

IL MANAGER DEI DATI



Massimo Di Gennaro è direttore data analytics e innovazione digitale di So.Re.Sa.

Massimo Di Gennaro è direttore data analytics e innovazione digitale di So.Re.Sa, società regionale per la sanità in Campania che realizza soluzioni avanzate e strategiche per la razionalizzazione della spesa sanitaria.

Cosa vuol dire oggi essere manager di una società che fornisce servizi alla Regione in ambito sanitario a favore del cittadino?

«Dirigere una struttura come la mia comporta una doppia responsabilità, una verso la società, l'altra verso il socio Regione e i cittadini, che necessitano al giorno d'oggi, sempre più, di una sanità di prossimità e di servizi evoluti».

Quali sono i must da mettere in campo, indipendentemente da azienda e settore?

«La capacità di coordinamento, il rapporto interpersonale con i collaboratori al di là delle gerarchie, sempre nel rispetto dei ruoli».

Come un manager può dare contributo e valore a un'organizzazione come la sua?

«Un manager deve contemporaneamente avere uno sguardo all'interno della società e osservare i fenomeni esterni in modo da poter essere sempre preparati al cambiamento. La flessibilità organizzativa in molti casi rappresenta un fattore di successo».

Come ha inciso l'emergenza Covid sul vostro business?

«La gestione dell'emergenza Covid-19 ha dato sicuramente un notevole impulso alle attività non rivolte solo agli acquisti, ma soprattutto nel campo della sanità digitale. Dall'inizio della pandemia la società ha dovuto accelerare tutti i processi nella progettazione e realizzazione delle soluzioni digitali per fornire il necessario supporto a livello regionale (Unità di crisi, sistema della protezione civile, aziende sanitarie, ministero della Salute,

Istituto superiore di Sanità). Quello di garantire da subito un sistema di tracciatura dei casi di positività e un sistema organico e coordinato di informazioni ha rappresentato un nuovo modello di business che si è aggiunto alle attività ordinarie di gestione del sistema informativo sanitario e del sistema degli acquisti».

E sul suo lavoro?

«La gestione della pandemia ci ha insegnato che lo schema tradizionale "office work" può essere superato, ma necessita ancora di aggiustamenti organizzativi».

Quali altre esperienze ha avuto e come l'hanno fatta crescere portando valore a quello che fa oggi?

«Sicuramente la lunga carriera nella pubblica amministrazione mi ha dato la possibilità di conoscere i due mondi, quello dell'amministrazione pubblica, con i suoi punti di forza e di debolezza, e quello di tipo aziendalistico. Vivere i modelli organizzativi dalle diverse prospettive consente senz'altro al manager una compiuta valutazione sull'impiego delle risorse, il rapporto con le risorse umane e i rapporti con le istituzioni esterne».

Cosa fare per crescere professionalmente?

«È necessario "ascoltare", non perdere di vista l'attualità e avere

uno sguardo sempre rivolto al futuro».

Quali punti di forza di business e manageriali ha colto qua e là?

«Il modello di business della società dove opero è sempre più rivolto all'erogazione di servizi al sistema sanitario regionale. E il sistema stesso è sempre più bisognoso dell'apporto di strutture tecniche-operative agili come So.Re.Sa., che consentano al decisore regionale di operare le scelte. La vera sfida è quella di guardare a modelli innovativi che consentano di raggiungere con maggiore velocità punte di efficienza organizzativa».

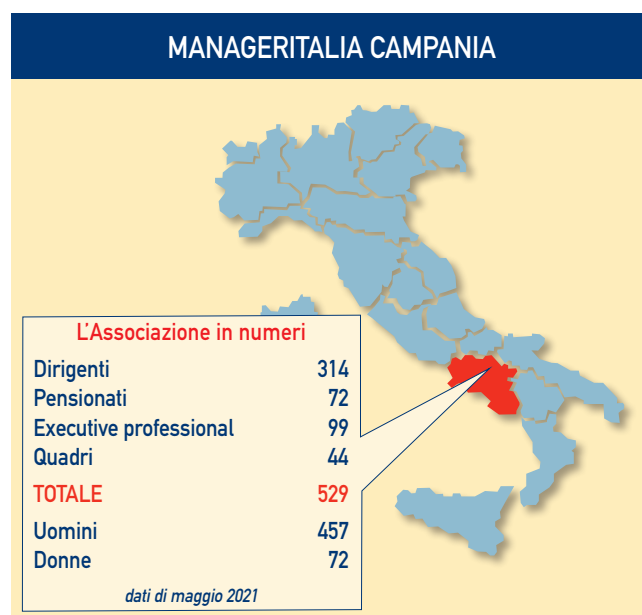
Dal punto di vista manageriale, a Napoli e nella Regione dove lei vive e lavora, che ambiente professionale c'è e come sfruttarlo?

«La nostra Regione è dotata di un importante tessuto imprenditoriale, talvolta timido e chiuso. Le istituzioni politiche e gli organismi pubblici devono accompagnare un processo di "innovazione culturale" e promuovere reti di professionisti e imprese. L'attuale work experience di So.Re.Sa. nella gestione dell'open innovation Campania può rappresentare un volano per le piccole e medie imprese, startup, innovatori e professionisti messi in connessione con i principali big player di mercato

attraverso l'"Alleanza per l'Innovazione"».

Com'è fare networking con vantaggi per sé e l'azienda, magari anche divertendosi?

«Il networking è vitale nel tessuto lavorativo. A mio giudizio deve partire dall'interno dell'organiz-



zazione e portarsi verso altre organizzazioni. Talvolta si promuove un networking esterno mentre all'interno della stessa azienda non si socializza, questo è un male per la crescita e la competitività».

Lei è associato a Manageritalia Campania: che rapporto e quali vantaggi ha?

«Nonostante sia associato da pochi mesi, ho avuto modo di apprezzare molto l'attenzione dell'Associazione e le opportunità che offre ai suoi iscritti».