le pregresse esperienze lavorative, ad avere una forte attenzione al cliente. Rimane poi altissima l'attenzione richiesta per le figure specializzate nel mondo della grande distribuzione, dalla cassiera al farmacista per le parafarmacie all'interno dei GDO.

Secondo Lei la formazione oggi è adeguata alle esigenze del mercato del lavoro?

Ritengo che siamo a metà strada. Tocco con mano che il mondo della formazione ha capito che deve cambiare, trovare degli equilibri, delle dinamiche più vicine all'azienda perché la formazione è finalizzata ad avvicinare un percorso scolastico a un percorso di vita professionale e oggi purtroppo i cicli finanziari e industriali sono brevi, quindi risulta difficile tarare continuamente la formazione. Per questo motivo è necessario cambiare il modello alla sua origine. D'altra parte mi accorgo che a partire dai Ministeri, piuttosto che dalle associazioni e da tutto ciò che gravita intorno al mondo delle risorse umane, oggi c'è la consapevolezza che è iniziato un percorso e che bisogna continuarlo molto velocemente perché ormai il vecchio modello è ampiamente superato e rischia di mettere in difficoltà soprattutto le future generazioni.

Quanto investite in formazione?

Proprio l'11 gennaio è partito un progetto di formazione che ci porterà, nei primi 45 giorni dell'anno, a investire 120.000 euro per il personale diretto perché il primo vero supporto manageriale da offrire a queste persone è l'aggiornamento continuo, sia quello tecnico sia quello anche più ampio di come sta cambiando il mondo dell'economia, il mondo industriale. Cerchiamo di aiutare il nostro personale a capire sempre di più i nostri clienti che sono in costante evoluzione. Per raggiungere lo scopo abbiamo portato in aula avvocati, professori, docenti universitari, professionisti che possono raccontarci un mondo accademico, professionale e industriale visto dall'altra parte della scrivania. E' l'unico modo per riuscire a tenere al centro della nostra attenzione, al di là dei mercati, la persona intesa come collaboratore. Infatti noi rivestiamo una funzione sociale ma anche una funzione aziendale di rispondere alle esigenze dei nostri clienti e questo lo vogliamo tenere ben presente prestando attenzione sia al mondo dei lavoratori somministrati sia alle persone che ci aiutano a condurre l'azienda. D'altra parte oggi la chiave di volta non è più essere soltanto lo specialista della somministrazione ma piuttosto un centro polifunzionale in grado di offrire una risposta completa ai nostri clienti in termini di servizi ma anche ai nostri lavoratori in termini di strumenti. Aiutiamo le persone a collocarsi o ricollocarsi in maniera definitiva nel mercato del lavoro passando attraverso le altre società del Gruppo in cui Articolo1 è inserita e che fanno formazione piuttosto che outplacement tramite società specializzate.

L' Expo 2015 sarà una grande occasione che mobilerà tutte le risorse del Paese, mettendo l'Italia e Milano in una vetrina per il mondo. Come vi state preparando proprio in vista del grande sviluppo che si prevede, anche nel settore recruiting, con l'Expo 2015?

Ci stiamo preparando, lavorando su vari aspetti, innanzitutto posizionandoci su Milano con una modalità non nuovissima ma che comunque vogliamo cercare di sviluppare, che è quella di creare un career center come punto di riferimento per il lavoratore futuro, il quale può trovare la risposta alla sua esigenza di quel momento e, passando attraverso una serie di servizi, essere ricollocato nel miglior modo possibile sul mercato. Questa scelta l'abbiamo portata avanti fortemente su Roma. Inoltre apriremo più punti sul territorio, per riuscire a dare una risposta sia all'Expo sia ai candidati che ruotano anche dal punto di vista logistico intorno all'Expo, garantendo loro più facilità di spostamento. Stiamo cercando ancora una volta di puntare tantissimo su quelle figure professionali che riteniamo saranno fortemente richieste in quel periodo. Mi riferisco in particolare al settore turistico-alberghiero per il quale abbiamo creato una divisione che era già presente fortemente al centro-sud e che, dal mese di dicembre, ha iniziato il suo sviluppo anche al nord proprio partendo da Milano. E' chiaro che per questo progetto l'azionista ha fatto dei sacrifici economici immani ma la sua intuizione e la nostra strategia verso l'Expo è quella di esserci preparati e consolidati, in questo anno di crisi, per poi, alla ripresa del mercato con indici positivi, decollare con un certo slancio anziché partire da zero. Ci prefiggiamo anche un importante obiettivo: entrare tra i primi 10 operatori entro la fine del 2010.

A cura di Biancamaria Dicuzzo

giovedì, 21 gennaio 2010