

ICM di TÜV SÜD

fa incontrare i mercati

Le competenze e gli accordi internazionali della nuova struttura International Compliance Management del gruppo TÜV SÜD facilitano l'accesso ai mercati emergenti. Ce la presenta Angelo Polizzi, responsabile per l'Europa Occidentale ed il Medio Oriente.

Come responsabile ICM, acronimo che sta per International Compliance Management, per la regione Western Europe ed il Middle Est, ci spiega da quale esigenza nasce questa nuova struttura del Gruppo e quali servizi offre alle aziende?

ICM nasce dall'esigenza di offrire supporto alle aziende che esportano i propri prodotti. ICM gestisce tutto il processo atto a verificare la corrispondenza del prodotto ai requisiti specifici dei singoli paesi e all'emissione delle relative certificazioni.

In quali difficoltà possono incorrere le aziende che intendono esportare i loro prodotti in paesi extra CEE?

Se da un lato la liberalizzazione dei mercati favorisce le esportazioni, dall'altro, le restrizioni che i singoli paesi mettono in atto attraverso certificazioni obbligatorie, le rendono un processo talvolta lungo e complesso, che senza il supporto professionale di TÜV SÜD, tramite i suoi agreement, avrebbe tempi e costi non sostenibili almeno su molti mercati, vanificando così l'impegno e le aspettative delle aziende.

In un sistema così complesso, in cui ogni paese ha proprie barriere tecniche, in che modo ICM può supportare le aziende al

fine di garantire un accesso al mercato globale in maniera efficiente?

Grazie alla capillarità del network TÜV SÜD abbiamo raggiunto un elevato livello di competenza e conoscenza dei requisiti di ogni singolo paese. Inoltre gli agreement con partner "in country" ed Enti Governativi ci permettono di ottenere, nella maggior parte dei casi, le certificazioni internazionali sulla base di report e test di prova effettuati nei laboratori di TÜV Italia.

Partendo dal suo osservatorio privilegiato, fa il punto ai nostri lettori sulle certificazioni necessarie per la commercializzazione di prodotti in paesi con economie in crescita e dunque più interessanti per le nostre aziende? Quali sono le certificazioni necessarie per l'ingresso in tali mercati?

La crisi economica che investe l'Europa è un altro dei motivi che inducono le nostre aziende a ricercare mercati emergenti. BRIC è l'acronimo che accomuna i paesi in cui l'economia è in forte crescita, come: Brasile, Russia, India, Cina.

Ognuno di questi paesi prevede una diversa certificazione, che a seconda dei prodotti può essere obbligatoria, parliamo di certi-

ficazioni quali ad esempio INMETRO per il Brasile, CCC per la Cina etc.

Grazie agli agreement in atto, di cui abbiamo precedentemente parlato, la certificazione INMETRO può essere rilasciata sulla sola base dei test effettuati presso TÜV Italia. Differente è il percorso per la certificazione CCC, per la quale è invece necessaria anche una verifica di requisiti aggiuntivi da effettuare in Cina. In ogni caso ICM supporta le aziende in tutti le fasi previste dall'iter certificativo.

Qual'è il suo background professionale e quali le milestones che l'hanno portata a essere nominato ICM Manager per la regione Western Europe e Middle Est?

Dopo aver conseguito la laurea in Ingegneria Aerospaziale presso il Politecnico di Torino, la mia esperienza professionale comincia nel settore automotive, prima in produzione poi nel testing.

Le esperienze più significative, comunque sono in TÜV Italia dove inizialmente gestisco e sviluppo il laboratorio di sicurezza meccanica per poi ricoprire la carica di Sales Area Manager. Nella ferma convinzione che la condivisione di informazioni e competenze, rappresenti un valore aggiunto essenziale, ho realizzato i primi scambi internazionali all'interno del

network TÜV SÜD.

L'esperienza che più mi piace ricordare è il mese trascorso presso la nostra branch in UK, caratterizzata da uno scambio umano e professionale che ha posto le basi a quella che ad oggi rappresenta una delle più interessanti collaborazioni per TÜV Italia.

La nomina di un manager italiano, dunque l'apertura a personale non tedesco verso posizioni di respiro internazionale, è sicuramente un'ulteriore conferma del cambiamento culturale in atto all'interno del gruppo TÜV SÜD.

Ci racconta come ha affrontato quest'ultimo passaggio della sua carriera?

Affrontare le sfide, riconoscere e adeguarmi ai cambiamenti in atto sono una mia naturale attitudine. Nel 2011 il gruppo TÜV SÜD lancia il "Jump Program!" che prevede la selezione, tra l'intero organico dell'ente, che conta oggi oltre 18.000 dipendenti, di 16 "talenti" da destinare - dopo opportuna formazione - ad incarichi manageriali. Essere stato tra i prescelti mi ha dato la possibilità di acquisire una conoscenza ed una visione globale del gruppo TÜV SÜD, e mi ha fornito strumenti operativi di eccellente livello. Ritengo comunque che il mio "Jump" professionale derivi, non solo da meriti personali, ma anche dal riconoscimento che il gruppo TÜV SÜD attribuisce a TÜV Italia, che ha ormai consolidato la sua posizione di primaria importanza all'interno del network.

Contatto:

Angelo Polizzi angelo.polizzi@tuv.it

ANGELO POLIZZI



Siciliano, si trasferisce a Torino per iscriversi al Politecnico e accompagna il percorso di studi universitari a quello lavorativo, i cui inizi lo vedono presso i reparti produttivi di Tyco Electronics prima, e Bertone poi. Dopo quasi un quinquennio, lascia l'industria e per un anno si dedica all'insegnamento di meccanica e matematica presso un Istituto Professionale. Nel 2003, conseguita la laurea in ingegneria, entra in Prototipo Testing come Project Manager, dove sviluppa capacità gestionali e relazionali che lo portano a lavorare accanto ai grandi clienti della società, tra i quali Suzuki, su progetti specifici.

Nel 2005 entra in TÜV Italia come Responsabile del Laboratorio di Sicurezza Meccanica che, durante la sua triennale gestione, registra una notevole crescita, sia in termini di fatturato sia nel numero di addetti. Nel 2008 è nominato Sales Area Manager per la divisione Product Service, ruolo che gli permette di intessere relazioni internazionali con varie società del gruppo, con l'obiettivo di sviluppare insieme sinergie e collaborazioni.

Per tutto il 2012 è coinvolto nel "Jump Program", un progetto strategico della casa madre per lo sviluppo delle competenze a cui hanno accesso ogni anno un gruppo selezionato di talenti scelti tra i dipendenti. Durante il programma, che si svolge tra Monaco, Boston e Singapore, affina capacità manageriali e relazionali, oltre a quelle tecniche, mettendo a punto, tra l'altro, il Business Plan che ha portato alla nascita della nuova Water Business Unit con sede a Singapore.

Oggi è ICM Manager per la regione Western Europe & Middle East con il compito, tra l'altro, di gestire e sviluppare il portfolio clienti e le certificazioni internazionali soprattutto nel Middle East.
