

# IL MANAGER DEI SERVIZI PER LE COSTRUZIONI



Florian Schwienbacher, cfo Niederstätter.

**Un settore in piena trasformazione, grazie all'innovazione digitale. Competenze, tecnologia e networking. A tu per tu con Florian Schwienbacher, cfo Niederstätter.**

**Cosa vuol dire oggi essere manager di un'azienda che offre servizi per l'edilizia su misura?**

«Il settore dell'edilizia si trova attualmente in una fase di ribaltamento dovuto alla digitalizzazione dei processi di costruzione e d'interconnessione digitale dei macchinari di ultima generazione. Bim (Building information modeling) e macchinari 4.0 sono concetti che negli ultimi anni si sono diffusi rapidamente. Essere, pertanto, manager di un'azienda che offre servizi e beni specifici per il settore delle costruzioni significa prima di tutto tenere il passo con i rapidi cambiamenti e avere competenze multiple che spaziano da quelle economiche-finanziarie a quelle organizzative-amministrative e persino meccatroniche-logistiche».

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

«Tanta umiltà: voglia d'imparare, ascoltare, dialogare, comprendere, aiutare ecc.».

**Vendita all'ingrosso e noleggio macchinari: che rapporto ha la sua azienda con la tecnologia?**

«La nostra azienda non esiste senza tecnologia. Il manuale tecnico di una gru di media dimensione comprende più di 400 pagine. Il nostro parco noleggio, che ormai comprende più di 1.000 macchinari e apparecchi, è stato adattato negli ultimi anni alla cosiddetta Industria 4.0, con interconnessione digitale e integrazione completamente automatizzata con i sistemi logistici dell'azienda. Niederstätter ha creato un centro di formazione, Niederstätter Academy, per tutto il settore costruzioni, al fine di addestrare e formare gruisti, carrellisti ecc. sull'ultima tecnologia».

**Un cfo come può dare contributo e valore a un'azienda innovativa e orientata alle soluzioni come la sua?**

«Un'azienda che vende prodotti e servizi innovativi non sarebbe autentica qualora non fosse innova-

tiva anche nell'organizzazione amministrativa e finanziaria. I clienti sono attenti a questi dettagli. Quindi spetta al cfo introdurre strumenti all'avanguardia anche nel settore di sua competenza. Sulla falsariga di ciò, la nostra azienda ha emesso minibond, gestisce il controlling con strumenti di business intelligence, ha informatizzato i processi di tesoreria, soltanto per citare alcuni esempi».

#### L'emergenza Covid ha inciso sul vostro business?

«Nella fase più acuta, con la chiusura delle attività considerate non essenziali o non strategiche, anche il nostro business è stato fermo a causa dell'emergenza Covid per alcune settimane, con le logiche conseguenze economiche. Però la nostra attività si è ripresa rapidamente e ormai gli ordini hanno superato il periodo pre-emergenza. Questo successo è sicuramente dovuto al fatto che non abbiamo mai smesso di investire nella nuova tecnologia e nei nostri servizi, ampliandoli e integrandoli continuamente».

#### Lei ha una lunga esperienza nel settore finanziario e corporate finance. Quale il percorso vincente oggi e in futuro per un cfo?

«Ho sempre investito – anche con sudore – nella qualificazione e certificazione personali. Sono consulente finanziario iscritto nell'apposito albo unico nazio-

nale, sono certificato Efa (European financial advisor) e ricopro un ruolo istituzionale presso un ente previdenziale. Quindi posso soltanto consigliare a un cfo di essere attivo e produttivo anche al di fuori della propria realtà aziendale».

#### Cosa fare per crescere professionalmente?

«Occorre avere la dovuta pazienza di imparare e apprendere le novità e gli sviluppi del proprio mestiere. Il concetto più importante per crescere è l'open-minded, cioè lasciare sempre tanto spazio alla propria curiosità e propositività».

#### Dal punto di vista manageriale, Bolzano e la sua regione come sono messi, che ambiente professionale c'è e come sfruttarlo?

«Ho l'impressione che in Alto Adige sia ancora meno diffuso, rispetto ad altre realtà, il concetto di manager e meno conosciuto il ruolo del "dirigente". Dall'altro lato, l'ambiente professionale nella provincia di Bolzano sarebbe molto stimolante per un manager, proprio per lo sviluppo molto dinamico delle aziende, la loro internazionalità e il livello retributivo elevato».

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

«Manageritalia e anche la sua as-

sociazione territoriale offrono una serie di eventi e convegni durante l'anno a cui cerco sempre di partecipare, proprio per le ottime occasioni di fare networking con i colleghi. Spero tanto che l'anno prossimo si potranno svolgere nuovamente i consueti appuntamenti sportivi, a livello di Manageritalia. Mentre la mia azienda è conosciuta a livello locale per il suo forte impegno per la cultura e la sponsorizzazione di manifestazioni culturali, in questo ambiente organizza numerosi eventi per clienti, collaboratori ecc. che rappresentano ulteriori occasioni di networking e divertimento comune».

#### Lei è associato a Manageritalia Trentino-Alto Adige: che rapporto e quali vantaggi ha?

«Colgo sempre ben volentieri le occasioni per incontrarmi con i colleghi per un confronto su temi specifici che riguardano il ruolo del dirigente. Per quanto riguarda le pratiche di rimborso spese, devo veramente elogiare i nostri uffici territoriali che forniscono supporto operativo con grande disponibilità e simpatia». ■

