

Cns, il consorzio volta pagina dopo le scorie del caso Consip

«Entreremo nel mercato privato»

Il Cns, consorzio di imprese che operano nel mercato dei servizi, ha avviato una fase di rinnovamento. Il presidente Alessandro Hinna spiega i nuovi obiettivi.

Giuseppe Catapano
■ BOLOGNA

FUTURO. È la parola più ricorrente nella sua analisi. Non potrebbe essere altrimenti: Alessandro Hinna è l'uomo del futuro. Quello di Cns, il Consorzio nazionale servizi con sede a Bologna che si è trovato coinvolto nell'affaire Consip. Un maxi-appalto da 2,7 miliardi (Fm4), l'Anac che pone l'attenzione sulla possibilità di un 'cartello' tra aziende per spartirsi i lotti principali della gara, l'esclusione dal bando insieme a Romeo e Manutencoop Fm, con quest'ultima, proprio insieme a Cns, accusata di aver fatto 'cartello' in un altro appalto per la pulizia delle scuole. Ma a cavallo tra il 2016 e il 2017, quando il caso Consip è entrato nel vivo (la partecipazione alle gare è in capo al precedente *management*), Hinna ha ribadito ai soci la volontà di «portare avanti un nuovo corso all'insegna della legalità». Rinnovamento. Parola d'ordine, perché il futuro sia più roseo. Concetto che il presidente chiarisce nella sua prima intervista dopo gli scandali.

Hinna, il caso Consip è acqua passata per voi?

«Si tratta di vicende antecedenti all'inserimento degli attuali organi di indirizzo e gestione. Tra queste c'è quella relativa alla gara Fm4 rispetto alla quale l'Autorità ha aperto un'istruttoria che si concluderà entro maggio 2018. Massima fiducia nel suo operato, attendiamo di conoscere gli esiti».

Questa vicenda può influenzare le scelte di Cns?

«Il passato influenza il presente, inevitabilmente. In parte ha condizionato le scelte, perché nei primi 24 mesi il nostro mandato è stato concentrato soprattutto sulla messa in sicurezza del consorzio, anche attraverso l'adozione di un programma di *compliance* Antitrust in linea con le migliori pratiche europee. Questo

è particolarmente significativo alla luce del nuovo codice degli appalti, perché oggi è fondamentale dimostrare che addebiti eventualmente accertati siano non più ripetibili. Dal nostro punto di vista, vuol dire aver allestito un laboratorio di legalità. E ora pensiamo al futuro».

Ma l'immagine di Cns ne è uscita intaccata?

«Il danno d'immagine è stato senza dubbio enorme. Su questo fronte, la strada è in salita. Quel che conta però è voltare pagina con le azioni e non a parole. Noi lo stiamo facendo».

Come?

«Il rinnovamento è stato nelle scelte, più che nel *restyling* dell'immagine. Il Cns è una delle prime aziende in Italia ad aver recepito tutti i provvedimenti previsti dalle direttive comunitarie, dal nuovo codice degli appalti e dalla linee guida dell'Anac. Con orgoglio possiamo guardare avanti fiduciosi».

Avete lavorato anche sui requisiti d'ingresso al consorzio?

«Le regole di cittadinanza e partecipazione sono oggettive e trasparenti. In questo modo garantiamo che chi partecipa ha i requisiti per farlo, stiamo anche ragionando su un'integrazione con il nuovo codice antimafia».

Quali sfide vi attendono?

«Oggi c'è un Cns è rinnovato. L'assemblea dello scorso luglio ha approvato i nuovi indirizzi strategici. C'è una grande domanda di innovazione: l'obiettivo è intercettarla».

L'estero è una parte importante del vostro business?

«Sì, in prospettiva. Ma tale scelta non dovrà essere sostitutiva all'impegno sul mercato nazionale. Al nostro interno esistono soggetti del Nord, del Sud, di piccole e grandi dimensioni. Cns ha le condizioni finanziarie, culturali e organizzative per giocare la carta dell'internazio-

nalizzazione. Uno degli indirizzi dell'assemblea è proprio l'accompagnamento ai processi di internazionalizzazione delle nostre imprese. Ma non deve essere una delocalizzazione».

Facility management, pulizie, ristorazione, logistica: in quale settore, in Italia, ci sarà lo sviluppo maggiore?

«Il *facility management* è strategico, anche perché parte del settore privato inizia a esternalizzare servizi integrati di supporto alla produzione: il *trend* è in crescita. Ci aspettiamo uno sviluppo anche dal comparto dell'energia e da quello dei servizi alla persona».

C'è spazio per l'ingresso nel privato?

«Oggi gestiamo 1.800 contratti e siamo posizionati nel mercato pubblico. Ma c'è lo spazio per dialogare in maniera intelligente con la media e grande impresa privata italiana. Finora non è successo, ma presto Cns dialogherà anche con questo mercato. Entreremo nel privato e saremo all'estero, da qui ai prossimi mesi faremo investimenti mirati».

L'ingresso nel privato è una svolta decisa. Quando sarà concretizzata?

«Nella seconda parte del 2018 vogliamo cominciare a raccogliere i risultati».

La crisi è alle spalle?

«Il mercato è cambiato nelle dimensioni e strutturalmente. La razionalizzazione delle centrali di committenza e le logiche di risparmio della



spesa pubblica hanno creato il bisogno di generare marginalità attraverso nuove economie. Ecco perché deve esserci un'innovazione seria di processo, di servizio e di prodotto. Innovazione è la parola chiave. Non esistono rendite di posizione, bisogna anticipare le tendenze».

Un segno di discontinuità

«Nella prima fase del nostro mandato – dice Hinna – abbiamo badato prima di tutto a mettere il consorzio in sicurezza. Con orgoglio possiamo guardare avanti fiduciosi»

Cambiamento di strategia

«Entreremo nel mercato privato, non opereremo più esclusivamente nel pubblico. E poi punteremo sull'estero: ci sono le condizioni finanziarie e organizzative per farlo»

Terremoto «Nelle Marche le cassette consegnate a novembre»

■ BOLOGNA

IL CONSORZIO nazionale servizi – 200 imprese socie, un centinaio di dipendenti e un fatturato complessivo di 750 milioni di euro – è impegnato anche nella realizzazione delle Sae, le Soluzioni abitative d'emergenza per i territori del Centro Italia colpiti dal terremoto. Le cassette: quelle che per molti fanno rima con ritardo, soprattutto nelle Marche. «Le aziende che si sono aggiudicate l'appalto nel Centro Italia sono tre –

spiega il presidente Hinna – e noi siamo una di queste: non siamo l'unico soggetto coinvolto. Ad oggi abbiamo consegnato l'80% delle cassette che ci sono state assegnate. Spesso si parla delle Sae senza distinguere quali realtà stanno operando e soprattutto dove. Nelle Marche, ad esempio, siamo stati chiamati in causa a luglio. Entro novembre contiamo di completare la consegna di tutte le cassette nei territori in cui siamo coinvolti». Nelle Marche sono state ordinate 386 Sae su un totale di 1.911 commissionate a

Cns. «Ma si consideri – osserva Hinna – che la consegna è solo l'ultimo passaggio: se l'area urbanistica non è pronta, non si può procedere. Ma comprendo che molti guardano al risultato finale...».

Un problema burocratico? «Data la complessità preferisco non esprimermi negativamente nei confronti delle amministrazioni. Il secondo terremoto ha fatto cambiare la programmazione. Ma nelle Marche siamo in anticipo sulle consegne. Rispetteremo gli impegni».

g. c.



**UNA REALTÀ
CHE UNISCE
200 IMPRESE**

**Alessan-
dro Hinna**
è il
presiden-
te del
**Consorzio
nazionale
servizi**