

Cns: “Nei servizi di facility ora la competizione è su trasparenza e legalità”

DA DUE ANNI A CAPO DEL CONSORZIO L'ECONOMISTA ALESSANDRO HINNA HA DAPPRIMA MESSO IN SICUREZZA LE POLICY INTERNE E ORA PUNTA A RAFFORZARSI IN UN MERCATO DA 60 MILIARDI

Sara Ficocelli

Roma

È stata una delle prime aziende in Italia a ottenere la certificazione col Sistema di Gestione per la Prevenzione della Corruzione, in conformità allo standard Iso 37001:2016, ma quello sui temi della legalità è solo uno dei terreni di sfida del **Consorzio Nazionale Servizi**. Forte di una rete di 200 imprese socie dislocate su tutto il territorio nazionale, questo colosso da 750 milioni di euro di fatturato che dà lavoro a 20.000 persone, gestisce 1800 contratti, dal facility management all'ecologia, dall'energia alle manutenzioni, dalle pulizie alla ristorazione, dalla logistica ai servizi museali. Le imprese socie sono localizzate su tutto il territorio nazionale. Il fatturato è distribuito per il 35% al centro, per il 24% nel centro-nord, per il

23% a nord, per l'11% al centro-sud, per il 7% al sud. Un ventaglio di attività amplissimo che va dalla ristorazione delle scuole di Venezia fino all'appalto sulle SAE (Moduli Abitativi di Emergenza) per popolazioni colpite dal sisma dell'anno scorso. Un contratto, quest'ultimo, in via di chiusura in quanto, a oggi, il Consorzio ha consegnato il 95% delle casette ordinate.

A presiederlo, con la promessa di rivoluzionarlo all'insegna dell'innovazione, è dal 2015 l'economista Alessandro Hinna, convinto che il progresso passi solo attraverso la creazione di valore, l'impegno culturale e sociale e, di conseguenza, la lotta alla corruzione, battaglia fondamentale soprattutto alla luce dei danni d'immagine derivanti dal caso della gara Fm4 di Consip, il maxi appalto per la pulizia di scuole e caserme su cui ha acceso un faro l'Autorità Anticorruzione. «Su Fm4 l'Autorità ha aperto un'istruttoria. Massima fiducia nel suo operato, attendiamo di conoscere gli esiti», precisa Hinna. Anche per questo negli ultimi due anni il **Cns** ha lavorato mol-

to per mettersi in sicurezza, allestendo un vero e proprio laboratorio di legalità e rivedendo l'assetto orga-

nizzativo e regolamentare. «E' stata creata una specifica funzione di risk management ed è stato adottato un programma per la prevenzione dei rischi antitrust, in linea con le migliori pratiche europee e nazionali. Siamo stati anche una delle prime aziende in Italia a recepire i provvedimenti previsti dalle direttive comunitarie, dal nuovo codice degli appalti e dalle linee guida dell'Autorità nazionale Anticorruzione (Anac), facendo nostra fin da subito la disciplina del self cleaning». Per quanto riguarda invece la vicenda dell'Internazionale, Hinna sottolinea che «il Consorzio, appresa la notizia della vicenda sulla stampa, ha richiesto alla società un riscontro urgente e puntuale al fine di garantire il regolare operato e continuare a rispondere in maniera efficace all'emergenza nazionale».

Obiettivi importanti, raggiunti insieme ai dipendenti e alle imprese socie per raccogliere la sfida di lanciarsi su un mercato privato che vale circa 60 miliardi di euro. «Salvo rare eccezioni - continua Hinna - non ci rivoliamo ancora al mercato privato, anche se riteniamo che questo segmento sia particolarmente interessante per noi. Il Consorzio è una

delle poche aziende in Italia capace di garantire una copertura dei servizi a 360 gradi e di offrire una grande qualità di prestazioni con standard progettuali immediatamente riconoscibili. Ecco perché nei prossimi mesi, valuteremo investimenti mirati per entrare anche in questo mercato, con l'obiettivo di raccogliere i primi risultati già nel secondo semestre del 2018. Stiamo lavorando a questi obiettivi anche consolidando il fatturato nel facility management, e pensiamo allo sviluppo di progetti di partenariato pubblico-privato per i quali il **Cns** può essere un interlocutore qualificato, serio ed affidabile».

Non si tratta, insomma, di un cambio di strategia, sebbene il mercato privato rappresenti una grande opportunità per il **Cns**, anche alla luce dei cambiamenti che hanno investito il mercato pubblico negli ultimi anni, sia a livello di dimensioni

che di struttura. «Penso alla razionalizzazione delle centrali di committenza, alle logiche di risparmio della spesa pubblica, al bisogno di creare nuove marginalità aggredendo economie nuove, diverse. Oggi non si può stare fermi, si devono anticipare le tendenze, non si può perdere ad esempio la sfida dell'Industria 4.0, su cui stiamo lavorando in maniera proattiva», precisa Hinna.

Altra parola chiave della “new wave” del **Cns** è sostenibilità, anche perché il Consorzio è un'impresa cooperativa e lo sviluppo sostenibile è parte integrante del suo orientamento strategico. «Il Consorzio - continua Hinna - nasce per favorire lo sviluppo e la promozione imprenditoriale delle imprese associate costituite in forma cooperativa. Non è da tutti poter operare contemporaneamente e capillarmente sul territorio nazionale, combinando competenze ed esperienze specialistiche nei vari comparti del mondo dei servizi. Rispetto ad altre realtà, quindi, siamo in grado non solo di adattarci ma anche di anticipare le tendenze».

Infine, il mercato europeo. Con un totale di bandi pubblicati ogni anno superiore a 460 mila, per un valore totale di circa 420 miliardi di euro, quest'ultimo rappresenta per il consorzio un'opportunità di crescita incredibile: tutto sta a giocare la carta dell'internazionalizzazione nel modo giusto. «Credo sia importante puntare sui mercati esteri, senza perdere però di vista quello nazionale che può, e deve, produrre lavoro e benessere per la comunità».





Il presidente del Cns **Alessandro Hinna** visto da **Massimo Jatosti**