

# Intervista esclusiva a Christophe Sanchez - inventore di Tesi On Demand

[stampa](#) | [chiudi](#)

10 Marzo 2011 Scritto da: Redazione



Christophe Sanchez - C.E.O. Tesionline S.r.l., Internet Consultant e Content Developer, Regista Produttore e autore televisivo - Dal 1989 al 2000 è stato l'autore e regista di numerosi programmi televisivi di successo per le reti Mediaset; ricercatore e sviluppatore format tv e internet

presso Magnolia Spa nei primi anni del 2000 e, per alcuni mesi del 2009, autore e regista presso Endemol Italia.

Dal 1999 ad oggi ricopre il ruolo di socio fondatore di Tesionline S.r.l., società dedicata all'archiviazione e pubblicazione di tesi di laurea e allo sviluppo di idee e contenuti Internet.

Christophe Sanchez, inventore di Tesionline, cos'è Tesi on Demand?

Tesi on Demand è uno strumento utile per far "parlare" laureandi e aziende perché incrocia le istanze di ricerca delle università con quelle del mondo del lavoro. Li aiuta a fare ricerca insieme. Il progetto, nato all'interno di Tesionline, è partito a maggio 2010 in collaborazione con Confindustria Monza e Brianza, Confindustria Cagliari e Tiscali. E' un servizio molto semplice: Tesionline raccoglie i temi di ricerca delle aziende interessate, che seguono le loro specifiche esigenze e sono dettate dal mercato, quindi rispondono a richieste concrete. Poi mette on line questi temi per farli conoscere ai potenziali tesisti. Fa una scrematura dei candidati migliori e li segnala all'azienda. A quel punto l'impresa fa la sua scelta e da quel momento lavorerà in stretta sinergia con il laureando, che sarà comunque sempre seguito da un docente referente per l'università di appartenenza. Tesi on Demand è un vero e proprio filo diretto tra aziende e atenei, uno spazio virtuale in cui le aziende propongono i temi di ricerca di loro interesse e gli studenti si candidano per svilupparli, sotto forma di tesi.

Com'è nata questa idea?

Da un semplice dato. Tesionline è un enorme database digitale dove i laureati possono pubblicare e vendere le loro tesi. In oltre dieci anni di attività, ci

siamo resi conto che sulle circa 100 mila tesi consultate e acquistate ogni anno, solo il 40% è comprato da studenti, nel 60% dei casi a farlo sono aziende e professionisti. Questo significa che c'è un profondo interesse verso i temi sviluppati nelle tesi. Solo le realtà professionali più grandi e affermate hanno la possibilità di investire capitali in ricerca e sviluppo, e per questo hanno spesso forme di collaborazione privilegiate con alcune università o dipartimenti o rapporti personali con i docenti. La stragrande maggioranza delle nostre imprese, invece, sono piccolo-medie, il che significa che non hanno né il tempo né i fondi per fare ricerca. L'85% delle imprese italiane ha meno di 100 dipendenti. Tesi on Demand permette anche a loro di crescere attraverso la ricerca. Magari si tratterà di uno studio limitato, ma pur sempre determinante per il loro futuro.

Ci faccia un esempio concreto...

Se un mobilificio di Lissone decide di esportare in Romania, avrà bisogno di una ricerca di mercato. Ma se è un'azienda medio-piccola non ha le risorse per farlo. Dovrebbe rivolgersi a consulenti esterni, che però costano cari. Questo è un tipico lavoro di ricerca per una tesi, che un laureando in Marketing potrebbe seguire benissimo.

Quali sono in vantaggio per le aziende?

Con Tesi on Demand tutte le aziende possono crescere, migliorarsi, perché fanno ricerca a costo praticamente zero, visto che il lavoro viene svolto dallo studente, e magari trovano anche un nuovo valido collaboratore, il futuro laureato appunto. Dopo averlo formato, se sono interessate a quel tipo di professionalità, potrebbero persino inserirlo nell'organico. Per le imprese, quindi, è anche una forma di recruitment veloce e sicura. Credo che la nostra idea in fondo possa aiutare anche l'economia: permette ai "piccoli" di avere un consulente, il laureando, che è comunque sempre seguito da un docente referente, che assicura la credibilità del suo lavoro.

Continua su Family Office n.1 - 2011

<http://www.editricefonti.it/familyoffice>