

## IL NETWORK FA LA FORZA. E TROVA SOLUZIONI

Con una geniale intuizione, sei anni fa Alberto Bezzi ha fondato Concentrazione, unendo *networking* e *knowledge*. Oggi il suo è un “ecosistema” di oltre duemila fra professionisti, manager e imprenditori

di Vincenzo Petraglia

**LA SHARING ECONOMY È UNA DELLE GRANDI SFIDE DEL FUTURO, OLTRE GLI EGOISMI, GLI INTERESSI PRETTAMENTE INDIVIDUALI, AZIENDALI, NAZIONALI, FORSE UNA DELLE SOLUZIONI PIÙ EFFICACI A UN MODELLO ECONOMICO - QUELLO ATTUALE - CHE LA PANDEMIA HA MESSO ULTERIORMENTE IN DISCUSSIONE.**

Forse, vedremo. Intanto un'idea imprenditoriale molto interessante che va proprio in questa direzione, una sorta di sharing applicata al mondo del management, l'ha messa in campo Alberto Bezzi, poliedrico e carismatico imprenditore che ha voluto puntare proprio su *networking* e *knowledge* condiviso per dar vita a un sistema virtuoso che esce dalle stanze segrete di aziende e studi professionali per essere messo a disposizione della comunità.

Il nome della creatura di Bezzi già la dice lunga: si chiama Concentrazione ([www.concentrazione.eu](http://www.concentrazione.eu)) ed è un “ecosistema”, come piace definirlo allo stesso Bezzi, che lo ha fondato sei anni fa, di oltre duemila fra professionisti, manager e imprenditori, con la mission di trovare soluzioni per qualsiasi tipo di problema legato al business proprio tramite la la condivisione di competenze, saperi,

contatti ed esperienze. Un approccio innovativo che ha già conquistato brand di grido come Luxottica, Santander, Banca Popolare di Sondrio, Christian Dior, Boiron, Liu Jo e diversi altri che si sono avvalsi di Concentrazione. Ma vediamo col suo *deus ex machina* in cosa consiste esattamente e come funziona, qual è il valore aggiunto e come si può entrare a farne parte.

**IL NETWORK CONDIVIDE SOLUZIONI DI SUCCESSO: BASTANO 48 ORE PER RICEVERE RISPOSTA A QUALUNQUE PROBLEMA**



**Alberto, intanto che cos'è Concentrazione?**

Arrivando dalla consulenza di direzione, la mia mission di vita e di business è sempre stata trovare soluzioni, e al tempo stesso, anche per mia propensione personale, creare network, link fra individui, far incontrare le persone. È così, mettendo insieme queste due cose,

che è nata Concentrazione, un ecosistema che oggi conta 2.025 fra imprenditori, manager e professionisti che condividono esperienze, punti di vita, *know how* utili ai membri del network per trovare soluzioni veloci, puntuali, vincenti ai loro problemi. Il mio ruolo, e quindi quello di Concentrazione, altro non è che fare da acceleratore, per far avvenire gli incontri giusti al mo-

mento giusto con le persone giuste.

**Come funziona esattamente?**

Intanto bisogna subito dire che partecipare non comporta alcun costo, è richiesto solo di essere disponibili quando c'è bisogno del proprio aiuto o delle proprie conoscenze per dare una mano agli altri, condividendo soluzioni di successo. La parola d'ordine, nonché base del network è, infatti, la fiducia reciproca, fra le persone quindi che fanno parte del network, il quale, basandosi sulla condivisione, può trovare le migliori soluzioni alle richieste e ai problemi posti dai vari membri che hanno bisogno di aiuto. Ogni manager o professionista o imprenditore può, infatti, presentare la propria richiesta di soluzione a un qualsiasi problema sul sito [www.concentrazione.eu](http://www.concentrazione.eu) o via mail ([info@concentrazione.eu](mailto:info@concentrazione.eu))

centrazione.eu) ed entro 48 ore riceverà una risposta. La forza del nostro network sta proprio nella velocità, cosa che è resa possibile dalla concentrazione in un'unica community di oltre duemila business men super skillati e disponibili a condividere saperi, esperienze, soluzioni.

### Come fate a individuare gli interlocutori giusti per ogni richiesta che arriva?

In pratica, quando arriva una richiesta, il nostro Crm seleziona una rosa di manager adatti a conoscere soluzioni adeguate, all'interno della quale viene poi fatta un'ulteriore scrematura selezionando sistematicamente le migliori soluzioni, che noi chiamiamo "Best in class". A questo punto un'attenta attività di *advisory* tramite confronto diretto tra Concentrazione e il fornitore della soluzione verifica la congruità rispetto alla richiesta. Infine viene effettuata una certificazione della reputazione del fornitore, verificando le sue referenze tramite il coinvolgimento di un altro manager del nostro network che in passato ha lavorato o si è interfacciato col fornitore della soluzione, in maniera che possa in qualche modo fare da garante per la sua professionalità e capacità di gestire e dare risposta proprio a quella specifica problematica. In questo modo ognuno può trovare le sue risposte, tramite la semplice condivisione o avviando una vera e propria collaborazione fra le due parti formalizzando un accordo economico. Si tratta di un processo collaudato grazie al quale ad oggi, a sei anni dalla fondazione, l'84% delle richieste ricevute hanno trovato un'efficace soluzione e il 56% si sono trasformate in veri e propri rapporti d'affari nei dodici mesi successivi.

### Come mai ha scelto questo nome per il suo network?

Per sei mesi ho portato per-

sonalmente avanti un'analisi prendendo appunti sulle parole che più venivano utilizzate nelle riunioni e "concentrazione" è quella che è risultata la più ricorrente, seguita da fondamentale e urgente. Concentrazione è un qualcosa di indispensabile a livello personale per raggiungere i propri obiettivi ed è un termine che viene pronunciato in maniera molto simile in svariate lingue, utilizzato tanto nel business quanto in altri settori: sport, politica, formazione e studio. Una parola insomma che ben riassume la poliedricità del servi-

**LA CONDIVISIONE CREA UN CIRCOLO VIRTUOSO E DIVENTA UN MODELLO CIRCOLARE DI DARE E RICEVERE CHE DIVENTA DI STIMOLO PER TUTTI**

zio che offriamo.

### Qual è il valore aggiunto di questo servizio e perché bisognerebbe entrare a far parte del network?

Il valore aggiunto è che riusciamo, con l'aiuto di tutti, perché le risposte non le trovo da solo ma coinvolgendo altri manager, a offrire soluzioni in tempi brevissimi. In pratica la forza del network è che si riescono in tempi molto rapidi a fissare, come dicevo prima, gli incontri giusti al momento giusto con le persone giuste, professionisti che hanno quindi le giuste competenze per risolvere un problema. E poi la forza del

network, di cui tutti si sentono parte attiva e fondamentale, perché ciascuno può dare il proprio personale contributo, è che non troviamo semplici soluzioni ai problemi, ma soluzioni innovative, che vengono poi condivise tramite *networking*. È questa condivisione che crea un circolo virtuoso, un modello circolare di dare e ricevere, che diventa di stimolo per tutti.

### Ma come riesce a tenere insieme efficacemente questa community di oltre duemila persone?

Un *networking* efficace, recettivo, vivo, per essere tale ha bisogno di estrema cura, di essere alimentato con costanza, proprio come in ogni buona relazione. Da due anni propongo settimanalmente, ogni mercoledì alle 7.30 del mattino, un video su LinkedIn ([www.linkedin.com/in/albertobezzi](http://www.linkedin.com/in/albertobezzi)) in cui condivido riflessioni, best case e informazioni utili per tutti. Ogni volta questi video ottengono in media 4-5 mila visualizzazioni e puntualmente ricevo centinaia di messaggi a cui rispondo singolarmente. Cerco di essere sempre presente e disponibile per qualsiasi richiesta, invio messaggi e faccio almeno una telefonata ogni tre mesi a ciascun manager – sono loro i miei portavoce tramite il passaparola e sono loro la vera insostituibile forza del network! – e ovviamente non dimentico mai di mandargli gli auguri per il compleanno e per le ricorrenze più importanti. Insomma cerco di mantenere sempre viva la relazione! A giugno Concentrazione compie sei anni e, oltre a imparare ogni giorno, grazie al confronto, cose sempre nuove, ho quotidianamente la conferma che se tu dai agli altri e gli dedichi attenzione, loro danno a te e sono felici di farlo. In ogni contesto si vince sempre assieme, mai da soli, è il salto di qualità che dovremmo fare tutti, in tutti gli ambiti della nostra vita!



Credit Fabio Zanino