Salerno, 8/03/18

**Per le polpette di Alessio: Enel X e la gara persa**

di Ruggero Ruggieri - Gruppo L

Credo che sia il mese di Novembre 2017 quando mi arriva la telefonata del ing. B, AD della Società BtoB di Consulenza aziendale. L’ing. B è una persona molto competente nel campo delle vendite tanto che dopo avere lavorato per Telecom e Wind, è stato direttore commerciale per Fastweb Italia. Dopo di che si è messo in proprio creando la società di consulenza B to B. B to B offre servizi alle imprese. IL suo core business sono le vendite di qualsiasi prodotto/servizio. B to B non ha una organizzazione molto snella con 2/3 dipendenti ed un paio di stagisti nella sua scatola madre a cui sono collegate altre due società di call center con attività in bound ed aut bound.

L’ing. B mi contatta in quanto io sono un suo fornitore per quanto concerne alcuni temi HR dicendomi che sono stati invitati a partecipare ad un progetto per la costruzione della DIVISIONE ENEL X su scala mondiale. Contemporaneamente mi dici che ci tiene molto a questo progetto perché “si è rotto le scatole e vuole rientrare come fornitore in ENEL”.

 B to B lavora individuando unità business per le quali si serve di diversi fornitore per la costruzione tecnico del prodotto/servizio. Tutto il piano commerciale e la gestione del servizio è ad appannaggio di B To B nel rispetto del proposta tecnica del lavoro.

L’Ing. B mi informa che dobbiamo costruire un profilo per la nuova forza vendite di Enel X e che si tratta di un lavoro su scala mondiale per la quale si parte da Italia e Cile per poi lavorare su South Africa, Brasile, Uk. Sistematicamente inzia ad inviarmi rassegne stampe nazionali ed internazionali sull’attività di ENEL X.

Mi chiede di lavorare rapidamente ad un’offerta che va consegnata entro 24 ore via pec. Accetto la sfida che mi appare da subito molto faticosa in quanto sono passati più di 10 anni dall’ultima attività di assessment svolta. In più non avevo mai partecipato ad un progetto su scala globale ma solo nazionale. Per cui mi metto rapidamente a studiare articoli in Italiano ed inglese, contatto un’amica in Pirelli che si era occupato di un progetto simile. Il mio problema non era la metodologia ma uno strumento che mi consentissi di operare su più lingue e su scala globale, cioè riconducendo dati alla stessa unità di misura. Lavoro rapidamente alla proposta e mi viene in mente che forse SHL mi avrebbe potuto aiutare. Per cui la contatto e nel giro di poco tempo mi inviano una referece list relativa allo strumento OPQ (*Occupational Personality Questionnarrie*) ivi comprese alcuni specificità cross culturali legate allo strumento.

Lavoriamo immediatamente all’offerta che viene pensate e costruita secondo una modalità di assement classica con l’innovatività di costruire il best in class su nel rapporto tra scala locale e globale. In altre parole mi invento un sistema per pesare le competenze in ragione delle variabile culturale. Il progetto viene consegnato nei tempi stabiliti, ma la risposta di Enel non segue le stesse regole.

L’ing. B viene avvisato dell’apertura delle buste in tempo reale ed informato sull’ andamento dei diversi progetti. Ci viene detto che il nostro progetto va bene nella parte metodologica ma va male sul piano dei costi. “avete sparato alto, costate più degli altri di circa il 70% in più” ci viene detto. In ogni caso, la direzione HR di ENEL blocca tutto in quanto la divisione Enel X si era scelto il suo fornitore. La direzione comunica invece che è necessario procedere per gara.

Per cui poco prima di Natale veniamo informati che subito dopo la befana sarà aperta la gara. L’ing. Busato mi informa che quando si va a gara ciò che conta sono i costi e che dovevamo lavorarci molto bene visto il feedback ricevuto.

Anche in questo caso Enel mantiene un lungo periodo di Silenzio finché all’improvviso alla fine di febbraio comunica l’apertura della gara e la sua chiusura. Il tutto doveva avvenire in una settimana con la scadenza di consegna del progetto e del piano finanziario a distanza di 24 ore. ENEL consegna un formulario a cui attenersi anche sul piano economico.

Ricomincia rapidamente la progettazione che viene ridefinita in seguito a due eventi:

a) la contrattualistica con SHL rispetto ai prodotti/servizi Offerti

b) la conference call con la responsabile HR di ENEL X

Quest’ultima dice molto chiaramente che le interessa il profilo globale unitario. Per cui il peso delle variabili culturali va in soffitta!!! Inizia per una settimana, compresi il sabato e la domenica in lavoro interminabile e senza orari di conference call, definizione dell’offerta tecnica, di quella economica. Il progetto viene interamente ripensato e costruito secondo un criterio di digitalizzazione dell’attività di assessment.

Sulla base del formulario Enel vengono fatte delle Analisi su cosa conviene gonfiare come prezzo e cosa tenere basso. L’ing. B afferma Voliamo bassi perché non c’è ciccia qua. “Ci interessa la formazione che ne consegue, lì c’è ciccia” .

I tempi vengono rispettati i formulari pure. La gara viene persa.

Le implicazioni cliniche di questa esperienza a mio avviso hanno a che fare con le culture del lavoro attuali. Infatti l’azione professionale richiesta di base su la costruizione di un “finta appartenenza” nella quale di diventa b to b, ti si richiede di trattare economicamente per b to b e di guidare stagisti e collaboratori di B to B, per poi passare in silenzi fino a quando ti arriva una email che ti dice che non sei ammesso alla gara. Ed è tuto finto, l’emozionalità, l’investimento non sa più dove poggiarsi. Questi modelli che tempo fa ho definito modello adesione, opposti a quelli dell’appartenenza costruiscono comportamenti di condivisione di obiettivi transitori basati su un contingente interesse sia economico che sociale. Tuttavia penso che questo sia un derivato del processo di digitalizzazione ed allo stesso tempo un sistema che struttura la rottura del legame sociale e con esso il progetto sociale di per sé. In altre parole, sostanzia modelli anomici.

Non so bene cosa voglia dire, ma il modello dei legami deboli di Weich non regge o forse a delle conseguenze inattese, o se di vuole effetti collaterali indesiderati o per lo meno silenti. A mio avviso è una emozionalità che si trova scotomizzata dalla sua azione più che sospesa.

Magari se ne potrebbe parlare se vi va, credo che questo processo economico sociale stia costruendo emozioni svincolate dal legame, modelli mentali senza rapporto.