

e-mail: cronaca.mo@gazzettadimodena.it

MODENA » UNA SOCIETÀ DI DIECI PROFESSIONISTI

Bkey, il gioco di squadra nella consulenza aziendale

Luca Gazocchi dopo la lunga esperienza in Barilla, Danone, Maserati, Kellogg's racconta come è cresciuta l'impresa che si ispira all'americana AlixPartners

di Stefano Turcato

Società di consulenza aziendale: una definizione che genericamente si attaglia a tante aziende di un settore particolare in cui sono accomunati il singolo professionista e le organizzazioni più complesse. Società che, grazie a competenze di livello elevato, valutano l'attività di un'azienda e pianificano strategie e interventi necessari per raggiungere determinati obiettivi che, in linea di massima, conducono a una crescita dell'impresa di cui si occupano. Consulenze che vanno ovviamente collocate su piani notevolmente differenti rispetto, per esempio, alla normale assistenza che viene offerta alle aziende dalle varie tipologie di associazioni di categoria.

In questo quadro un ruolo particolare riveste da qualche anno un'azienda modenese che rivendica con comprensibile orgoglio le proprie peculiarità che la differenziano nel mare senza confini della consulenza aziendale.

Bkey Consulting è nata nel 2009 da un'idea di due manager di grande esperienza, Luca Gazocchi e Marco Carrucci, è cresciuta fino a raggiungere un fatturato di circa 2 milioni di euro ed è strutturata su due sedi, quella di Modena e l'altra a Vicenza.

«A Modena - dice Luca Gazocchi - ci siamo installati necessariamente perché è al centro di un'area di grandi potenzialità per quella che può essere la nostra clientela. Ora siamo una decina di manager, tutti con importanti esperienze alle spalle in società di alto livello, capaci di lavorare in squadra più che singolarmente».



Luca Gazocchi di Bkey Consulting

te. Riteniamo di essere complementari e per questo possiamo garantire ai clienti competenze e consulenze di livello elevato, variegata in tutti gli ambiti potenziali di intervento. E a un prezzo abbordabile».

Luca Gazocchi ha 54 anni e prima di ideare Bkey Consulting si è lasciato alle spalle una carriera manageriale in aziende come Sagit, Barilla con il marchio Mulino Bianco e per l'integrazione di Voiello, Danone per il lancio di Actimel poi Kellogg's Italia e nel 2003 Maserati per occuparsi del lancio della Quattroporte. «Il modello di Bkey - chiarisce Gazocchi - è un mix equilibrato fra consulenza strategica e operativa. Sono tante le richieste che possono stare alla base dei rapporti con i nostri clienti. Ci può essere chiesta una valutazione analitica dell'azienda per dare poi vita a un piano strategico di crescita o di internazionalizzazione o ancora di ricerca di mercato. Un'azienda può chiedere se è opportuno, e in che modo, l'approccio a un canale del suo settore in cui non è presente. O ancora: può esserci

l'esigenza di rilanciare un marchio, di ridisegnare un prodotto. Faccio due esempi concreti. Io sarò personalmente impegnato da gennaio presso un'azienda parmense, in cui di fatto andrò a ricoprire, anche se ovviamente non a tempo pieno, il ruolo di direttore generale con determinati obiettivi. Con un'azienda come la Ferrari siamo stati impegnati in passato nel valutare come facesse la concorrenza a ottimizzare la vendita di vetture a fine ciclo. Le richieste possono essere davvero tante. Nella nostra organizzazione ci siamo ispirati all'americana AlixPartners».

A prima vista il cliente potenziale di Bkey andrebbe individuato fra tantissime pmi: «Proprio così - replica Gazocchi - è la nostra aspirazione

ma spesso gli imprenditori non hanno il coraggio di interpellarci per affiancarci nella crescita. Eppure la nostra forza sta proprio nel gioco di squadra. Non è un singolo soltanto che si dedica al cliente. Noi professionisti di Bkey periodicamente valutiamo insieme tutte le situazioni in atto e le scelte possono così derivare dal confronto fra le diverse esperienze e competenze che ci caratterizzano. Questo ci differenzia nel settore della consulenza aziendale: ci troviamo sempre ad avere a che fare con problemi e progetti che tutti noi abbiamo già affrontato con successo nelle precedenti esperienze, che vanno dalla direzione di funzioni marketing, commerciale e organizzazione al general management in tantissimi ambiti industriali».