

SVICOM LEADER ITALIANA NEL RETAIL REAL ESTATE



FABIO PORRECA
Fondatore

IL RACCONTO DELL'EVOLUZIONE DELL'AZIENDA NELLE PAROLE APPASSIONATE DEL SUO FONDATORE, FABIO PORRECA.

INIZIO

Svicom è stata finora un cammino davvero stimolante, a tratti una corsa frenetica, con qualche salita e molte strade nuove non battute dai più.

Tutto per me è iniziato a metà degli anni '90: la laurea con lode all'Università Bocconi di Milano in Economia aziendale, con indirizzo in economia delle aziende commerciali e poi... anche per me l'incognita dell'accesso al mondo del lavoro. Conseguita l'abilitazione alla professione di commercialista, man mano che accumulavo esperienze di colloqui e proposte, maturava in me l'idea, il desiderio di intraprendere un percorso imprenditoriale, di creare qualcosa di mio a cui dare forma.

L'occasione non tardò ad arrivare e si presentò quando Coop Estense, che aveva in programma di aprire il primo centro commerciale nella mia città - Foggia - mi propose di dirigerlo.

Fino a quel momento, non avevo valutato la possibilità di tornare nella mia città e di dar vita lì ai miei progetti professionali. Non mi feci scappare quell'occasione e accettai. Mi proposi però fin da subito come "lavoratore autonomo" in modo da poter mettere alla prova le mie capacità imprenditoriali. Un azzardo, a parere della mia famiglia, che invece si rivelò la scelta giusta.

Inizii così un periodo di addestramento e formazione sul campo e di studio per acquisire le giuste conoscenze e competenze sull'universo dei centri commerciali, allora in Italia realtà poco diffuse e conosciute. E così, a seguire, nel 1996 fondai Sviluppo Commerciale s.r.l. e quest'avventura ebbe inizio.



Centro Commerciale
Mongolfiera Foggia

CRESCITA

Nel 1997 quindi, a 26 anni, aprii come direttore il centro Mongolfiera di Foggia. Allora insieme ad un unico collaboratore, Roberto Santucci, ancora oggi un caposaldo dell'azienda.

Da quel momento la crescita è stata continua fino ad arrivare alla società di oggi, una realtà che, con un team di 100 persone e 40 tra centri e parchi commerciali gestiti per una GLA di oltre 1.000.000 di mq. e 100 milioni di visitatori l'anno, è l'impresa italiana leader nel retail real estate ed è riconosciuta come il player più dinamico del settore.

Diverse le pietre miliari che hanno segnato questo lungo ed entusiasmante percorso: il conferimento nel 1999 da parte di Coop di un secondo incarico per la commercializzazione e gestione del Centro Mongolfiera di Andria, seguito nei mesi successivi da tutti gli altri centri di Coop in Puglia: Lecce, Taranto, Bari S. Caterina, Bari Japigia, Barletta.

La conferma di un rapporto che si consolidava su basi di fiducia, competenza e professionalità permise di pari passo l'ingresso di tante nuove risorse e rappresentò il momento del passaggio da un piccolo gruppo di professionisti ad un'azienda strutturata.

SVOLTE

Un'altra tappa importante fu il superamento dei confini regionali nel 2001 con il mandato di gestione del Centro del Molise a Campobasso, preludio dell'espansione geografica che sarebbe poi avvenuta. L'apertura del primo centro al nord, a Lodi nel 2006, seguita negli anni successivi da molti altri progetti nel Setteentrione d'Italia (Palladio a Vicenza, Meraville a Bologna, il più recente Vanchiglia a Torino, per citarne solo alcuni) e anche nelle isole (Conca d'Oro a Palermo, per dirne uno), rappresentò il passaggio definitivo da realtà locale a nazionale.

La vera svolta c'è stata, però, quando nel 2013 è entrato in azienda, come Direttore Generale e partner, Alberto Albertazzi, anch'egli, come me, laureato alla Bocconi. Alberto aveva maturato esperienze molto importanti nel settore immobiliare e in particolare aveva ricoperto l'incarico di Direttore Investimenti di BNL FI e di Direttore Generale in Italia di Henderson Global Investor.

Da tempo lo seguivo a distanza, data la grande stima che nutro per lui, aspettando il momento più opportuno per fargli una proposta. Le condizioni furono mature appunto nel 2013 quando Alberto accettò la mia offerta ed entrò in Svicom per contribuire alla sua crescita. Mai mia scelta fu più felice. In quel momento Svicom fece il salto di qualità decisivo nella percezione del mercato, nel posizionamento rispetto alla concorrenza, nell'organizzazione e nella qualità dei servizi offerti.

Il 2015 fu l'anno del trasferimento dell'headquarter a Milano e del cambio di nome da Sviluppo Commerciale a Svicom.

METE

Dopo più di vent'anni di questo lungo cammino, anno dopo anno, ho preso sempre più coscienza che Svicom non avrebbe raggiunto nessuno dei suoi importanti traguardi se non avesse potuto contare su un grande team di collaboratori, vera ricchezza dell'azienda. Persone straordinarie per dedizione e senso di appartenenza, a cui va tutta la mia stima e gratitudine. Abbiamo negli anni lavorato con in mente valori precisi: impegno e determinazione, ben rappresentati in quello che per anni è stato il nostro pay off "we work harder", uniti all'attenzione al cliente e alla personalizzazione dei servizi, sintetizzati in un altro pay off storico "a closer look at your project".



Ora il mercato ci riconosce questi valori e queste caratteristiche. Perciò abbiamo ancora una volta evoluto il nostro pay off, che oggi è "Retail specialist", per dire che noi vogliamo, senza deviazioni, senza distrazioni, continuare a fare bene, e sempre meglio, quello che sappiamo fare, quello che ci piace fare.

Aver creato un'importante realtà a livello nazionale, ormai l'unica azienda totalmente italiana di rilievo nel settore, partendo da una provincia meridionale, è per me un motivo di soddisfazione e di orgoglio. Ma certo non intendiamo fermarci qui, vogliamo proseguire con ambizione e con lo stesso spirito pionieristico del '96.

Il cammino continua e noi abbiamo ben chiara la nostra meta.



Centri commerciali
a gestione Svicom



Nuovi progetti Svicom

CONTATTI

SVICOM SRL
GALLERIA DEL CORSO, 1
20122 MILANO
VIALE DEGLI AVIATORI, 126
71122 FOGGIA
TEL. 02 99992000
E-MAIL: INFO@SVICOM.COM

WWW.SVICOM.COM