



## Bip, la sfida italiana alla consulenza

8 AGOSTO 2016 | di [Silvia Pagliuca](#)



*di Silvia Pagliuca*

Questa è la storia di una scommessa. Una scommessa lanciata in un settore difficile, in un momento difficile. **Consulenza, primo decennio del 2000, a pochi anni dalla prima vera crisi** che ha provocato la stagnazione del settore.

Tre amici e soci di lungo corso, Nino Lo Bianco, Fabio Troiani e Carlo Capè, sfidano il mercato. Loro, partner di Deloitte, decidono di intraprendere un cammino in proprio a partire dal 2003, da quando cioè, oltre ai revisori, confluirono in Deloitte i contratti di audit con alcune grandi società quotate in Borsa, già clienti nella consulenza, creando un evidente **conflitto di interessi**, specie in energia e telecomunicazioni.

Venne concordato quindi con i vertici del gruppo il **trasferimento in una nuova società dei clienti** per i quali Consob non consentiva più a Deloitte di erogare servizi di consulenza.



Il 17 giugno 2003 nasce Bip – Business Integration Partners, di Lo Bianco, Troiani e Capè. Un modello di consulenza nuovo, basato su tre principi: **totale assenza di conflitto d’interessi, supporto all’evoluzione tecnologica e focalizzazione nei business telco ed energy.**

Certo, gli inizi non furono semplici: in tredici giorni Bip **assunse 60 professionisti di Deloitte**, con il pieno accordo della società, e volturò una decina di contratti in corso, caricandosi di un rischio finanziario elevato. Ma i tre avevano le spalle forti e credevano nella loro intuizione. Bip avrebbe rivoluzionato il settore della consulenza, in Italia e non solo.

*«Il nome della nuova società? Non abbiamo tempo né soldi per promuovere la società, quindi il nome deve essere parlante, ossia deve poter ‘comunicare’ al mercato il nostro posizionamento, ossia la Business Integration. La chiamiamo Business Integration Partners, Bip – dicono i soci – Il punto finale significa che quello è il nostro*

*posizionamento, non cederemo alla tentazione di allargarci in attività in conflitto di interesse come la system integration o la certificazione di bilancio».*

I tre capirono subito che per portare al successo la loro iniziativa dovevano lavorare ai fianchi su tre questioni: **consulenti, clienti e funzionamento interno.** Non era semplice convincere 60 professionisti brillanti a lasciare una delle realtà più grandi al mondo per tentare una nuova strada. Senza garanzie, né in termini di riuscita finale, né di coperture assicurative tra l’uscita da Deloitte e l’ingresso nella nuova società.

Non solo: **altrettanto difficile era convincere clienti** del calibro delle multinazionali quotate in borsa a migrare da Deloitte alla neo costituita startup, nonostante la stessa Deloitte avesse inviato una missiva di presentazione.

Infine, l'organizzazione: Bip scelse di puntare fin da subito sulla condivisione. **Nessuna gerarchia, piuttosto oratoria e perseveranza.** I futuri consulenti vennero riuniti nel seminterrato di un ristorante milanese, si presentarono loro diverse opzioni e alla fine quasi tutti scelsero di percorrere la strada non battuta: la nuova società.

*Ma servivano altre forze, da qui i primi colloqui e la scelta della sede – prestigiosa, ma costosissima – in piazza San Babila. Pesava sul bilancio ma dava un'aurea di serietà a tutto il progetto.*

«Molti dei ragazzi che fecero i colloqui in quelle stanze ancora da arredare sono tutt'oggi in Bip, **dopo 13 anni, Partner o Manager di alto livello**; altri sono andati a cercare nuove avventure lavorative; alcuni sono diventati a loro volta imprenditori, ciascuno sempre seguendo la propria inclinazione, il proprio percorso ma con alle spalle una bella avventura vissuta insieme» – ricordano i fondatori.

E i risultati non si fecero attendere: il 2003 si concluse con €3 milioni di fatturato e un utile positivo. Pochi anni più tardi, nel 2007, Bip raggiunse la fine del periodo di avviamento, con **400 dipendenti e €40 milioni di fatturato.**

Negli anni successivi, fu necessaria una riorganizzazione con **modelli più strutturati, maggiore delega e meritocrazia** per i manager e un'apertura dell'azionariato a nuovi partner. Il tutto, anche per far fronte alla crisi che nel 2009 coinvolge l'intero settore, riducendone significativamente il volume d'affari.

*Nel 2011 si avviò così un secondo rinnovamento da cui partì, per altro, all'internazionalizzazione della società. Una strada percorsa prima in maniera prudente con l'apertura di sedi straniere solo a fronte di durature iniziative all'estero di clienti italiani, che garantissero un investimento al minimo rischio.*

Le prime cinque sedi furono in Brasile, Argentina, Tunisia, Regno Unito e Malesia con una sola acquisizione in Brasile nel 2013. Dal 2014, invece, il vero cambiamento, con l'ingresso del **fondo di private equity italo-franco-svizzero Argos-Soditic** e una presenza internazionale di Bip che diventa pari al 22%.

Oggi, quella costituita da Lo Bianco, Troiani e Capè è **la prima società di consulenza in Italia, con oltre 1.200 persone in organico** a livello globale (hanno in programma entro fine anno altre 300 assunzioni solo in Italia) e un fatturato da più di 113 milioni di euro. L'unica multinazionale della consulenza che sia mai esistita nel nostro Paese, con oltre 13 sedi all'estero in Inghilterra, Spagna, Belgio, Tunisia, Turchia, Emirati Arabi, Brasile, Colombia, Cile, Oman, Stati Uniti e Malesia.

*twitter@silviapagliuca*