



ISSN: 2038-3282

Publicato il: 3 Gennaio 2011

©Tutti i diritti riservati. Tutti gli articoli possono essere riprodotti con l'unica condizione di mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.qtimes.it

Registrazione Tribunale di Frosinone N. 564/09 VG

**Public Affairs in the Local Government? Interview with sole administrator
Dario De Santis of the Bridging Bureau S.r.l
Public Affairs nel Governo Locale? Intervista a Dario De Santis,
amministratore unico di Bridging Bureau S.r.l**

*di Daniela Nardacci
capo redattore QTimes*

Bridging Bureau srl opera attivamente nel mercato per offrire consulenza di management e di comunicazione nel settore delle relazioni pubbliche speciali, in particolare dei Public Affairs nell'ambito della Pubblica Amministrazione Locale, al fine di posizionare e consolidare interessi, policy e progetti dei propri clienti in contesti economici, sociali e politici.

All'interno di ambiti complessi ed in rapida evoluzione, l'organizzazione si adopera ad assistere i propri Clienti per individuare risposte performanti ed adeguate alle nuove esigenze del mercato di riferimento. Attraverso reti di competenze e di conoscenze Bridging Bureau srl è in grado di fornire soluzioni integrate di gestione e di comunicazione strategica, ad elevata professionalità, strutturate su percorsi personalizzati, che muovono dall'analisi reale di partenza sino al controllo di prestazioni e performance. La proiezione dei Clienti nell'ambito delle relazioni di rappresentanza degli interessi particolari verso il Governo Locale e Regionale si ispira ai principi di trasparenza e di conformità tenendo fermi criteri economici di efficienza e di efficacia. Sostenere i propri Clienti in una competizione virtuosa all'interno dei nuovi scenari intervenendo su basi organizzative, codici di lettura e di comunicazione, attività e capacità relazionali è il principale impegno delle persone che collaborano con Bridging Bureau srl.

Domanda: Public Affairs, Lobbying, Relazioni Istituzionali, cos'è che l'ha spinto ad intraprendere in un settore così particolare in un momento tanto complesso per il sistema economico produttivo del nostro Paese?

Risposta: Fondamentalmente una virtuosa incoscienza di base mista a passione e ad una irrefrenabile voglia di rischiare in proprio mettendo a disposizione della causa, senza riserva alcuna, energie fisiche ed intellettuali proprie e delle persone che, da subito, hanno condiviso la sfida. Ho scelto di cedere al fascino di una particolare avventura professionale nella consapevolezza che tale esperienza avrebbe gradualmente consentito agli animatori del progetto di valutare con maggiore lucidità le relazioni pubbliche e private.

Le dirò che quando si avverte una spinta di questo genere resta secondario interpretare quale sia il giusto momento di congiuntura economica, c'è un solo must: dar vita all'idea e subito.

Domanda: In cosa consiste l'essenza del suo lavoro e chi sono gli interlocutori più frequenti?

Risposta: La Bridging Bureau srl è un'organizzazione di relazioni pubbliche, in particolare di relazioni istituzionali nell'ambito della Pubblica Amministrazione Locale. In sostanza ci curiamo di rappresentare interessi particolari di persone, gruppi, operatori economici con o senza scopo di lucro nel corso dei procedimenti decisionali di Comuni, Province, Regioni e dei loro enti intermedi. Incontriamo, illustriamo, mediamo, indichiamo, sveliamo, soccorriamo ma soprattutto comunichiamo per far convergere gli interessi particolari dei nostri clienti con l'interesse generale dei nostri interlocutori, che sono soprattutto grandi organizzazioni e decisori pubblici.

Debbo aggiungere che nello svolgimento del nostro lavoro non di rado ci troviamo a curare le relazioni esterne più generali del nostro cliente raggiungendo positive sinergie di rete.

Domanda: Quindi nel nostro sistema istituzionale locale esiste la categoria dei rappresentanti di interessi?

Risposta: Se riesce a toccarmi avrà la sua risposta! In realtà l'attività di rappresentanza di interessi particolari è connaturata in un sistema democratico, sarebbe paradossale stabilire l'agenda politica ed in particolare prendere decisioni ad impatto generale senza aver raccolto le informazioni dal basso. Tuttavia non c'è regolamentazione sistematica di tale attività e non solo per la PAL ma anche per le altre Istituzioni Nazionali nonostante siano state molteplici le iniziative legislative in tal senso. Negli ultimi anni, nell'ambito della qualità della normazione, alcune Regioni ammettono tipicamente rappresentanti di interessi, ma siamo solo all'inizio. Può immaginare che tutta una serie di soggetti, a vario titolo e talvolta con dubbio facere, ha da sempre operato su tutti i livelli istituzionali per influenzare il decisore pubblico, ma malgrado questo, non esiste una categoria che raccoglie i lobbisti. C'è un vuoto di regolamentazione che inevitabilmente espone al rischio di rappresentanze opache e pericolose. Il sistema istituzionale non riconosce ufficialmente le attività lobbistiche ma ne trae un necessario supporto nelle fasi iniziali del processo di decisione.

Domanda: In questo contesto cos'è che può aiutare il decisore a riconoscere la serietà e

l'affidabilità del rappresentante di interessi?

Risposta: Anzitutto è buona regola, e di conseguenza indice di affidabilità, che chi si propone per rappresentare interessi particolari nel processo decisionale pubblico si dichiari inequivocabilmente tale. Con ciò voglio intendere che questa attività non può essere seria se portata avanti in maniera discontinua ed all'occasione, proprio perché la complessità intrinseca nell'attività di relazioni istituzionali presuppone esperienza consolidata e organizzazione sistematica. Chi rappresenta interessi, ancorché per la propria organizzazione, deve conoscere non solo l'interesse che rappresenta ma soprattutto le motivazioni di convergenza con l'interesse pubblico. Occorrono conoscenza dell'infrastruttura decisionale dell'Istituzione e degli strumenti di assunzione della decisione, capacità di analizzare e comparare proposte alternative, consapevolezza dei limiti della legittima rappresentanza, competenza tecnica. Mi preme sottolineare che solo attraverso lo svolgimento di questa attività in maniera organizzata si possono adottare serie politiche di gestione orientate ai principi etico-professionali, di trasparenza e di efficacia.

Domanda: La sua organizzazione come si inserisce nel quadro dei principi appena enunciati?

Risposta: Mi permetta di portare avanti una breve digressione sull'organizzazione che rappresento. Dopo tutta una serie di esperienze nell'ambito delle autonomie locali, attraverso l'entusiasmo e la partecipazione di diverse intelligenze, nel 2008 decido di dar vita alla Bridging Bureau srl, con una mission statutaria di consulenza organizzativa, comunicazione strategica e lobbying. Nel giro di un paio di anni, iniziando dalla gestione di alcune commesse a Bruxelles presso il Parlamento Europeo, passando per una formazione specifica sui Public Affairs ed arrivando al consolidamento di importanti alleanze strategiche, la società si è rapidamente ritagliata uno spazio quasi esclusivo sul mercato delle relazioni istituzionali verso gli Enti Locali. Riusciamo ad assistere i nostri selezionati clienti nelle dinamiche di rappresentanza verso Sindaci, Assessori, Presidenti, Consiglieri, Dirigenti, Segretari, Funzionari ed altri secondo una logica di massima trasparenza e legittimità impegnandoci ad impostare la nostra consulenza attraverso gli strumenti della gestione di progetto e nel rispetto dei principi di trasparenza, efficienza ed efficacia.

Forti del nostro approccio alla lobbying abbiamo deciso di certificarne il modello di business, riuscendo ad ottenere nel 2010 la certificazione del sistema di management della Bridging Bureau srl secondo lo standard di eccellenza organizzativa dettato dalla norma internazionale UNI EN ISO 9001:2008 per i servizi di relazioni istituzionali, lobbying, comunicazione strategica e consulenza manageriale.

Domanda: Per questo lavoro quanto può contare il network?

Risposta: E' fondamentale! Il successo imprenditoriale in questo campo sta nella capacità di fare rete. Immagini che in molte occasioni lavoriamo in partnership con altre società di lobbying per catalizzare la rete comune dei contatti. Siamo su un settore in cui è agevole far squadra anche per riuscire a presidiare lunghe distanze territoriali e diversi livelli istituzionali. Personalmente credo molto nella politica delle alleanze perché può garantire un miglior livello di prestazione professionale ed una risposta aggregata ed attendibilmente ottimale per il cliente. Possiamo tranquillamente confermare che la rete fa la forza!

Domanda: Dalla sua esperienza qual è la percezione all'esterno di un lobbista?

Risposta: Per la gran parte è assolutamente sconosciuta la figura del professionista delle relazioni istituzionali. Molto spesso, e purtroppo, Lobby passa come Loggia. E' come se ci fosse un'ombra anomala sull'attività di mediazione, di creazione del consenso quando parliamo della sfera pubblicistica. Questo credo sia un problema per il sistema Paese, un retaggio storico ed una terminologia abusata e stereotipata contribuiscono a rallentare un processo di riconoscimento ufficiale di questa categoria e prestano il fianco a rappresentanze sotterranee indifferenziate e spesso improvvisate. Sono convinto però che l'attenzione pubblica si sia gradualmente rivolta con maggior favore critico alla regolamentazione di tale settore anche se rispetto alla stessa Europa scontiamo un decennio di ritardo. In effetti, e mi è sempre più chiaro, il primo cliente di un lobbista è se stesso.

Domanda: In conclusione quali potrebbero essere gli sviluppi della sua organizzazione nel breve periodo?

Risposta: Auspico di impiegare nell'attività quotidiana un numero crescente di professionisti che, consapevoli del significato autentico di lobbying, possano sposare e condividere la causa di Bridging Bureau srl. Inoltre ho l'ambizione di consolidare l'attività già in corso presso le Istituzioni Europee generando politiche di sviluppo per interlocutori privati e pubblici. Sono convinto della raggiungibilità di nuovi obiettivi professionali e della possibilità di poterli raggiungere attraverso lo stesso entusiasmo che ci ha consentito di affermare la Bridging Bureau srl in questo mercato.