



# Italian Best Company 2022

in allegato al quotidiano Roma - prodotto e distribuito da Gruppo Marino - tiratura 100000 copie





Il prestigioso quotidiano "Roma", che tanta Storia ha testimoniato, è lo scenario ideale per presentare ai suoi lettori la nostra iniziativa.

Pierluca Marino e Francesco Russo, rispettivamente Direttore Commerciale e Direttore Creativo di Gruppo Marino, hanno basato il progetto **Italian Best Company** su due fasi:

- Una raccolta di interviste di imprenditori/imprenditrici, professionisti, icone sociali che possano essere non solo testimonianza ma anche sprone ed esempio per i giovani.
- L'istituzione di due borse di studio presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università Federico II.

**Italian Best Company**, a conclusione della prima edizione, desidera ringraziare:

- Antonio Sasso, direttore del Roma,
- Carmine Marino, AM Media
- Riccardo Guarino, presidente dell'associazione Rinascimento Partenopeo
- Silvana Fico e Lucio Lucarelli, Felix.net
- Renato Briganti, Università Federico II

Nelle pagine seguenti gli estratti delle interviste che troverete in versione integrale video sulla web tv [www.pertuttinews.it](http://www.pertuttinews.it)



Da gennaio a settembre ci saranno le selezioni delle storie di successo per IBC2024 per info ☎ 339 63 57 718

foto della premiazione tenutasi presso la Facoltà di Economia dell'Università Federico II



## indice delle interviste

Francesco Emilio <b>Borrelli</b>	4
Giorgio <b>Bruno</b>	6
Antonella <b>Cannata</b>	8
Marco <b>Carusone</b>	10
Umberto <b>Chiariello</b>	12
Alessandro <b>Di Ruocco</b>	14
Antonio <b>Franchini</b>	16
Guido <b>Guida</b>	18
Giovanni <b>Iodice</b>	20
Gerardo <b>Longobardi</b>	22
Enrico <b>Lucci</b>	24
Sergio <b>Maione</b>	26
Emanuele <b>Mammola</b>	28
Grazia <b>Nacar</b>	30
Filippo <b>Nunziata</b>	32
Giovanni <b>Pascarella</b>	34
Valeria <b>Pistilli</b>	36
Vittorio <b>Russo</b>	38
Gaetano <b>Scariati</b>	40
Marco <b>Tescione</b>	42
Giuseppe Verde	44
Massimiliano e Carmine <b>Zincone</b>	46

main sponsor  
ISOPAM - PISTILLI DISTRIBUZIONE - GEAD - LOGISTICA1 - SVILUPPO IMMOBILIARE CASERTA





4

# FRANCESCO EMILIO BORRELLI

Giornalista

Membro della Camera dei Deputati

## Giornalismo e politica sono state le tue prime passioni?

*A dire il vero, la mia prima passione è stata fere il DJ, successivamente, al Liceo Genovesi ai tempi della "Pantera", è iniziata la prima esperienza politica con l'"Associazione Studenti Napoletani contro la Camorra" di cui sono stato uno dei fondatori. Contemporaneamente facevo le serate come Dj e il disegnatore di fumetti collaborando con "Frigidaire" e conoscendo Andrea Pazienza, che è stato la persona cui maggiormente mi sono ispirato dal punto di vista artistico. A 18 anni mi sono iscritto ai Verdi e ho cominciato nel '98 come giornalista pubblicitario, quindi nel 2006 sono diventato giornalista professionista.*

## La tua attività politica è legata sempre allo stesso partito, quali sono i valori che ti legano ai Verdi?

*Ho sempre ritenuto fondamentale la tutela dell'ambiente. Parte della mia famiglia è originaria di Ischia e nel vedere luoghi della mia infanzia devastati, desertificati, cementificati, inquinati subito è scattata la determinazione di difendere il territorio e l'ambiente che va di pari passo con la mia visione di legalità. Non sono né un giustizialista né un moralista, anzi, sono profondamente libertario: sono a favore della libertà di sesso e di religione, sono a favore della legalizzazione delle droghe leggere, a*

*favore della tassazione della prostituzione, sono a favore del "contratto di fine vita", rispetto tutti e le idee di tutti. Però il rispetto del prossimo parte dal rispetto delle regole: l'idea che la libertà sia anarchia è una cialtroneria, specchio dei tempi che viviamo. Senza legalità non c'è prospettiva futura nel nostro territorio.*

## Tu non fai solo attività politica ma una vera e propria ribellione sociale rispetto alle cose che non vanno bene a Napoli (e non solo). Questa è una risposta al tuo essere napoletano o è insita nel tuo carattere?

*La mia famiglia ha una doppia estrazione sociale, profondamente proletaria con enormi valori etici da parte di padre e altolocata da parte di madre. Da mia madre, originaria di Itri, deriva la mia discendenza dal brigante Fra' Diavolo. La mia ansia di giustizia nasce dalla fusione di questi due mondi e dalla mia provenienza dal Pallonetto di S. Lucia e dal vivere quotidianamente quel mondo.*

## Al cuore pulsante di questa città, i giovani che vogliono intraprendere una carriera politica che tende a migliorare la città, cosa consiglieresti?

*Consiglio di coltivare passioni e hobby ed è importante darsi autodisciplina. Bisogna leggere ed approfondire le notizie, non limitarsi ai titoli da social. Bisogna studiare ed approfondire.*

**Francesco noi per IBC incontriamo persone che nella vita ce l'hanno fatta e tu sei sicuramente tra queste, tu fai di una battaglia civile un esempio per migliorare le condizioni non solo dei poveri, ma anche dei giovani, di chi cerca lavoro onestamente e le persone ti stimano e ti vogliono bene. Come dimostrano le Elezioni Regionali e le Elezioni Politiche.**

*Ho sicuramente ottenuto un grande riscontro di voti e consensi, ma purtroppo non si tratta di una posizione forte. Sono entrato in Parlamento e questo è un risultato di cui sono contento, ma il mio obiettivo è lasciare un segno cambiando la società che è ancora lontano dall'essere centrato. Per cambiare le cose c'è bisogno di una società più equa e più giusta, dove il delinquente è un reietto. Io sono contento e soddisfatto del sostegno di una parte della cittadinanza, ma dobbiamo dire che in questo momento siamo una parte minoritaria. Aspiriamo a diventare maggioranza.*

## Ci hai parlato del tuo passato da fumettista, se ti chiedessi di disegnare un albero di Natale e nelle palle dovessi inserire delle cose che vorresti fare per la città cosa ci sarebbe?

*La pulizia di tutte le caditoie della città; la ripavimentazione delle aree più importanti; concorsi pubblici per i giovani per permettergli di rimanere nel territorio; disegnerei la città che immagino nel futuro senza*



5

*omaggi di qualsiasi tipo ad esponenti della criminalità e che abbia un forte senso civico comune e quotidiano; la riapertura dei parchi donando alla città il verde.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







# GIORGIO BRUNO

Regista, Filmmaker  
Vegas Comunicazione

6

## Giorgio, da bambino cosa volevi fare?

*Sognavo di fare il pilota di F1. L'adrenalina e quella voglia di superare il limite mi ha sempre contraddistinto nella vita.*

## Superare il limite significa uscire dalla comfort-zone. Qual è la tua confort-zone?

*Limitarsi all'ordinarietà delle cose, quindi alla scontatezza è un limite che per molti può rappresentare una convenienza; io cerco invece di offrire al pubblico, a chi entra in contatto con me, qualcosa di diverso che resti impresso. Nella spontaneità e nel creare qualcosa di diverso si esprime sé stessi e si lascia una traccia di sé.*

## Giorgio Bruno che lavoro fa?

*Mi reputo un creativo. Ho un'agenzia di comunicazione, Vegas Comunicazione, ma il termine agenzia di comunicazione è poco indicativo. Amo far esprimere l'essenza delle persone, c'è sempre qualcosa da raccontare e far emergere quella realtà è il lavoro che mi piace offrire.*

## Qual è il racconto più piacevole che hai fatto?

*"Traiettorie napoletane", un prodotto di quest'anno in cui abbiamo cercato di dare una veste nuova a Napoli, raccontandola attraverso il calcio. Un racconto di Napoli totalmente sorprendente.*

## In questo momento siamo in un teatro. Cosa rappresenta

## per te il teatro?

*Avendo fatto teatro, ricordo la prima volta che ho calcato il palco e l'emozione fortissima che mi ha sommerso che per fortuna non ho perso successivamente. Il teatro è mezzo che permette di aprire mente e cuore alle persone in sala. Il teatro è un modo di esistere e far percepire chi si è realmente attraverso il ruolo da interpretare.*

## Nel costruire un'opera teatrale o un video di presentazione, quali sono gli elementi che ti guidano nella comunicazione?

*Per prima cosa ho bisogno di conoscere chi ho di fronte, voglio capire qual è il messaggio che il cliente vuole trasmettere. Interpretare la persona, immergersi nel suo modo di vedere la vita significa usare la macchina come filtro dei suoi stessi occhi, raccontandolo con un taglio creativo, senza però andare oltre il reale messaggio o la personalità che hai di fronte.*

## Qual è il miglior complimento ricevuto?

*Attraverso le tue domande e il modo in cui ti sei posto, ho riscoperto una parte di me che la vita mi ha giocoforza costretto a mettere da parte.*

## Qual è la difficoltà più grande che hai incontrato?

*Comprendere quanto potessi fare la differenza lasciando libero sfogo all'estro.*

## Cosa diresti ad un Giorgio Bruno bambino?

*Guarda ai tuoi sogni ed obiettivi perché se pensi solo a quel che fai e lo fai con passione non lavorerai neanche un giorno nella tua vita.*

## Da grande cosa vuoi diventare?

*Vorrei lasciare una traccia che possa emozionare le persone, qualunque essa sia. Soprattutto mi auguro di restare quel che sono, continuare a realizzare produzioni che possano emozionare.*

## C'è un modello a cui ti sei ispirato?

*Non un imprenditore come si potrebbe pensare, ma il pittore Edouard Manet, che diceva che non c'è niente di più difficile che rappresentare una rosa, perché quella rosa è stata già rappresentata e per rappresentarla attraverso i tuoi occhi e la tua percezione dovresti prima dimenticare tutte le altre rose che hai visto nel corso della vita. Un invito a non scendere a compromessi e restare se stessi che ha guidato il mio modo di interpretare la professione in maniera molto personale.*

## A chi ti senti di dire grazie?

*Alla mia famiglia che mi ha sempre sostenuto senza intralciare la mia estrosità, lasciandomi la libertà di fare le mie scelte errate o meno.*

## Che consiglio ti senti di dare agli studenti della Federico II?

*Siate sempre quel che siete e provate a vedere il modo per-*



7

*sonale di svolgere la professione scelta. Solo il vostro personale modo di fare la vostra professione vi renderà unici. Verrete ricordati non solo per la professionalità, ma per il modo di esprimerla.*

## Avanti ad uno specchio cosa ti diresti?

*Non perdere mai di vista i tuoi valori, perché non ne varrebbe mai la pena e cambieresti come persona.*

## Quale pensi sia il valore più importante che deve avere un imprenditore?

*La parola, la parola data. Dare la parola e metterci la faccia sono due valori imprenscindibili. Dietro un grande imprenditore c'è un grande uomo. Diversamente o non si è un grande imprenditore o non si è un grande uomo.*

## Chiudiamo con un messaggio alle imprese per questo 2023 alle porte

*Auguro un 2023 di successi in cui possiate lasciare un segno di ciò che veramente siete. Siate la storia che volete raccontino di voi.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







8

# ANTONELLA CANNATA

Imprenditrice settore Illuminotecnica e Domotica  
*Luci & Design*

## Antonella cosa volevi fare da piccola?

*Come tutti i bambini, la modello dell'attrice la ballerina... coltivavo ed erano tutti sogni*

## Come hai scelto questo lavoro?

*Era un lavoro di famiglia e poi la luce mi ha sempre appassionata. Perché la luce è energia, è emozione e adesso che c'è la possibilità di creare delle scene di luci ed emozioni con la luce, mi piace ancora di più*

## Possiamo dire che la tua sensibilità di animo si rispecchia molto in questo lavoro?

*Io metto nel mio lavoro la mia emotività e questo forse mi dà un vantaggio competitivo. Trasmetto la mia energia ed emozione quando presento un progetto, il cliente non accetta il concept ma la carica emotiva ed il racconto dell'emozione che andrò a creare con le varie scene di luce che portano avanti il progetto che ho in mente.*

## Quanto si può essere romantici con la luce?

*Tantissimo, la luce influisce sull'umore e può cambiare la percezione sia degli oggetti che delle situazioni. Una serata a luce di candela o con una luce bianca fredda ti cambia l'emotività del momento.*

## Quanto è importante essere informati sulle abitudini di vita della clientela per progettare l'illuminazione della casa?

*Molti amano la luce calda altri la luce bianca naturale. Io*

*prima tengo conto del gusto del cliente, poi dell'architettura della casa, quindi creo scene di luce differenti per i vari orari della giornata, quindi rendo confortevoli gli ambienti a seconda delle loro necessità.*

## Quanto è importante l'aggiornamento nel tuo lavoro?

*È fondamentale, perché nel mio settore c'è stata un'evoluzione delle fonti luminose ed anche delle tecnologie che le accompagnano. Non solo i led, dunque, ma anche tutto ciò che li muove: driver e domotica per i quali l'aggiornamento è fondamentale. L'impianto va studiato, dimensionato e realizzato ed il corpo illuminante è la scena finale, l'elemento decorativo che chiude il progetto.*

## C'è un modello a cui ti sei ispirata?

*No, sono andata avanti con resilienza, momento per momento, difficoltà dopo difficoltà. Credo che la forza ce l'abbiamo in noi e la tiriamo fuori di fronte alle difficoltà. Abbiamo tanta forza quanto grande è la difficoltà del momento. Sono riuscita ad andare avanti e creare uno step successivo. Avevo un progetto di vita da portare avanti, il più importante essere madre. Ci sono state evoluzioni positive e negative nell'ambito del "progetto famiglia" ed io mi sono presa le mie responsabilità lavorando e portando i soldi a casa.*

## Qual è stato il momento di maggior difficoltà che hai affrontato?

*Sicuramente la depressione che è una bestia nera che non può venire fuori; la separazione e una catastrofe finanziaria alla quale ho fatto fronte e sono andata avanti. La forza l'ho trovata nei figli e negli amici, nel mio avvocato, Marco Cocilovo, che è stato sostegno morale e grande aiuto nella risoluzione dei problemi. Si può uscire anche dalla situazione più terribile se qualcuno crede in te; la sinergia e la forza che si può trovare nelle persone fa di noi individui migliori.*

## Se incontrassi una piccola Antonella, cosa le consiglieresti?

*Di studiare tantissimo, continuare università, andare oltre, viaggiare tantissimo, non fermarsi al suo piccolo box ed uscire dai propri confini territoriali e mentali, crescere ed evolvere uscendo dalla propria comfort-zone.*

## Cosa vuoi fare da grande?

*Andare avanti nella mia professione, evolvermi e migliorarmi nel settore dell'illuminotecnica.*

## Cosa vorresti per i tuoi figli?

*Che studiassero, andassero fuori a confrontarsi con altre realtà e facessero tante esperienze all'estero.*

## Se dovessi descrivere l'anima della tua azienda?

*L'anima della mia azienda, purtroppo sono solo io, tanta energia tanta tenacia tanta resilienza. Una persona che*



9

*ha lottato e lotta tutti i giorni, che mette tanta emotività in tutto quel che fa e che, alla fine, ce la fa.*

## Cosa consiglieresti a chi, come te, vuole affermarsi nel mondo del lavoro?

*Studiare tantissimo e fare molta attenzione perché fare impresa in Italia è molto difficile, le istituzioni non ci sono amiche, e nel nostro territorio, al sud, è ancora più complicato.*

## Davanti uno specchio cosa ti diresti?

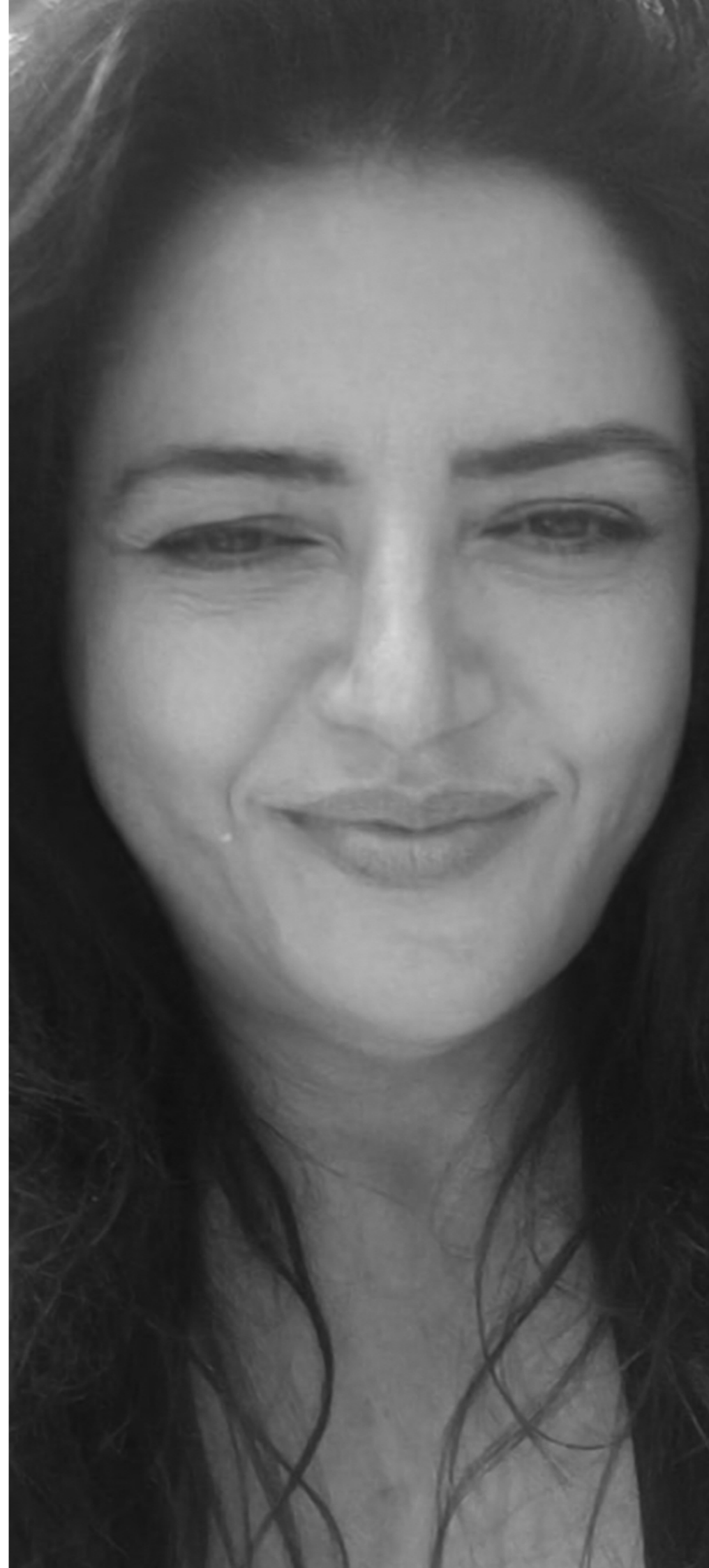
*Resisti e vai avanti. Per i tuoi figli ma soprattutto per te stessa perché hai dato tanto ed adesso hai diritto ad avere una vita tua.*

## Un messaggio per gli imprenditori

*Siate tenaci, resilienti, attenti, badate ai particolari e alle sfumature.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)





# MARCO CARUSONE

Architetto e Imprenditore settore Edile  
*Carusone Design + Build*

10

## Chi è Marco Carusone?

*Un appassionato ricercatore che cerca di fare del suo lavoro non solo un business.*

## Da grande cosa volevi fare?

*Ho sognato il calcio come tutti i bambini ma ho sempre guardato mio padre come persona di riferimento nel lavoro, perché aveva a cuore il benessere dei propri clienti. Mi immaginavo in futuro come una persona qualificata che potesse soddisfare i propri clienti.*

## Che ricordi hai di te con tuo padre sui cantieri?

*Ricordo con il sorriso quando, ancora bambino, ad ogni oggetto di solaio arrivavo in cantiere e senza accorgermene sprofondavo nel cemento o quando tentavo di indossare la borsa da carpentiere avvolgendola tre volte in vita.*

## Che tipo di studi hai fatto?

*Ho studiato architettura e ho conseguito un dottorato di ricerca in "storia dell'architettura".*

## Quali sono i sacrifici che hai affrontato?

*Quando scegli lo studio e la formazione è facile sentirsi in ritardo rispetto ai tuoi coetanei che magari hanno scelto di lavorare da subito. È un sacrificio soprattutto mentale: continuare a credere in una strada che non sai dove o quanto lontano ti porterà. Più che un sacrificio è stato un impegno, quello di continuare a crederci*

*per arrivare al ruolo di architetto complementare a quello dell'imprenditore, cercando di soddisfare i clienti ponendosi come unico responsabile.*

## Fai spesso riferimento al cliente ed alla sua soddisfazione. Quando un cliente viene da te generalmente cosa ti chiede?

*Il cliente viene con esigenze o problematiche ed io ed il mio team cerchiamo di recepire necessità ed informazioni declinandoli in spazio architettonico.*

## Quanto sono importanti i segreti del tuo lavoro che, come hai detto, hai carpito dal tuo padre?

*Soprattutto comprendere come relazionarsi alle persone e farsi scegliere non per offerte economiche o trovate commerciali ma soprattutto per quello che sei e puoi offrire.*

## Il presente di Marco Carusone da cosa è rappresentato?

*Il presente è in costruzione, cerco di far nascere in ogni singolo membro del mio team la coscienza di non sentirsi mai arrivati. Siamo un cantiere aperto e cerchiamo di innalzare ogni giorno qualche piano in più attraverso chi crede in noi e attraverso un aggiornamento continuo per dare risposte puntuali ai clienti.*

## Che suggerimenti daresti ad un giovanissimo Marco Carusone che sta per intraprendere gli studi universitari?

*Parlare a sé stessi è sempre difficile ma a Marco suggerirei di continuare a crederci anche se qualcuno gli suggerisce altre strade. Il consiglio che mi sento di dare ad ognuno è di credere nelle proprie potenzialità nonostante ci possa essere chi asserisce il contrario. Alla base di ogni grande impresa c'è il lavoro, la dedizione, la passione.*

## Cosa suggerisci a chi studia architettura?

*La cosa più importante è non sentirsi mai arrivati. I traguardi raggiunti devono essere subito dimenticati per ambire a quelli successivi, sentite sempre di dover dimostrare ancora tanto a voi stessi e a chi vi circonda.*

## Cosa ti aspetti dal 2023?

*Dobbiamo guardare al futuro con entusiasmo. Mi auguro che le nuove generazioni possano affrontare i problemi con aspetti risolutivi continuando a credere sempre che c'è una risposta diversa rispetto a quella con cui ci hanno abituato a vedere e con cui ci hanno fatto crescere.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)



11







12

# UMBERTO CHIARIELLO

Giornalista

## Umberto raccontaci i tuoi inizi come giornalista sportivo

All'inizio gli anni 90 convinsi il dottore Andrea Torino di Canale 21 a fare un programma sportivo regionale non dedicato solo al Napoli come tutti. Sulla falsariga di "Campania Sport" inserto di Sport Sud che riportava i tabellini ed i voti di tutte le partite giovanili campane. Inizialmente il Napoli era marginale, poi io cominciai a prendere piede e poi il Napoli è diventato di gran lunga il fulcro della trasmissione pur continuando a seguire le altre squadre.

## Hai giocato a calcio, che tipo di emozione è?

Tanti chili fa, tanti capelli fa, tanti anni fa ero un buon portiere, ma un po' basso per fare carriera. Dopo Salerno, dove ho giocato nei pulcini della Salernitana, a Battipaglia ho fatto la mia piccola carriera calcistica. Ricordo che, soprattutto nei rigori, mostravo molta aggressività verso l'avversario e ostentavo sicurezza così da diventare un "pararigori" e un paio di volte ho fatto vincere cose importanti per quel livello. I miei compagni contavano su di me, che ero intuitivo ed esplosivo. La cosa più bella era il profumo dell'erba.

## Il giornalismo per te è una passione o un lavoro?

In verità non posso proprio

*pensare che sia un lavoro. Ho cominciato a fare il giornalista nell'emittente locale Telelibera Battipaglia perché mi chiesero di fare le telecronache, visto giocavo e avevo fatto il Classico, per cui sapevo parlare e capivo di calcio e da lì è nato tutto. Da ragazzo in casa quando c'era la partita in televisione, abbassavo il volume e facevo la telecronaca per allenarmi a questa cosa che mi piaceva tanto perché la telecronaca è stata sempre la mia passione.*

## Hai sempre voluto fare il giornalista?

*Avevo tre passioni. Mi sarebbe piaciuto insegnare all'università, ho anche fatto volontariato come assistente alla cattedra di Economia Politica del professor Iossa con cui mi sono laureato in Giurisprudenza in Economia Politica. Mi piaceva molto l'idea di impresa, perché le materie che più mi piacevano erano Diritto Commerciale e Diritto del Lavoro. Ma io già facevo il giornalista avendo cominciato giovanissimo e lavoravo da giornalista mentre studiavo.*

## Che consiglio daresti ai giovani che vogliono diventare giornalisti?

*Qualsiasi scelta fai devi crederci veramente fino in fondo e devi sapere che nulla sarà facile. Qualunque cosa ti possa*

*piacere arriva il momento in cui diventa un sacrificio e devi saper superare i sacrifici e lì lo step decisivo: chi si ferma non va avanti, chi invece riesce a tramutare la passione in capacità di reggere lo sforzo del sacrificio alla fine riesce a ottenere il risultato.*

*La passione è tutto, io parto sempre da questo, se hai le qualità e associ una grande passione prima o poi ti verrà riconosciuto.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)



13







# ALESSANDRO DI RUOCCO

Presidente Giovani Industriali - Imprenditore sett. depurazione  
**RDR spa**

14

## Chi è Alessandro Di Ruocco?

Seconda generazione della RDR, creata da mio padre, che opera nel settore dell'acqua. Quindi impianti, opere acquedottistiche di depurazione. Lavoriamo in tutta Italia con i principali gestori acquedottistici. Siamo un'azienda che con i suoi quasi cinquanta anni è cresciuta nel tempo ed oggi conta circa 350 dipendenti, abbiamo le più disparate certificazioni e da poco siamo diventati società benefit, il che vuol dire che nostro obiettivo è non solo il profitto, ma anche il bene comune, il principio di sostenibilità ci sta particolarmente a cuore. Anche come Presidente dei Giovani Industriali sto portando avanti il principio di sostenibilità insieme agli altri associati ed al consiglio direttivo facendone il nostro cavallo di battaglia.

## Perché hai scelto questo lavoro?

In realtà è il lavoro che ha scelto me o, meglio, ci siamo scelti. A casa mia, poiché mio padre non ha hobby ma è tutto dedito al lavoro, si mangiava pane e azienda. Finito il percorso universitario, sono entrato in azienda, ma non è stato semplice. L'azienda è un'esperienza meravigliosa ma non puoi autoproclamarti leader, la leadership la conquistasti sul campo e ti viene riconosciuta con la competenza, il duro lavoro, il cuore, la passione.

## A chi ti sei ispirato per il tuo

## successo?

Sicuramente Adriano Olivetti, nel nostro piccolissimo abbiamo provato a replicare il modello di azienda sostenibile "best place to work". Olivetti per me è il santino, l'esempio da seguire sempre e il mio auspicio, la mia ambizione è riuscire ad avvicinarmi ogni giorno di più a lui. Mio padre è sicuramente un riferimento, tante "prime linee" in azienda che mi hanno aiutato ad essere la persona che sono, lo stesso Amministratore Delegato della RDR è un mio riferimento.

## Da bambino cosa volevi fare?

Tante cose, sicuramente l'attore che è sempre stata la mia passione coltivata a livello amatoriale con il teatro. Il teatro mi ha aiutato molto sia nella relazione one-to-one con clienti, fornitori o partner, sia nel public speaking è stato importante per sentirmi a mio agio, con la giusta emozione.

## Quali sono le difficoltà più importanti che hai superato?

Una cosa personale che però considero un momento assolutamente formativo della mia vita imprenditoriale e personale. Mio padre ha avuto problemi di salute, la mia ragazza mi ha mollato ed io ero in questo contesto aziendale nuovo che ancora non mi aveva recepito come leader ed ero l'unico a dover gestire cose per cui non ero pronto senza supporto affettivo. Un momento molto difficile che poteva abbattermi

ma in realtà mi ha permesso di evolvermi, è stata una sfida che mi ha migliorato e reso più forte.

## Se dovessi incontrare un piccolo Alessandro cosa gli consiglieresti?

Di studiare di più assolutamente. Oggi ho l'onore di rappresentare i giovani imprenditori di Napoli e mi impegno al massimo per farlo bene, forse se avessi studiato un po' in più avrei potuto farlo meglio. Lo studio è importante, è fondamentale, la base al pari della correttezza, dell'etica, dell'integrità morale.

## Da grande Alessandro cosa vuole fare?

Di base sono molto curioso e la curiosità è la scintilla che ti fa fare passi in avanti, spero di diventare una persona che ha acquisito più cultura, intesa in senso lato sia essa d'impresa o classica, rispetto ad oggi. Spero che l'azienda che rappresento possa raggiungere obiettivi ancor più sfidanti e possa dare un contributo sempre maggiore a sostegno della sostenibilità e del bene comune. Mi auguro di essere più attento allo stress quotidiano anche se è difficile da gestire, perché quando una cosa ti piace la fai e non te ne accorgi e la sera vai a dormire felice. Ma devo comunque imparare a dedicare più tempo alla sfera privata.

## Che messaggio vuoi dare ai giovani che vorrebbero far nascere la loro piccola azienda?



15

Innanzitutto studiate, perché è il tempo delle competenze. Studiate per quello in cui credete, se avete un sogno, una passione portatela avanti, credeteci, perseverate. Se ti dicono che il tuo sogno è impossibile, non ti curar di loro perché o hanno paura di provarci loro o, peggio, hanno paura che tu ci riesca.

## Un messaggio agli imprenditori.

Io sono cromosomicamente ottimista, alle imprese dico di essere fiduciosi, di investire e credere nei giovani che sono meglio di noi e di puntare alla sostenibilità, perché è condizione necessaria e sufficiente per uno sviluppo sano, duraturo e strutturato che possa dare una crescita sostenibile nel tempo. Invito fortemente tutte le aziende a seguire la leva di competitività che si chiama sostenibilità (sia essa economica, ambientale o digitale).

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







# ANTONIO FRANCHINI

Imprenditore settore Comunicazione  
**Ama Media - AM Media**

16

**Da bambino che lavoro volevi fare?**  
*Il primo lavoro che volevo fare era il notaio, di cui mi affascinava l'autorevolezza e la "potenza"*

**Perché hai scelto di fare comunicazione?**

*Mi sono laureato in Economia e Commercio nel '98 e successivamente ho fatto un master di Esperto del Management per i Servizi Turistici. Con altri soci che poi erano professori del master, ho subito aperto la prima società. Abbiamo importato un servizio dall'Olanda che era quello delle Infocart turistiche quindi un punto d'incontro tra la pubblicità e le informazioni turistiche. Dopo tre anni ne sono uscito per intraprendere la avventura nel settore pubblicitario*

**Da da quando tu hai cominciato che tipo di cambiamenti ci sono stati nel campo della comunicazione pubblicitaria?**

*Quando sono entrato era il periodo florido della comunicazione, anche in termini di acquisto di spazi pubblicitari da parte delle aziende. Inizialmente ho portato avanti quella che era una classica agenzia pubblicitaria dando spazio alla creatività, al contenuto per la comunicazione. Negli anni mi sono sempre più specializzato nei mezzi e questo è stato il plus negli anni. La specializzazione è in tutti i campi quel che ti da una marcia in più.*

**Nella tua vita a chi ti sei ispirato dal punto di vista imprenditoriale?**

*A mio padre. Nella mia famiglia sono sempre stati tutti imprenditori e mio padre era nel settore dei rottami ferrosi, un settore che a me non è mai piaciuto però ricordo che da piccolo, finita la scuola, andavo ad osservare e ad imparare tutto ciò che mio padre faceva, il suo lavoro quotidiano.*

**Oggi oggi tu hai più società operanti in campi diversi**

*La società nata nel 2015 dopo diverse esperienze nel settore della comunicazione è la "Ama media" concessionaria pubblicitaria che pianifica la comunicazione attraverso spazi di pubblicitari di proprietà. "Media Square" è una società concessionaria di spazi pubblicitari su riviste legate soprattutto al settore del gossip e si occupa di raccolta pubblicitaria prevalentemente nel sud Italia. Infine nel 2019 abbiamo creato la "AM media" concessionaria pubblicitaria specializzata soprattutto nella comunicazione dinamica, quindi pubblicità sugli autobus. Esclusivista su Capri e con una commessa sulla EAV Napoli, Sorrento ed Ischia. Considerando dunque Capri Sorrento ed Ischia abbiamo una copertura delle migliori zone turistiche della nostra regione.*

**Se incontrarsi un piccolo Antonio Franchini cosa gli diresti?**

*Gli consiglierei di partire con tanta umiltà, di guardare a tutte le sfaccettature di questo lavoro, perché bisogna essere costanti e soprattutto avere*

*tanta voglia di imparare.*

**Nel tuo mestiere la formazione è continua oppure una volta imparata l'arte la si mette da parte?**

*La formazione deve essere continua, bisogna essere aggiornati su tutto. Oggi per esempio anche l'affissione è cambiata rispetto a qualche anno fa ed è molto sentito il "Green" che va ad incidere non solo sugli inchiostri usati per la stampa, ma anche sulle colle usate per le affissioni. Inoltre bisogna essere attenti alle nuove tecnologie, per esempio nel settore outdoor c'è il passaggio dall'affissione classica ai grandi monitor led.*

**Antonio cosa vuole diventare da grande?**

*Uno dei miei, e delle società di cui faccio parte, obiettivo è diventare un punto di riferimento per il sud Italia nel settore degli spazi pubblicitari, soprattutto outdoor.*

**Cosa vorresti per i tuoi figli?**

*Ai miei figli voglio dare dei valori che possano portare nel loro percorso di vita. Saranno loro a decidere cosa vorranno fare ma con i valori che la famiglia gli ha insegnato.*

**Cosa ti sentiresti di consigliare a un giovane studente universitario?**

*Perseguire i propri obiettivi è fondamentale. La vita potrebbe farti cambiare gli obiettivi, però ci sono i valori come la tenacia e il carattere, che*



17

*viene formato nel tempo che ti permettono di andare avanti. Non bisogna mai perdere di vista l'obiettivo principale che è quello di sentirsi realizzati: svegliarsi la mattina e fare quel lavoro che ti piace e che non ti pesa.*

**Datti un messaggio che possa essere utile per proseguire nel tuo cammino professionale**

*Oggi bisogna essere forti, perché se siamo forti ora saremo vincenti tra poco.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)





18

# GUIDO GUIDA

Consulente Aziendale - Imprenditore settore Ristorazione  
Opera group

## Come hai iniziato la tua attività e soprattutto cosa ci vuole per diventare imprenditore?

*Bisogna soprattutto avere coraggio ed essere dei sognatori e cercare di fare ciò che ti piace nella vita.*

## Come hai iniziato e come ti sei formato?

*Mi sono laureato in Economia Aziendale alla Federico II ma mi andava stretta la figura del professionista. Tutt'oggi sono consulente di finanza agevolata perché ho sempre amato sognare e mi piaceva l'idea di "intercettare" i fondi della comunità europea per realizzare i sogni miei e degli altri.*

## Si può dire che la tua vocazione da mecenate si concretizza aiutando gli altri con l'autoimpiego?

*Sì, continuo nel mio studio a svolgere l'attività da professionista supportando i giovani, comunicando le opportunità che lo Stato mette loro a disposizione. Parallelamente sono imprenditore con varie attività nel campo della somministrazione e nel turismo.*

## Che tipo di opportunità lo Stato fornisce ai giovani?

*La base fondamentale per affrontare l'attività imprenditoriale è lo studio, bisogna avere la predisposizione mentale ad affrontare le varie problematiche del mondo del lavoro. Detto questo, ci sono opportunità attraverso la Comunità Europea di accedere più facilmente al credito se consigliati*

*da giusti professionisti. Il segreto del successo in ogni attività è avere una buona compagine societaria che deve essere variegata: ci devono stare le persone giuste al posto giusto. C'è bisogno del socio di capitale, del socio che lavora, del socio che si occupa della parte amministrativa. Tanti giovani partono, ma non pongono l'attenzione a tutta quella che è la parte amministrativa contabile che poi è quella fondamentale per un'attività solida e duratura nel tempo*

## Il ristorante Opera è la summa massima delle tue competenze, sei un ottimo motivatore del tuo staff, sei un grande convogliatore di soci e idee ed hai tanta allegria e spirito d'iniziativa. Come nasce il successo di questo ristorante che oggi è entrato nel 10% dei ristoranti più apprezzati al mondo?

*Tutto parte dal sogno. Noi siamo dei magneti attrattori di cose positive e di cose negative. Bisogna sempre continuare a sognare e sognare in grande per attirare su di sé la positività. Questo è fondamentale perché se smettiamo di fare questo è meglio chiudere e fare un'altra cosa. Il segreto è non mollare e avvalersi di professionisti competenti, creare gruppo e avere l'entusiasmo giusto e comunicarlo agli altri. L'entusiasmo è la linfa vitale di tutto*

## Di te si apprezzano non solo i successi ma anche la fame continua di successi e di creare attività che poi possano por-

## tare benessere per tutta la società. Da cosa nasce questa tua insaziabilità di successo?

*Provo gusto e piacere nel realizzare delle nuove avventure. Quando intravedo delle persone capaci nel loro mestiere mi fa piacere supportarle nella realizzazione dei loro progetti.*

## Se potessi parlare ad un giovane Guido guida che cosa gli consiglieresti?

*Di fare le scelte giuste e di affiancarsi con "chi è meglio di te e pagagli le spese", come diceva mio padre. Troppo spesso non l'ho fatto e ho scelto delle scorciatoie che portavano in vicoli ciechi che mi costringevano a ricominciare. È necessario seguire persone sagge, non persone furbe.*

## Al di là del patrimonio, cosa vuoi lasciare alle tue due splendide figlie?

*Una "Carta dei Valori" che parta dal principio di amare il prossimo che è un segreto che deve essere tramandato come i valori, l'educazione e l'amore per il prossimo, il considerarsi non invincibili ma fragili, perché oggi sei all'apice domani puoi trovarti giù, ma se hai seminato amore riceverai amore, perché chi dà riceve. Siamo precari, il nostro tempo è limitato, cerchiamo di dare il buon esempio per lasciare un buon ricordo agli altri.*

## Oltre alle tue molteplici attività tu trovi anche il tempo per dedicarti agli altri facendo volontariato. Come fai?

*Basta dire sì, è camminando*



19

*che si apre il cammino e poi sacrificando la risorsa principale che abbiamo il "Tempo" sottraendolo a qualcosa. Molto spesso lo sottraggo alla mia famiglia ma è qualcosa di cui ho bisogno, è un discorso di energia, di alimentare il karma e renderlo positivo attraverso delle buone azioni.*

## Cosa consiglieresti a uno studente della Federico II?

*Si deve avere calma e pazienza ed ascoltare il proprio io per capire cosa si vuol fare. Se si hanno delle passioni bisogna alimentarle nella speranza di trasformarle in un'attività, perché non c'è cosa più bella di guadagnare dalla propria passione.*

## Chiudiamo l'intervista con un augurio non solo a Napoli ma soprattutto ai giovani di questa città

*Non andate via. Restiamo in questa città perché la città è fatta di persone e le idee camminano sulle gambe delle persone. Se andiamo via significa che la lasciamo da sola ed invece è una città che merita il nostro entusiasmo, la nostra determinazione e quindi crediamo e investiamo nella nostra città perché noi siamo partenopei.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







20

# GIOVANNI IODICE

Imprenditore

*Lava e Stira Iodice*

**Imprenditore di successo, self-made man, AD di "Lava e stira Iodice" che ha oltre 100 anni di storia, che lavoro voleva fare il piccolo Gianni?**

*Già all'età di dieci anni lavoravo nella lavanderia di mia madre per cui oggi sono 50 anni che svolgo questo lavoro. Partiti nel 1920 dalla lavanderia di mia nonna di via Kerbaker (dove ancora oggi c'è una sede) oggi abbiamo oltre 30 lavanderie di famiglia ed i miei figli rappresentano la quarta generazione. Nel 1994 nasce la "Lava e stira Iodice" per distinguermi dai miei fratelli e ho creato un franchising con tre tipologie di lavanderia: senza macchinari, con i macchinari nelle grandi città e self-service con alta tecnologia.*

**A che età Giovanni Iodice ha aperto il suo primo negozio?**

*Avevo diciannove anni.*

**Cosa volevi fare da grande?**

*Studiavo pianoforte e canto, questa era la mia passione. Purtroppo però perdemmo un fratello e presi la responsabilità della sua lavanderia a Melito per aiutare la sua famiglia.*

**Quali sono state le tue prime difficoltà da imprenditore a Melito e che tipo di mercato hai trovato nel settore lavanderia?**

*Parliamo del 1984 ed allora la gente non spendeva quanto oggi nel settore della lavanderia. Oggi è molto diverso perché i capi sono molto costosi, se parliamo di firme, e quindi ci*

*si affida alle lavanderie per mantenere sempre intatti i capi più preziosi.*

**So che tu facevi una sorta di comunicazione porta a porta consegnando direttamente tu i volantini per pubblicizzare la tua attività**

*Sì, per andare a prendere i clienti direttamente a casa facevo il porta a porta con grande sacrificio. I primi mesi le persone erano piuttosto diffidenti poi, hanno apprezzato la nostra perseveranza nel bussare sempre ai citofoni e risultò che la clientela proveniente dall'esterno era superiore a quella all'interno dei negozi.*

**Quindi creavi un rapporto empatico con i tuoi clienti**

*Sì, con questa perseveranza che dura ancora oggi, la famiglia Iodice a Napoli serve tutta l'élite: dal Grand Hotel Vesuvio alla famiglia Naldi con Royal, Continental, Santa Lucia a tutti gli alberghi 4 e 5 Stelle, dai teatri San Carlo, Bellini, Diana ai comandi generali dei Carabinieri e della Guardia di Finanza. Abbiamo come cliente Villa Rosebery della presidenza della Repubblica che è particolarmente difficile entrare perché si prendono informazioni dalla terza generazione. La perseveranza da giovane ad andare avanti ha fatto sì che oggi la famiglia Iodice a Napoli è un nome importante.*

**Qual è stata la motivazione che ti spingeva al pomeriggio invece di fare pausa pranzo**

**andare a citofonare per raccogliere i clienti?**

*Quello di mia Nonna era il primo negozio di Tintori del centro sud Italia ed io avevo l'ambizione di portare questo nome sempre più in alto. Oggi con la mia esperienza voglio dare la possibilità ai giovani di intraprendere questo tipo di lavoro*

**La fame di successo ti è passata o è sempre viva?**

*Nell'imprenditore la voglia di creare è fondamentale. Quando ho aperto il primo franchisor nel '94, dal marciapiede di fronte guardavo "la mia creatura" perché mi dava soddisfazione l'averla creata come negozio come colori come attività e avevo dato la possibilità a quei ragazzi, che ancora oggi sono lì, di lavorare nel settore.*

**Come è nata l'idea del Franchising?**

*Abbiamo creato il franchising delle lavanderie perché negli anni novanta c'era libertà di licenza e quindi chiunque poteva improvvisarsi abbassando il livello qualitativo e finendo per distruggere il mercato del settore lavanderie. Pensai di creare il franchising perché mi dava la possibilità di "clonarmi" e quindi espandermi dando certezze alla clientela ed eliminando la concorrenza poco qualitativa.*

**Sappiamo che tu sei molto impegnato nel sociale ed in politica per migliorare il tuo quartiere. Oggi tu non ti occupi solo della tua attività che crea**



21

**posti di lavoro ma anche battaglie civiche per il tuo quartiere**

*Con gli anni, tantissimi imprenditori hanno lasciato Napoli e l'Italia ed hanno aperto le loro attività all'estero. Noi siamo Napoletani e amiamo la nostra città per cui consideriamo impossibile andar via, quindi l'impegno politico e sociale è per cercare di dare un contributo per far sì che non solo il nostro quartiere, ma tutta la nostra città sia ben voluta come era una volta non solo in Italia ma in tutto il mondo.*

**Se tu avessi la possibilità di parlare al giovane Gianni che iniziava l'attività imprenditoriale cosa gli diresti?**

*Al giovane Gianni e a tutti i giovani consiglieri di prendersi la responsabilità del proprio futuro e non aspettare il posto fisso. Oggi avvicinarsi al franchising dà la possibilità a un giovane di iniziare un'attività senza essere solo ma accompagnato da una casa madre ed un nome importante che lo può aiutare a crearsi il suo futuro.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [perттuttinews.it](http://perттuttinews.it)





## Chi è Gerardo Longobardi?

Sono un Dottore Commercialista specializzato in finanza agevolata. Da qualche anno mi sono dedicato alla libera professione dopo aver avuto esperienze nella gestione di imprese strutturate, ciò mi ha permesso di conoscere l'altra faccia della medaglia, di comprendere le criticità della gestione, le problematiche relative ai dipendenti e quelle che possono nascere nel corso degli anni di natura finanziaria o fiscale. Grazie alle esperienze pregresse posso propormi alle imprese come "facilitatore" per i loro investimenti, per i loro piani di ristrutturazione, ma anche per accompagnarle in processi di ristrutturazione aziendale e di crescita a medio-lungo termine.

## Possiamo dire che tu osservi e valuti l'azienda dall'esterno per migliorarla dall'interno?

Assolutamente sì, infatti, io insieme al mio team utilizziamo un modus operandi standard attuando uno screening preventivo per ogni impresa. Teniamo conto dei dati di bilancio, dei risultati raggiunti, del numero dei dipendenti e di tutte le caratteristiche strutturali dell'azienda e del suo management. In tal modo cerchiamo di comprendere le peculiarità, i punti di forza, ed al contempo le criticità e quali siano i margini di miglioramento. Al termine dell'analisi siamo in grado di proporre quella che è l'agevolazione più consona all'attività dell'impresa, e di trovare una soluzione condivisa ed adeguata per i piani di sviluppo futuri. Avere un occhio esperto che osservi l'azienda dall'esterno è senza dubbio un elemento fondamentale, perché talvolta la routine quotidiana e le emergenze possono mascherare i segnali di allerta e le criticità.

## Che tipo di informazione bisogna dare un consulente aziendale?

Per avere un quadro dettagliato dell'impresa dobbiamo sapere quali sono le aspettative di crescita; qual è il piano di investimento che l'azienda vuole sostenere, quindi se riguarda beni materiali o immateriali,

un'attrezzatura tecnologica o un software gestionale. Successivamente assieme all'imprenditore cerchiamo la soluzione più consona alle proprie aspettative. Cerchiamo di privilegiare le richieste dei clienti cercando una soluzione che possa consentire all'azienda di avere un beneficio fiscale, finanziario e/o una quota di capitali a fondo perduto. La soluzione può essere sintetizzata in un misura di finanza agevolata o in un finanziamento a lungo termine, oppure privilegiare bandi dove c'è maggiore quota di fondo perduto rispetto alla quota erogata tramite finanziamento. Quello che mi preme è raggiungere il risultato, puntando ad una combinazione di più fattori e accompagnando l'imprenditore nella scelta più consona alle proprie aspettative, senza mai perdere di vista l'economicità e la sostenibilità dell'azienda. Ci poniamo come dei veri e propri "collaboratori interni" al fine di trovare una soluzione che possa portare un beneficio in termini economici e finanziari che siano duraturi nel tempo.

## Tu sei un "uomo dei sogni" che realizza i sogni dei giovani, di una giovane imprenditrice o di un giovane imprenditore che vuole avere un'attività in proprio. È una responsabilità oppure un qualcosa che ti arricchisce?

I sogni vanno coltivati e per me aiutare giovani ed imprenditori a realizzarli è un obiettivo che mi sono fissato sia professionalmente, sia anche a livello etico. Chi si appresta ad aprire una nuova attività imprenditoriale o chi vuole attuare un nuovo piano di investimento, sono accomunati dalla necessità di soggetti qualificati che possono accompagnarli per mano nel corso delle prime fasi di vita dell'impresa oppure nelle fasi di sviluppo dei propri business. Per me è una mission quella di essere una sorta di "facilitatore" dei giovani sognatori che ambiscono ad aprire una nuova attività imprenditoriale oppure dell'imprenditore che vuole far crescere la propria impresa. Per tale motivazione non privilegiamo la quantità, ovvero presentiamo tante pratiche anche se non sussi-

stano le condizioni per un'ipotetica approvazione, ma ci limitiamo a selezionare solo i clienti con determinati requisiti. Oggi la figura del consulente deve rappresentare un punto di riferimento capace di portare l'imprenditore a raggiungere i propri obiettivi. Il consulente e l'imprenditore devono diventare un unico team. Una squadra dove tutti gli attori, grazie ai loro rispettivi ruoli, sono in grado di essere determinanti per la crescita dell'impresa.

## Si parla spesso di crisi ma sembra più un pretesto per fuggire alle proprie responsabilità. È plausibile invece che si tratti della crisi di un settore economico rispetto ad altre e che quindi l'imprenditore debba trovare nuovi sbocchi alla sua attività in quel determinato lasso di tempo?

Sono pienamente d'accordo, noi che viviamo nelle regioni del Meridione siamo abituati ad assumere un atteggiamento remissivo o pessimistico. Si predilige ad evidenziare come un business sia sempre in una fase calante, non ci sia uno adeguati flussi economici e finanziari, e ci siano problematiche negli incassi dei crediti. Oggettivamente se analizziamo l'economia dell'ultimo decennio non è così perché ogni business ha dei cicli di vita che non possono rimanere nel tempo sempre all'apice, ma sono soggetti a mutamenti. Oggi il buon imprenditore è chi si sa adattare, sa carpire il momento in cui ci sono opportunità interessanti per incrementare la propria attività, ma sa anche essere in grado di difendersi con strategie di contenimento quando ci sono i presagi di una crisi dietro l'angolo. Bisogna saper ponderare le opportunità che si presentano, non essere troppo avventurieri, ma essere bilanciati nella visione a lungo termine.

## Che consiglio daresti a giovani studenti startupper?

Di non abbattersi mai, perché oggi è facile creare e sognare che la propria idea o strategia sia quella giusta. Talvolta però l'entusiasmo dura solo per poco tempo. Gli avvenimenti storici, le testimonianze ed i successi dei grandi



imprenditori italiani, ci insegnano che le difficoltà ed il fallimento rappresentano una chiave per poter raggiungere il successo. I giovani sono il futuro della nostra società e del paese, il mio auspicio è che possano guardare sempre avanti, prefissando la lunghezza dei loro obiettivi. Oggi ciò che può fare la differenza è la formazione. Chi si forma non si ferma e grazie all'aggiornamento continuo partecipando a corsi, master e viaggi all'estero, si accresce il proprio bagaglio culturale, e si può rispondere con professionalità alle esigenze e ai mutamenti continui del mercato.

## Un consiglio alle imprese che hanno iniziato questo 2023?

Il 2023 può essere veramente un anno importante e di consolidamento per tutte le imprese. Abbiamo assistito già dallo scorso anno ad una ripresa dell'economia dal periodo pandemico, soprattutto con livelli di crescita importanti in particolari settori. Tutte le opportunità in essere e che saranno attive da qui a qualche mese, potranno rappresentare strumenti importanti per le imprese, al fine di facilitare i loro progetti di crescita e assicurare una maggiore tranquillità all'imprenditore per pianificare il futuro. Naturalmente, dopo ciò che abbiamo assistito negli ultimi anni, non bisogna abbassare la guardia tenendo sotto controllo tutti gli aspetti della gestione e non forzando su scelte troppo azzardate. Guardare alla propria attività con fiducia e puntare al futuro con l'occhio vigile verso i nuovi paradigmi della digitalizzazione, consolidamento e sostenibilità.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)





24

# ENRICO LUCCI

Avvocato tributarista  
Studio Associato Lucci

## Enrico Lucci svolge un'attività molto particolare, quale?

*Sono un avvocato tributarista e mi occupo di consulenza fiscale e aziendale. Una figura altamente specializzata che segue le aziende ed i professionisti attraverso un'accurata consulenza fiscale, ma con particolare attenzione all'ambito tributario, difendendo in maniera accurata il contribuente dinanzi alle Corti di Giustizia Tributaria.*

## Che tipo di studi hai fatto?

*Io rappresento la terza generazione di avvocati tributaristi; è stata una scelta guidata dalla esperienza della famiglia dove il tema tributario e fiscale era all'ordine del giorno. Ho frequentato giurisprudenza alla Federico II e successivamente un master in ambito economico al Suor Orsola Benincasa, oltre al costante aggiornamento.*

## Durante il percorso di studi che ti ha fatto diventare un professionista in ambito di materia tributaria ti sei anche appassionato di politica

*Si l'associazionismo e la politica attiva sono sempre stati un mio impegno e una mia passione. Sono stato eletto al Consiglio di Circostrizione dell'Arenella, poi al Consiglio Comunale di Napoli, per cui sono stato il più giovane consigliere comunale e, all'opposizione, sono stato nominato Presidente della Commissione Trasparenza. Ho improntato la mia vita ad alternare il lavoro con la politica senza mai trascurare lo studio,*

*perché tutto ciò che io facevo lo facevo consapevole della necessità di laurearmi in tempo. Infatti il consiglio che posso dare agli studenti universitari è che la priorità è la velocità, perché il voto di laurea verrà presto dimenticato ma si bada all'età, che è il requisito principale. Puoi esserti formato al migliore ateneo ma se esci a trent'anni dall'università molte porte ti si chiudono.*

## Non ci sono tanti avvocati con le tue specifiche competenze, per essere il migliore nel tuo campo che tipo di sacrifici hai fatto?

*Il mio ambito è bellissimo ma è realmente di nicchia perché quando io sono uscito dall'università non ho iniziato come gli altri colleghi ad andare in tribunale a fare udienze, ma ho continuato a studiare tutto ciò che riguardava la partita doppia, la registrazione delle fatture e delle prime note. Sapevo che il mio studio era legato al raggiungimento di un obiettivo. Mi rendo conto che oggi non è facile per un avvocato mettersi a studiare economia con la consapevolezza che questo possa essere il suo futuro, è più facile sicuramente fare il civile. Il mio percorso è stato un lungo percorso di studi, si può dire che io la prima causa in Commissione Tributaria Provinciale l'ho fatta dopo cinque anni dalla laurea molto tardi rispetto agli altri. Se tu vuoi vivere esclusivamente di diritto tributario devi essere capace al pari di un commercialista di svolgere tutti gli*

*adempimenti fiscali.*

## Se potessi parlare ad un Enrico giovane che cosa gli consiglieresti?

*Io non ho rimpianti in nessuno degli ambiti della mia vita né lavorativa né privata. Ho sempre fatto quello che volevo fare, sempre con il rispetto degli altri che per me è fondamentale. Il valore principale che voglio trasmettere ai miei figli è quello di non fare agli altri quello che non vuoi venga fatto a te. Se io oggi incontrassi un giovane Enrico Lucci gli farei un in bocca al lupo.*

## Cosa vorresti lasciare del tuo lavoro e della passione per il tuo lavoro ai tuoi figli?

*Avendo quattro figli spero che almeno uno segua la tradizione di famiglia, purché ce l'abbia dentro, sia una sua passione. Ci tengo che i miei figli facciano cose che spero abbiano una concretezza; devono essere liberi di fare ciò che vogliono, di seguire le loro inclinazioni ma avendo una guida che li indirizzi verso un risultato che li appaghi.*

## Che consiglio daresti ai giovani che diventeranno startupper?

*Prima di tutto crederci. Ho visto tante startup e le startup sono un campo molto complesso perché incidono in un ambito innovativo con un'idea innovativa, quindi il tasso di rischio è molto alto. Ritengo sia importante non farsi scoraggiare dalle difficoltà. Se l'idea è giusta, i risultati prima o poi si otterranno. Nella vita si può riuscire si può non riu-*



25

*scire, l'importante è non scomparsi e impegnarsi sempre al raggiungimento degli obiettivi.*

## Qual è invece il consiglio che daresti agli imprenditori?

*Agli imprenditori dico che oggi non si può essere solo imprenditori. Bisogna farsi seguire e consigliare in aspetti fiscali, giuridici e contabili che sono fondamentali. Non è più il tempo che si ha l'idea e si fanno i soldi. Ci sono business che vanno seguiti e per cui vanno fatte tutte le valutazioni prudenziali. Nella nostra analisi aziendale ci preoccupiamo di consigliare l'imprenditore in modo che non rischi tutto il proprio patrimonio: il nostro studio offre una consulenza mirata a tutela del patrimonio dell'imprenditore.*

## In chiusura di questa nostra intervista ti chiedo un augurio per i giovani studenti

*Io, ripeto spesso una frase in cui credo molto: "E' proprio la possibilità di realizzare un sogno che rende la vita interessante". Suggesto agli studenti di lavorare studiare ed avere obiettivi grandiosi e riempire la vita con l'inseguire ed il perseguire questi obiettivi. La vita è bella, va vissuta e goduta e bisogna darle importanza arricchendola e impegnandosi.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







# SERGIO MAIONE

Imprenditore settore Alberghiero  
*Hotel Vesuvio*

26

**Dottor Maione, prima di diventare imprenditore, che lavoro voleva fare?**

*Ho svolto la professione di avvocato per circa 10 anni dal 1971 al 1981, poi in conseguenza della morte di mio padre ho cominciato occuparmi di turismo, in particolare del settore alberghiero. La famiglia di mio padre aveva un'industria chimica, forse l'azienda più grande nel meridione d'Italia, che produceva candele, cera per pavimenti, sapone. L'unico rammarico della mia vita è che questa azienda non ha proseguito nel tempo, però molte volte nelle famiglie ci sono dei litigi che portano alla scomparsa di aziende anche sane.*

**C'è un'immagine che nella sua mente che le ricorda questa attività industriale?**

*Ricordo questi furgoni che giravano per Napoli con sopra i marchi di quello che producevamo. Siamo stati tra i primi a produrre il sapone per le lavatrici in Italia che si chiamava Quick. Parliamo degli anni '50 eravamo nel dopoguerra, c'era la ricostruzione e la possibilità di creare tante nuove aziende. Io ricordo la zona di San Giovanni, era un pullulare di aziende una di fianco all'altra ed era una zona di grande sviluppo.*

**In che modo è avvenuto l'ingresso nel settore turistico alberghiero?**

*Morto mio padre ho dovuto cominciare a dedicarmi al settore*

*alberghiero perché ero il primogenito ed i miei fratelli erano molto più piccoli. Subito mi ha dato grande soddisfazione perché avevamo un albergo a Positano ed era un periodo di grandissimo fermento e c'era anche un grande movimento intellettuale. Nel 1988 comprammo Il Vesuvio. Il Vesuvio è un albergo che nasce nel 1882, quindi quest'anno compie 140 anni. Il duca Oscar Du Mesnil, membro della Famiglia Reale belga decise di investire a Napoli e costruì il "Grand Hôtel du Vesuve". Napoli era una grande capitale europea e quindi lui ebbe l'intuizione di sviluppare Napoli nel campo termale e di fianco al Vesuvio, dove ora è l'Hotel Continental, costruì delle Terme che erano famose in tutta Europa e venivano tutti i personaggi del jet-set dell'epoca.*

**Un ricordo di un ospite un po' più importante?**

*Per noi tutti gli ospiti sono importanti, ma il momento più emozionante che ho vissuto è stato l'organizzazione a Napoli del G7 nel 1994. In quella occasione ospitammo per la prima volta nello stesso albergo, perché nessuna delle delegazioni volle rinunciare al Vesuvio, il Governo Italiano col Presidente del Consiglio Berlusconi, il Governo Francese col Presidente della Repubblica Mitterrand e il Presidente degli Stati Uniti Clinton.*

**Lei è Cavaliere del Lavoro, che**

**emozione ha provato al momento della nomina?**

*Sono stato nominato dalla Presidenza della Repubblica nel 2004, per un imprenditore è un momento emozionante perché è il coronamento di una vita dedicata al lavoro.*

**Se invece dovesse raccontare un momento in cui si è sentito "arrivato" come imprenditore?**

*Come imprenditore quando è arrivata la nomina a Cavaliere del Lavoro. Il momento più esaltante è stato il buon andamento e l'eccezionale conoscenza a livello mondiale del Vesuvio dopo il G7.*

**Per quanto riguarda la famiglia, come è stato poi digerire tutte queste aziende essere anche un ottimo padre?**

*Ho il rammarico di non aver dedicato abbastanza tempo ai figli, perché specialmente negli anni 70 non lavoravo mai meno di 15 ore al giorno. Però in compenso ho goduto molto dei nipoti perché i nipoti hanno un grande vantaggio: non essendo genitori li si può viziare. I nipoti sono venuti in un momento della vita in cui si apprezzano, sono diventati nonno a 53 anni, quindi abbastanza giovane e questi sono stati i vent'anni più belli perché avendo dedicato poco tempo ai figli ne ho dedicato tanto ai nipoti.*

**Se potesse incontrare un giovane Sergio Maione cosa gli**



27

**consiglierebbe?**

*Le dico la verità sono molto soddisfatto, la vita mi ha regalato molto, mi ha regalato una famiglia fantastica, mi ha regalato un'attività entusiasmante, mi ha regalato soddisfazioni di carattere personale quindi io ho poco da chiedere e consiglierei di occuparsi di un settore come il nostro che è un settore molto bello.*

**Ad un giovane che vuole intraprendere l'attività imprenditoriale nel settore dell'accoglienza cosa consiglierebbe?**

*Dovrebbe prima fare una grande gavetta. Completati gli studi dovrebbe andare in tre quattro alberghi internazionali e fare un periodo di esperienza in questi alberghi per apprendere i diversi modi di operare e poi dedicarsi a questa attività. Fondamentale oggi la conoscenza delle lingue.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







# EMANUELE MAMMOLA

Imprenditore settore Ristorazione e Catering  
AD Villa Taurinus

## Emanuele Mammola come sono stati i tuoi inizi?

All'inizio non c'era l'idea di fare l'imprenditore, ho iniziato a studiare scienze informatiche all'università e al tempo stesso giocavo a basket in Serie C2. Decisi di andare a studiare a Verona dove c'era una grande squadra di basket per studiare, lavorare e giocare. Poi un mio zio, fratello mio padre, mi fece conoscere il mondo della somministrazione invitandomi ad aiutarlo in un evento così da guadagnare qualcosa e lì nacque subito l'amore per questo lavoro.

## Quando hai deciso che quello sarebbe stato il tuo lavoro?

Questo lavoro permette di vivere il momento giovinile della gente. Quando ho capito che con esso avrei potuto dare gioia alle persone, conoscerne di nuove e creare un team vincente ne fui entusiasta e decisi che l'avrei fatto nel miglior modo possibile.

## Quindi l'empatia verso gli altri ti ha fatto crescere questa passione?

Sì; questa passione crebbe a tal punto che interruppi l'esperienza a Verona sia lavorativa che universitaria e tornai a Napoli. Ho iniziato a studiare al MIT Management delle Imprese Turistiche e iniziai contemporaneamente a lavorare negli alberghi di Napoli. La mia fortuna è stata quella di poter lavorare nei grandi saloni della "Napoli bene" dove ho conosciuto tanti grandi manager che hanno contribuito ad accrescere sempre più il mio bagaglio professionale oltre che l'amore per questa professione.

## Quanto è importante per te la gavetta?

L'inizio della mia carriera imprenditoriale è stato ricco di

ostacoli ma si sa bene che quando si parte da zero, tutti i sacrifici che si affrontano ti insegnano a vivere e a stare nel mondo del commercio. È grazie all'esperienza maturata che si acquisiscono nuove nozioni e nuove esperienze, tutto dipenderà da te e sarai responsabile di quello che accade. La gavetta, come qualsiasi altra cosa, se fatta con passione non è mai un sacrificio.

## Cosa vorresti lasciare ai tuoi figli al di là del patrimonio economico?

Vorrei essere un modello per i miei bambini e questo per me è uno sprone a fare sempre meglio e cercare di scalare la vetta della vita. Viviamo oggi in una società dove molto spesso nella coppia si lavora entrambi ed i bambini sono l'impegno più grande che un uomo con la propria moglie possa prendersi. Penso che ai figli si debba dare il giusto esempio e ciò che voglio far capire loro è che quello che ho costruito l'ho fatto con le mie forze. La mia speranza è che anche loro possano costruire il loro futuro indipendentemente dalle scelte che faranno, sia che scelgano di continuare la mia attività, sia che scelgano di intraprenderne di nuove.

## A chi ti sei ispirato o a chi penseresti come mentore?

Non ho mai cercato ispirazione in qualcuno, ma durante la mia carriera lavorativa ho sempre guardato alla concorrenza cercando di andare oltre quello che facevano gli altri, cercando di alzare sempre più l'asticella fin dove gli altri non possono arrivare e mettendo sempre grande competitività. Allo stesso modo, quando lavoravo negli ambienti degli alberghi a cinque stelle, il

mio desiderio era sempre quello di raggiungere il livello superiore. Oggi posso dire che il mio successo è stato soprattutto quello di riuscire a mettere in pratica le teorie che studiavo all'università. Forse è proprio quello che manca in Italia per i giovani di oggi: non riuscire a mettere in pratica le nozioni che studiano.

## Organizzare un evento che sia eterno nei ricordi dei festeggiati quanta responsabilità ti porta?

Tanta. Noi abbiamo la fortuna di poter festeggiare spesso con i nostri clienti grandi eventi, ma il grande evento per antonomasia è il matrimonio che porta con sé tantissime responsabilità; durante le nozze infatti, a differenza di altri lavori dove qualche piccola sbavatura potrebbe essere consentita, non è concesso margine di errore. Fortunatamente abbiamo un tempo piuttosto lungo da dedicare all'organizzazione di tutte le fasi del matrimonio, così da poter definire tutti i dettagli con i nostri clienti.

## Qual è l'evento di cui ti ricordi con più piacere?

Posso dire con gioia che è stato proprio il mio matrimonio, sia perché ero io l'attore principale insieme a mia moglie sia perché ho potuto sperimentare qualcosa di diverso, di nuovo, da poter poi utilizzare negli eventi successivi. Inoltre, non potendo controllare che tutto funzionasse come voleva, per la prima volta nella mia vita, ho dovuto affidarmi ai miei collaboratori che da anni mi seguono in questa avventura e sono ormai parte integrante della mia famiglia. Quando lavori con grandi professionisti le cose devono per forza andare bene e quindi fu un bellissimo successo.



## Uscire dalla propria zona di comfort per te è stata una costante di vita?

È sempre un rischio uscire dal porto in cui si sta protetti da eventuali burrasche, ma un po' per carattere un po' perché sono sempre stato una persona curiosa e non ho mai preso per certo quello che mi dicevano gli altri, sono sempre andato alla scoperta di nuovi traguardi. Io sono una persona che nella "comfort-zone" soffre e che è sempre e alla ricerca di nuovi stimoli e nuove sfide; sfide che spesso con la giusta determinazione e passione solitamente si vincono.

## Ad un giovane Emanuele che vuole intraprendere la tua carriera cosa consiglieresti?

Non saprei cosa consigliare, ma la determinazione con il coraggio e la passione ti portano a viaggiare oltre i confini e sono gli ingredienti fondamentali per raggiungere un obiettivo.

## Chiudiamo con un augurio al popolo di partite IVA

Ho sempre guardato avanti imparando da quello che mi lasciavo alle spalle. Il mio augurio è quindi quello di cercare di tralasciare quello che è stato e orientarsi verso nuovi obiettivi, nuovi progetti che destino il nostro interesse e ci mantengano giovani nel corpo e nello spirito.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [perттuttinews.it](http://perттuttinews.it)







30

# GRAZIA NACAR

Imprenditrice settore Somministrazione  
**Nacar Delì**

## Qual è la storia di Nacar Delì?

Comincia nel 1983 quando mio padre apre la sua attività denominata "L'orso bianco" che nasce come gelateria e si evolve in pochissimi anni anche in pasticceria. Col cambio generazionale arriviamo io e mia sorella Rebecca che abbiamo deciso di stravolgere anche il nome. Una scelta rischiosa che abbiamo ritenuto necessaria per far capire la nuova impronta e far capire che c'erano in campo nuove leve.

## Da bambina cosa volevi fare?

Quel che sognano quasi tutte le bambine: fare la dottoressa. Alla fine però sono diventata dottoressa in alimenti perché sono Tecnologa Alimentare.

## Hai scelto questo lavoro o il lavoro ha scelto te?

Ho scelto questo lavoro perché da piccola mi è stata tramandata inconsciamente questa passione infatti non ricordo quando ho imparato a fare i gelati, quando ho imparato a distinguere fra sfogliatella riccia e frolla, quando ho imparato a impacchettare i dolci, fondamentalmente è come se questo lavoro fosse me parte di me. Ho scelto questo lavoro perché è me, ci sono cresciuta e ho deciso di seguire quello che mi diceva il cuore, ovviamente arricchito con gli studi.

## Hai avuto un modello a cui ti sei ispirata?

Non ho un modello a cui mi ri-

faccio, sicuramente guardo alle grandi famiglie italiane imprenditoriali, a tutto quello che hanno dato al territorio italiano, Doria Melegatti Fabbri ecc. Mi ispiro un poco a loro.

## Quanto è importante nel tuo lavoro aggiornarsi e viaggiare?

Aggiornarsi nel mio lavoro è indispensabile, le notizie e le ricette girano in pochissimi secondi sul web e viaggiare dà la possibilità di provare nuovi sapori, capire in altre parti del mondo come sta evolvendo la pasticceria, il mondo dei servizi, della ristorazione, dell'hot-reca in generale. È importante per me viaggiare e aggiornarmi anche per capire dove posso arrivare e dove devo ancora spingermi.

## Quali sono state le difficoltà più importanti che tu e la tua famiglia avete superato in questo business?

Sono state diverse, in generale posso dire che essere un'azienda che opera al sud già ci mette di fronte a tantissime difficoltà, come accedere ai servizi o al credito che è molto macchinoso e le aziende del Sud sono anche costantemente sottocapitalizzate. Ma la difficoltà più grande è stata quella affrontata nel Marzo 2020, quando, a solo un mese dall'apertura del nuovo punto vendita, siamo stati costretti a chiudere. La fase covid ci ha messo di fronte a tante difficoltà, prima fra tutte quella psicologica, ma posso dire che dopo averla superata non mi

fa paura più niente.

## Se dovessi raccontare l'anima della tua azienda cosa ci racconteresti?

L'anima dell'azienda è fondamentalmente fatta da questa eredità che mi è stata tramandata da mio nonno e poi da mio padre che si concretizza in amore per la pasticceria, per l'artigiano, per la manualità, per il sapere e la semplicità che l'artigiano trasmette a cui si fonde la nostra voglia di voler innovare e dare un prodotto sempre buono, di qualità e all'avanguardia che possa suscitare stupore e meraviglia nei nostri clienti.

## Cosa consiglieresti ai giovani?

Di essere umili, caparbi, determinati e studiare studiare studiare. Di essere sognatori ed essere sempre se stessi.

## Da grande cosa vuoi diventare?

Una persona che può essere ricordata semplicemente per la sua gentilezza, la sua bontà e per aver regalato a tutte le persone che entrano da Nacar Delì un momento di dolcezza, qualità e spensieratezza.

## Davanti a uno specchio cosa ti diresti?

Mi direi che ho affrontato tanti ostacoli, che mi sono sempre messa alla prova uscendo dalla mia "comfort-zone", cosa che consiglio a tutti per capire quanto si vale veramente. Quindi mi direi: Grazia ti sei impegnata, continua a fare e non



31

ti fermare mai, sii sempre umile, disposta alla conoscenza, aperta agli altri e sii sempre una persona buona.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su  
pertuttinews.it





### Filippo da bambino cosa volevi fare?

Da bambino ho cambiato spesso idea, come capita a tutti il mio sogno era fare il pilota di aeroplani, in età adolescenziale volevo fare il medico, ma già negli anni del liceo ho avuto la passione per il mondo finanziario.

### Quali sono gli studi che ha compiuto?

Diploma al Liceo scientifico e Laurea Magistrale in Management alla Facoltà di Economia Aziendale.

### Quali sono i tuoi primi passi nel mondo del lavoro?

Ho iniziato a lavorare prestissimo. Subito dopo il diploma ho aperto la mia partita IVA come libero professionista e ho cominciato a lavorare nel mondo finanziario, poi ho cercato di unire lavoro, formazione e studio ed ho completato negli anni il percorso universitario.

### Quanto è importante l'aggiornamento nel tuo lavoro?

È necessario uno studio continuo e un aggiornamento costante. Oggi si parla di industria 4.0, la metodologia 4.0 le tematiche 4.0 cambiano anche il mondo consulenziale. Tutto ciò che riguarda la gestione di impresa è in continua evoluzione e c'è sempre da apprendere aggiornandosi.

### Che consiglio daresti ai giovani che studiano economia alla Federico II?

Seguire gli studi in maniera

approfondita, perché solo con una buona formazione di base si può fare la differenza. Consiglio anche di avvicinarsi al mondo del lavoro, a quello professionale magari con qualche tirocinio, con qualche collaborazione in qualche studio commerciale o azienda per poter capire e mettere in pratica tutto quello che si è appreso.

### Quali tipi di difficoltà hai dovuto affrontare nel tuo percorso professionale?

Ho iniziato a lavorare a 19 anni e l'inesperienza e la giovane età sono stati i primi ostacoli, soprattutto perché non provenendo da una famiglia che si occupava del mio stesso lavoro non sono entrato in un ambiente professionale già avviato, ma ho dovuto costruire dall'inizio tutto ciò che ho realizzato. È stata dura perché l'inesperienza e la giovane età hanno avuto un impatto molto forte che io reputo comunque positivo perché si cresce e si apprende anche dagli errori e dalle difficoltà.

### Filippo da grande cosa vuoi fare?

L'obiettivo è continuare con la professione e dare un supporto a un numero sempre maggiore di imprese o di ragazzi che si avvicinano al mondo delle imprese. Augurandomi di poter mettere al servizio dei clienti non solo più esperienza ma anche una sempre maggiore formazione per soddisfare ogni esigenza

o richiesta di supporto.

### In che modo ti proponi come supporto ai giovani che vogliono intraprendere il tuo lavoro o vogliono avviare una propria attività?

Sono molto vicino sia alle iniziative imprenditoriali che all'assistenza ai giovani e alla formazione professionale dei neolaureati. Sono aperto a tutti i ragazzi, le persone che vogliono condividere un'idea di impresa e vogliono un consiglio, magari sullo sviluppo di un'idea di impresa. Stessa disponibilità per le persone che vogliono avvicinarsi al mondo lavorativo per capire nel concreto alcune fasi del lavoro, per capire nel concreto la professione che viene svolta. Abbiamo tante aperture sia per l'ascolto di ragazzi che hanno voglia di avviare una nuova impresa mettendo a disposizione le nostre competenze per consigliarli al meglio nella creazione nuove imprese e siamo disponibili come sempre ad accogliere ragazzi che vogliono formarsi o vogliono iniziare un percorso nel nostro settore lavorativo.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







34

# GIOVANNI PASCARELLA

Broker Immobiliare  
Remax Eccellenze

## Chi è Giovanni Pasacarella?

Un broker immobiliare associato al franchising americano Remax, specializzato da circa 23 anni nell'aiutare le persone a costruire una carriera di successo nel settore immobiliare per realizzare i propri sogni di vita a 360 gradi.

## Da bambino cosa volevi fare da grande?

Un po' per seguire le orme di mio padre e mio nonno volevo diventare ingegnere, ma dopo qualche tentativo alla Facoltà di Ingegneria mi sono reso conto che non era la scelta giusta per me. Il settore immobiliare comunque mi aveva sempre affascinato.

## Quali sono le difficoltà che hai avuto quando sei entrato nel mondo degli agenti immobiliari?

Non sapevo neanche cosa fosse il lavoro di agente immobiliare. Al tempo non c'era la stessa cultura dell'agente immobiliare che c'è oggi. Attualmente c'è molta formazione e noi stessi di Remax periodicamente organizziamo percorsi di formazione relativi alla carriera. Decisi da subito che questa doveva essere la mia carriera, è stato un colpo di fulmine. Nella mia vita ho sempre avuto come punti fermi l'etica e la trasparenza, valori che ho ritrovato nel settore immobiliare con il codice etico di Remax, un codice che tende non solo a tutelare il rapporto col cliente ma anche ad eliminare tutte le prassi commerciali che gettano discredito sulla nostra professione. Accompagnare le persone a realizzare il sogno della nuova casa con etica e trasparenza è sicuramente il pilastro fondamentale della nostra azienda

ed è quello che fa la differenza.

## Raccontami una immagine quello che sono gli inizi della tua carriera

Ricordo quando ho cominciato, che una signora che si occupava di portare i bambini a scuola col pulmino mi raccoglieva strada facendo quando diluviava ed io ero sul territorio per farmi conoscere, per incontrare le persone, fare contatti e aiutare le persone a realizzare il sogno di cambiare casa.

## Se dovessi raccontarmi un modello a cui ti sei ispirato di chi parleresti?

Il nostro presidente Dario Castiglia è un riferimento. Ha iniziato molto giovane e quando parlava di collaborazione e di studi associati nel settore immobiliare gli ridevano dietro come è successo a me quando ha aperto la prima agenzia Remax a Quarto.

## Consigliaresti ad un giovane studente della Federico II di scegliere la carriera immobiliare?

Innanzitutto parterei da un'analisi del mercato del lavoro, spesso parlo con professionisti, quali architetti e avvocati, che hanno difficoltà a trovare spazio nel mondo del lavoro perché il loro settore è saturo. Nel mercato immobiliare c'è ancora spazio perché noi spingiamo a conquistarci quel 30-40% del mercato che ancora non si rivolge agli agenti immobiliari. Grazie all'etica, alla trasparenza e alla collaborazione, che sono pilastri di Remax eccellenze, riusciamo a conquistarci una buona fetta di mercato.

## Se incontrassi un piccolo Giovanni cosa gli diresti?

Gli chiederei se ha voglia di cre-

scere per realizzare i suoi sogni, qualunque sogno abbia, attraverso una carriera immobiliare di successo. Remax non è per tutti, ci vogliono spirito di abnegazione e di sacrificio. Quelli che ho messo all'inizio della mia carriera trent'anni fa quando andavo in giro quali che fossero le condizioni metereologiche e indipendentemente dall'andamento del mercato. Posso dire che nella mia carriera ho affrontato tutti i momenti di mercato e all'interno di ciascuno di essi ho potuto ritagliarmi la mia quota di successo. Quello che è importante sono la resilienza, la voglia di tirar fuori il positivo da qualsiasi evento e opportunità, e lo spirito di abnegazione, la passione che si mette nello svolgere la propria attività. Se si svolge un'attività e la si vede solo come un'opportunità di guadagnare, il guadagno verrà ma in maniera molto limitata; quando invece svolgiamo la nostra professione con la giusta attenzione nei confronti del cliente finale, di quelle che sono le sue reali esigenze, il suo sogno allora lì nasce un successo diverso e la soddisfazione di essere riusciti ad aiutare la famiglia del cliente. Il compenso è soltanto una conseguenza di un lavoro fatto bene.

## Cosa farai da grande?

Voglio continuare a dare alle persone l'opportunità di crescere, di stare bene, di essere felici. Non mi interessa se una persona che entra a far parte di "Remax Eccellenze" porta un cliente o 10 clienti o 100 clienti, a me interessa che le persone che entrano in contatto con noi siano felici e realizzino i loro sogni siano essi clienti finali o persone che vogliono sviluppare la carriera immobiliare.



35

## Cosa vorresti lasciare alle tue figlie?

Ad Alessia, Sara e Maria Chiara mi sforzo di trasmettere che qualsiasi cosa facciano nella vita devono pensare ad essere felici e farla con serietà, onestà e trasparenza.

## Cosa ti diresti davanti allo specchio?

È una cosa che ho fatto sia nei periodi di difficoltà che buoni e mi piace farlo in continuazione perché credo che una delle chiavi del successo sia mettersi in discussione sempre. Il fatto che ci chiamiamo "Remax Eccellenze" non è perché ci riteniamo migliori degli altri ma perché vogliamo metterci in discussione ogni giorno a 360 gradi per migliorare il nostro "processo produttivo" per far vivere al cliente una "customer experience" d'eccellenza.

## Lascia messaggio agli imprenditori e agli studenti

Agli studenti dico: perseverate, non abbiate pregiudizi nei confronti di nessuna opportunità quindi venite a conoscerci per valutare anche il settore immobiliare. Agli imprenditori dico: è difficile fare impresa in Italia, forse a Napoli ancora di più, ma in qualsiasi momento della mia vita professionale imprenditoriale in cui ho vissuto delle difficoltà mi sono sempre rimboccato le maniche nel tirare fuori con resilienza un'opportunità da qualsiasi difficoltà, per cui dico semplicemente di continuare e perseverare con i propri sogni.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







36

# VALERIA PISTILLI

Imprenditrice settore Beverage  
Pistilli distribuzione

## Presentaci la tua azienda

Sono Valeria Pistilli e rappresento la quarta generazione della "Pistilli distribuzione" un'azienda radicata nel territorio molisano come azienda distributrice di bevande sia al dettaglio che all'ingrosso. L'azienda rappresenta la storia di una famiglia: tutto è iniziato da mio nonno, che nel 1949 ha dato il via a questa realtà imprenditoriale che man mano ha aggiunto tasselli alla struttura organizzativa fino ad arrivare ai giorni nostri con me e mio fratello come ultima, per ora, generazione. Quello che io credo sia importante e di fondamentale importanza è il continuo aggiornarsi, la continua voglia di imparare qualcosa di nuovo. Abbiamo allestito un'aula formativa per svolgere corsi di formazione proprio per andare ad aggiungere sempre conoscenza a quello che facciamo quotidianamente.

## La piccola Valeria cosa voleva fare da grande?

Sin da piccolina avevo desiderio di lavorare nell'azienda di famiglia, contribuire a quello che era stato lo sforzo iniziale di mio nonno e portato avanti anche da mio padre e mio zio. Quando finalmente è arrivato il nostro turno ci siamo resi conto che era la cosa giusta da fare ed ho scelto gli studi universitari proprio nel mondo enogastronomico per poi essere il più possibile preparata a quello che era la realtà lavorativa in cui mi volevo inserire. Spero che anche i miei figli continueranno questa tradizione lavorativa ma che lo facciano di loro.

## Valeria cosa ti affascinava di questo lavoro?

Quello che mi ha sempre affascinato era il mondo vitivinicolo, quindi strettamente legato al prodotto vino. Volevo sin da subito capire qualcosa di più del vino e di come poterlo inserire all'interno di una vendita di mercato attraverso delle regole di sell-out, quindi fondamentalmente di marketing, ed è quello che poi effettivamente ho sviluppato. Ho iniziato a studiare il mondo vitivinicolo per poi andare ad implementare le regole di mercato del marketing. Quindi come fare sell-out oltre che fare i sell-in; ovvero le regole di acquisto per poi andare ad implementare tutte le regole di sell-out del prodotto stesso. Tutto questo si traduce in marketing del mondo vitivinicolo. Era il mio obiettivo ed è quello che sono riuscita effettivamente a sviluppare. Oggi all'interno della mia azienda mi occupo proprio di questo ed è il sogno che sono riuscita a realizzare grazie agli studi che ho portato avanti.

## Raccontaci l'evoluzione della tua azienda

La mia azienda nasce nel 1949 all'interno di un garage come una azienda che produceva gassosa. Si è sviluppata pian piano, mio padre ha spostato questa produzione all'interno di un vero e proprio magazzino ed è riuscito poi a tramutare quella che era una vendita fatta tramite dei furgoncini che andavano in giro già con merce caricata al loro interno in un vero e proprio punto ven-

dita. Questi sono stati i tasselli fondamentali: punto vendita, magazzino e rete vendita fino ad arrivare poi all'ampliamento dei mezzi di trasporto. Ci siamo così ritrovati ad avere una vera e propria azienda strutturata, una realtà imprenditoriale fatta di diversi strati ognuno con una figura professionale che ne sappia portare avanti le mansioni. Ogni componente della famiglia mette le proprie competenze all'interno di uno di questi strati.

## Attualmente in quale direzione si muove la tua azienda?

Tutti noi della famiglia siamo dediti all'aggiunta di nuovi tasselli e di nuovi strati lavorativi all'interno dell'azienda ed è quello che abbiamo fatto finora e che continuiamo ancora a fare. Ne è un esempio proprio l'aula formativa voluta per fare corsi di formazione tramite relatori professionisti sulle varie materie del mondo beverage. Corsi di formazione su argomenti specifici: relativi solo al Rum piuttosto che soltanto al Gin piuttosto che soltanto al mondo della vinificazione, dei vini Bianchi o dei vini Rossi. Abbiamo implementato l'area Barman, quindi tutto quello che riguarda il mondo della miscelazione che è un vero valore aggiunto per una realtà distributiva che segue le caratteristiche e le esigenze del nuovo mercato

## Valeria, per finire, cosa c'è nel futuro dell'azienda Pistilli?

Obiettivo per l'immediato futuro è la vendita online. Vogliamo implementare tutto



37

quello che facciamo a livello pratico e reale nel nostro magazzino e lo vogliamo traspasare nel mondo digitale. Il nostro obiettivo più vicino e più concreto al momento è proprio la digitalizzazione del Commercio online.

## Alla fine di questa bella intervista lascia un consiglio ai giovani che si affacciano al mondo del lavoro

Consiglio fortemente a tutti i ragazzi, che oggi si trovano di fronte ad una scelta, di fermarsi un attimo a pensare a quello che vorrebbero. Ma al di là di quella che è la propria volontà nel fare una determinata cosa pensare effettivamente poi a quale sarebbe uno sbocco lavorativo reale. Bisogna cercare di convertire il proprio sogno in una figura professionale effettivamente richiesta dal mercato. Il mio consiglio a tutti i giovani che si trovano oggi di fronte ad una scelta è scegliere cosa fare da grandi cercando il più possibile di realizzare il proprio sogno.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [perruttinews.it](http://perruttinews.it)







38

# VITTORIO RUSSO

Imprenditore settore Gastronomico  
**Bottega Russo - Young Pizza**

## Chi è Vittorio Russo?

*Era il 1994 e avevo 6 anni, ero un bambino e me ne stavo in pizzeria a disegnare seduto sui pelati. Mia madre Michela mi sorvegliava mentre serviva i clienti, e poco distante da noi c'era mio padre Raffaele, che fischiava mentre impastava la Pizza. A me hanno sempre detto "sei nato in ospedale", ma non mi sorprenderei se scopriessi che mia mamma mi ha partorito in pizzeria!*

*La mia infanzia è lì, così come la mia adolescenza; ricordo che quando non si andava a Scuola, mentre i miei amici gironzolavano per la città, io me ne andavo in pizzeria ad aiutare i miei genitori.*

## Quando hai deciso di lavorare in pizzeria?

*Fino a 20 anni ho fatto tutto inconsapevolmente, non avevo ancora capito che quel lavoro era semplicemente la mia vita. Poi in me scattò qualcosa, forse capì profondamente i sacrifici dei miei genitori e decisi che volevo migliorare la loro vita insieme alla mia!*

*Mi stavo convincendo del fatto che Davide può sconfiggere Golia, ricordai che era già successo quando ero adolescente, quando a Benevento chiuse un punto della maggiore catena di ristoranti fast food del mondo, e così tutto iniziò a cambiare: nel 2011 convinsi mio padre a ristrutturare ed ampliare il no-*

*stro locale; nel 2012 sposai mia moglie Celeste; nel 2013 aprimmo nuovamente a Benevento dopo un anno e mezzo di lavori; nel 2014 nacque Raffaele, il nostro primo figlio, nel 2016 Vittoria sua sorella e nel 2022, qualche mese fa, la piccola Beatrice.*

## Parlaci dell'evoluzione di Bottega Russo e Young Pizza questi anni

*Gli anni sono passati velocemente, a volte faticavo a star dietro il mio desiderio di cambiamento, ero spaventato ma ogni giorno cercavo delle motivazioni concrete che mi spingessero a non mollare, a proseguire sempre perché in fondo sentivo di avere delle certezze: la qualità dei nostri prodotti, una tradizione forte, e soprattutto il sostegno di mio padre. Obiettivo dopo obiettivo iniziai a realizzare quel desiderio di miglioramento della nostra pizzeria, della nostra pizza e della vita dei miei cari. Dal restyling all'ampliamento dei locali, dall'ottimizzazione della produzione fino a giungere ad un'offerta maggiore di prodotti sempre più legati al territorio, oggi so di aver portato non solo un'innovazione tecnologica, ma un'evoluzione che ha migliorato le vite dei componenti di tutta la nostra famiglia. Si è passati da un punto vendita ad una vera e propria azienda produttiva che nono-*

*stante le molteplici difficoltà degli ultimi anni non ha smesso di evolversi e guardare al futuro.*

## Cosa desideri lasciare ai tuoi figli?

*Da figlio sono diventato padre e quello che voglio trasmettere ai miei figli è proprio lo stesso messaggio che mi ha dato il loro nonno: guardare sempre il bicchiere mezzo pieno e che con costanza e sacrificio tutto si può realizzare.*

## Progetti futuri?

*La convinzione che con costanza e sacrificio tutto è possibile mi spinge a fare ogni giorno di più, migliorare la vita dei miei cari e anche quella degli altri. Per questo motivo, e anche perché ho ancora quella vecchia fissa di Davide contro Golia, presto ci presenteremo nel mercato internazionale della pizza.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)



39







40

# GAETANO SCARIATI

Imprenditore settore Chimico Industriale  
Color Flooring

## Chi è Gaetano Scariati?

Una persona umile, che si è ispirata fin da bambina all'attività familiare di mio padre, che si occupava di vendite di vernici. Questo bambino che giocava col mondo dei colori, l'ha poi resa una passione, e ha ideato e creato il progetto Color Flooring. Da quando siamo nella Comunità Europea, sono subentrate una serie di normative legate all'igiene e alla sicurezza degli ambienti, dunque questi "piani colorati" rappresentano i rivestimenti con resine di varia natura poste su vari supporti che possono essere: calcestruzzo, pavimenti in ceramica preesistenti, vecchi gres e legno; e trovano ampio spazio sia per effetti cromatici che artistici in vari settori. Noi principalmente seguiamo l'industria a 360 gradi: igiene e salubrità degli ambienti non riguardano solo il settore alimentare ma anche farmaceutico, tessile e metalmeccanico. Questi rivestimenti offrono la possibilità di ottenere non solo un'ottima resa estetica, ma anche sicurezza, siccome sono antiscivolo. Credo che vivere in un ambiente piacevole dia stimoli maggiori, dunque ritengo che un imprenditore debba selezionare un personale attinente alla propria attività e motivarlo, non solo economicamente, e spronarlo a credere in un progetto, in un obiettivo e nell'azienda.

## Quanto è importante aggiornarsi?

Le materie che noi produciamo ed applichiamo riguardano la chimica, e quest'ultima è in evoluzione continua, in 20 anni ha fatto passi da gigante sia per le performance tecniche che per la compatibilità con l'ambiente. Noi abbiamo prodotti ad acqua ed altri a bassa emissione di solventi, che devono rispettare le norme ambientali, quindi c'è bisogno di studiare continuamente, confrontarsi, conoscere ad ampio raggio il settore. Spesso è necessario anche rischiare, sperimentare i propri prodotti, cosicché ti diano quel sale che ti gratifica quando credi in un obiettivo. L'evoluzione è veloce e la conoscenza di chimica, della tecnologia dei sistemi, delle applicazioni

sono fondamentali per realizzare progetti che abbiano qualcosa in più rispetto ai competitor.

## Da piccolo che volevi fare?

Volevo fare impresa. Ho tentato in più settori fino a quando ho trovato quello che più mi affascinava. In futuro magari potrò provare in un altro settore, ma sempre legato ad un profilo organizzativo che resta uguale nei vari settori; perché amministrazione, logistica e commerciale sono tutti i rami uguali per tutti i settori, cambia il segmento ma non l'organizzazione.

Per ora i settori che più mi affasciano sono quelli che vanno dal navale a quello aerospaziale, così come quello residenziale, che comprende alberghi e ristoranti, fino alle opere d'arte. Abbiamo fatto rivestimenti in resina in diversi luoghi storici importanti come il museo di Matera, gli scavi archeologici di Pompei e la Domus Aurea di Roma, quindi stiamo perseguendo anche questo settore. Infatti la naturalità di alcune tipologie di resina consentono al prodotto di rendere al meglio nel settore archeologico che, in questo momento, ci rende molto orgogliosi.

## Quali riferimenti hai avuto e a chi ti sei ispirato?

Imprenditori di successo in Italia ce ne sono tantissimi; anche al Sud, anzi io penso che al Sud chi fa impresa la fa due volte. Tanti gli imprenditori che con un'idea geniale hanno scavalcato intere generazioni di imprenditori per arrivare a livelli altissimi. Mi affascina avere un'idea vincente e poi svilupparla per qualunque settore possa. Da bambino il mio sogno era quello di avere un'idea diversa dagli altri, cercavo sempre di percorrere una strada più tortuosa però che fosse differente perché pensavo che lì, attraversandola pochi, avrei trovato qualcosa di differente.

## Se incontrassi un piccolo Gaetano cosa gli diresti?

Non mollare mai, persegui il tuo obiettivo e lasciati emozionare. Non mollare, perché realizzerai i tuoi sogni, quelli in cui credi più

fermamente.

## Siamo abituati a vedere aziende del Nord che aprono le loro sedi nel Sud Italia, tu invece hai portato la tua competenza, la tua conoscenza, la tua organizzazione di lavoro al Nord. Quanto è stato facile o difficile aprire regioni diverse dalla nostra?

L'Italia è bella per tutto lo stivale da sud dalle isole al Nord, con tante caratteristiche differenti. Noi forse abbiamo un po' più fantasia rispetto a chi, al Nord, ha più attenzione. Ambedue le caratteristiche io ho voluto che appartenessero a Color Flooring. Oggi abbiamo tre sedi: Salerno, Torino e Bergamo e quindi abbracciamo tutto lo stivale in maniera ampia per dare anche un servizio rapido ai nostri clienti, tra cui abbiamo brand di altissima fascia che hanno più sedi in Italia, e quindi riusciamo a dare un servizio ottimo sia in termini di costi che di una qualità. Questo ci ha premiato e ci sta premiando. L'obiettivo adesso è espanderci in nazioni come la Germania e la Svizzera e, probabilmente, in Inghilterra. Speriamo di portare all'estero il Made in Italy con gran successo.

## Quanto è difficile fare impresa al Sud e che tipo di provvedimenti chiederesti al governo?

Una pressione fiscale più bassa perché attualmente ci penalizza molto come attività. In Italia è difficile tenere un regime corretto e noi siamo per un regime corretto. Già se pensiamo alla logistica di tante materie prime che vengono prodotte al nord o in Europa quindi solo il costo di trasporto, le difficoltà logistiche e le assistenze sulle attrezzature sulle catene di montaggio sono difficoltà oggettive per fare impresa al Sud. Di contro, guardare un cielo azzurro, un bel mare, dà una spinta superiore a voler affrontare una giornata lavorativa. Abbiamo un eccellente clima che è importante e permette di fare più socializzazione e forse abbiamo più fantasia, perché ogni giorno dobbiamo reinventarci. Sono con-



41

tento di svolgere la nostra attività sul nostro territorio e di averla portata su altri territori e non cambierei nulla di quello che attualmente ho fatto.

## Indipendentemente dal patrimonio cosa vorresti lasciare ai tuoi figli?

Correttezza, tenere sempre la testa alta, non abbassare mai lo sguardo ed essere convinti di quello che si fa. Credo sia importante inoltre: rispettare le persone e l'ambiente ed essere sinceri, quindi una serie di valori grazie ai quali ottenere degli obiettivi. Il patrimonio per me non è importante: aiuta sicuramente a vivere bene, ma è positivo solo se hai raggiunto quel potere economico senza mai perdere di vista il percorso che hai fatto e i valori che hai espresso. Bisogna sempre guardare con ammirazione agli altri, mai con invidia. Una cosa che voglio trasmettere ai miei quattro figli: una cosa importante bisogna saperla chiedere con educazione, un sorriso, un tono e un profilo sempre basso; questo farà ottenere quello che si cerca. Vorrei trasmettergli i valori della famiglia e dell'unione, credo infatti che se loro quattro avranno rispetto di loro stessi, allora avranno forza, in caso contrario sarà una debolezza.

## Se dovessi dire grazie a qualcuno a chi lo diresti?

Ringrazio mio padre e mia madre che mi hanno reso quello che oggi sono, e mi hanno trasmesso quei valori che ho appena espresso: lealtà, caparbietà e onestà.

## Un messaggio ai ragazzi e alle ragazze che frequentano l'università?

Mangiatevi tutti i libri che potete, sorridete alla vita, siate sempre fieri di voi stessi e perseguitate il vostro sogno. Più è impossibile, più il vostro sogno farà la differenza, quindi credeteci con tutte le vostre forze.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







42

# MARCO TESCIONE

Imprenditore

*Jean Louis David - Imprinting*

## Da bambino che volevi fare?

*Ho sempre voluto fare il parrucchiere, anche se mi sono trovato a combattere mio padre e tre zii tutti parrucchieri ma che non volevano facessi questo mestiere.*

## Quali erano le motivazioni dietro la tua scelta di intraprendere questo lavoro?

*Volevo dimostrare che si poteva fare questo lavoro in modo diverso, anche investendo. Io ho puntato molto sulla formazione del mio personale, mentre in passato il parrucchiere titolare faceva determinate mansioni l'impiegato era sempre considerato un garzone. Io, invece, ho sempre pensato che fosse importante la formazione dei dipendenti ed oggi i miei soci sono tutti ex dipendenti che sono partiti dalla posizione di shampista ma oggi mi affiancano nel mio business.*

## Perché hai scelto il marchio Jean Louis David?

*Perché rispecchia molto quelli che sono i miei valori e per il rispetto nei confronti di chi si appropria a questo tipo di lavoro. Un ragazzo che si avvicina ai nostri negozi sa che sarà sempre aiutato nel progresso sia professionale che personale. Nell'evoluzione di questi ragazzi io vedo la mia stessa crescita e spesso mi danno più di quanto io dia loro.*

## Quali sono le difficoltà più grandi che hai superato?

*Quando ho iniziato avevo un*

*negozio e poi successivamente tre ed è stato piuttosto faticoso muoversi da uno all'altro. Ma oggi che vedo quello che sono riuscito a costruire sono fiero di tutti gli sforzi fatti.*

## Ti sei affidato a Jean Louis David perché lo vedi come modello imprenditoriale da seguire? cosa avete in comune?

*Più che a Jean Louis David mi sono ispirato al distributore italiano Roberto Corani che ho conosciuto diciotto anni fa ed è una persona che si è costruita da sola, come tanti imprenditori. Corani ha creduto tanto in questo marchio che distribuisce da oltre 40 anni e mattone su mattone è riuscito a costruire una S.p.a. consolidata e prosperosa.*

## Se oggi avessi la possibilità di incontrare un piccolo Marco Tescione che muove i primi passi nel mondo del lavoro che cosa gli consiglieresti?

*Innanzitutto gli direi di studiare tanto. Non solo quello che riguarda il mondo del parrucchiere ma soprattutto come essere imprenditore, il marketing, la gestione del personale, la leadership e la comunicazione che sono le cose che purtroppo nella prima parte della mia carriera ho trascurato perché non sapevo esistessero. Penso spesso che se avessi studiato queste materie agli inizi avrei raggiunto i miei risultati molto prima.*

## Cosa vuoi diventare da grande?

*Sogno sempre in grande, ho creato un mio marchio "Imprinting" di cui abbiamo aperto già il primo point a Frattamaggiore con il mio socio Francesco Barra che ha iniziato con me da ragazzino, è cresciuto con me ed oggi è mio socio.*

## Cosa cosa vuoi lasciare ai tuoi figli?

*Il patrimonio più grande che posso lasciar loro è la caparbietà, la testardaggine, la fame di successo. Quello che sono riuscito a realizzare l'ho fatto solo con la testa dura che non mi ha mai fatto fermare ma sempre combattere tutte le battaglie.*

## Se dovessi raccontare l'anima della tua azienda in una parola?

*Lealtà, perché a me piace costruire sulla lealtà tutti i rapporti quelli lavorativi, quelli coi clienti, quelli con i fornitori e quelli con i miei soci.*

## Cosa suggeriresti a un giovane che vuole diventare come te?

*Innanzitutto studiare. Poi consiglieri di godere del momento. Uno dei miei errori più grandi è stato quello di correre sempre e quindi quando arrivava il momento magico non sono riuscito a godermi il successo raggiunto perché già pensavo al traguardo successivo.*

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [perrtuttinews.it](http://perrtuttinews.it)



43







44

# GIUSEPPE VERDE

Imprenditore settore Stampa  
Omnia Services

## Da giovane cosa volevi diventare?

Quando ero giovane tutti i ragazzi si aspettavano che qualcuno gli trovasse un posto di lavoro e a me questa cosa non stava bene. Studiavo Scienze Biologiche quando ho conosciuto il mondo della pubblicità e mi ha appassionato, così ricominciando da zero ho deciso di intraprendere questa via. Ad un giovane suggerirei di rimboccarsi le maniche e capire che lavoro vuole fare e fare di tutto per poterlo fare.

## In cosa hai trovato lo stimolo per lavorare nella pubblicità?

Mi fu fatta la proposta da un amico che era grafico pubblicitario ed era scontento dell'azienda in cui lavorava e voleva intraprendere un'esperienza in proprio. Lui si occupava di tutta la parte grafica ed io del rapporto con i clienti e con i fornitori e della della distribuzione. Dopo la separazione con il mio socio, poiché questo mondo mi piaceva ha cominciato a studiare da autodidatta come funzionava. E poiché mi affascinava la comunicazione e la grafica ho intrapreso questo lavoro da solo.

## Quanto hai investito per iniziare la tua attività?

Non avevo un budget iniziale, poco alla volta ho costruito l'azienda come è adesso comprando un pezzo alla volta, reinvestendo quando possibile i guadagni.

## Quante ore dedichi la tua attività?

Le ore sono tante. Quando in-

traprendi l'attività imprenditoriale devi capire che non puoi avere orari non c'è sabato e non c'è domenica. Se un cliente ha bisogno di un lavoro da portare a termine entro una specifica data bisogna farlo.

## Quali sono le difficoltà che hai superato per poter essere oggi un imprenditore?

Le difficoltà sono tante: trovare i mezzi, trovare il capitale per pagare i fornitori, correre dietro ai clienti che ancora oggi tardano i pagamenti o addirittura non ti pagano, riuscire a trovare sul mercato sempre prezzi concorrenziali senza dover diminuire la qualità del prodotto. La cosa essenziale è avere un prodotto di qualità. Possiamo cercare di abbattere i costi ma mai a discapito della qualità.

## Quanto è cambiato il lavoro negli anni?

Ho iniziato nel 2004 e da allora il campo della pubblicità è cambiato tantissimo, si è evoluto moltissimo. È necessario sempre cercare di stare dietro alle nuove tecnologie ad aggiornarsi: nuove forme di stampa, nuovi software e tutte le novità che escono di volta in volta.

## Come è cambiata la richiesta dei clienti nei confronti della pubblicità?

Cerchiamo sempre di trovare un mezzo di comunicazione tale da far risparmiare soldi ed ottenere buoni risultati. Se oggi non c'è una buona comunicazione il budget che si stabilisce

di spendere viene sprecato, per cui invito sempre a chiedere consigli ad esperti del settore che consiglino il cliente per ottenere i migliori risultati.

## C'è un equilibrio tra pubblicità online e offline per il piccolo esercente?

Il piccolo esercente è portato a credere che fare la pubblicità online risolva il suo problema ma l'online ormai è un mercato saturo. Dieci anni fa poteva essere sufficiente spendere un minimo sui social per ottenere dei buoni risultati ma oggi, come dicevo, il mercato è saturo. Al piccolo esercente consiglio sempre una campagna pubblicitaria verso il vecchio stile con volantini o manifesti perché sono più diretti al pubblico della sua zona.

## A chi vuole intraprendere la tua attività di comunicazione o di stampa quali consigli ti senti di dare?

La cosa essenziale è fare tanta esperienza. Prima di pensare di poter aprire la propria attività fare esperienza in tipografie, studi grafici, agenzie di comunicazione a seconda del settore che si sceglie. Solo quando ci si sente effettivamente pronti cominciare la propria attività senza necessariamente impegnare un proprio capitale ma magari utilizzando le opportunità fornite da prestiti a fondo perduto o dai fondi agevolati.

Francesco Russo

\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)



45







# FAMIGLIA ZINCONE

Imprenditori settore Macchine e Arredi d'ufficio  
*Zincone Office*

46

## Chi è Massimiliano Zincone?

*Un ragazzo di periferia vissuto a Scampia che ha voluto intraprendere un'attività nel settore delle fotocopiatrici. Prima di arrivare ad essere quello che sono ho fatto la classica gavetta il mio percorso è stato da fattorino (consegnavo i toner ai clienti) a tecnico, da capotecnico a direttore tecnico, quidi commerciale e infine ho creato l'azienda.*

## Cosa significa provenire da Scampia, dalla periferia?

*Ti aiuta a capire le persone ed i loro sacrifici, cosa significa lavorare e guadagnarsi lo stipendio e affrontare la vita. Vengo da un quartiere dove esiste la povera gente, un quartiere che non mi ha mai creato problemi e che mi ha dato tanto: mi ha dato la visione della vita, la possibilità di capire le persone e questo, nel mio lavoro, mi ha aiutato a capire e comprendere le esigenze del cliente, dal professionista col grande studio al piccolo professionista che apre la piccola attività.*

## Qual è stata la spinta che ti ha portato ad affrontare i vari step della tua carriera?

*La mia trafila l'ho fatta affiancata da mio fratello che faceva il mio stesso lavoro. Ho iniziato a lavorare con lui e mi ha insegnato tante cose, poi col tempo è cambiato il rapporto che avevo con lui e qualche anno fa ho lasciato la sua azienda e intrapreso l'attività da solo. Essere andato via dall'azienda, cosa che non volevo, mi ha dato una rabbia tale da farmi aumentare i fatturati in maniera esponenziale. La mattina mi svegliavo che non volevo fare un contratto ma tre, cinque e quindi la rabbia è stata la scintilla che mi ha fatto quadruplicare il fatturato. Dico sempre i miei figli che bisogna scendere da casa con la fame se si vuole arrivare a fare dei risultati.*

## Qual è stato il problema più importante che hai superato nella

## tua vita professionale?

*La problematica più grossa che almeno all'inizio ha anche influito sul lavoro è stata la mia separazione dalla ex moglie che mi ha portato a dover lavorare molto di più perché ho dovuto mantenere due famiglie e volevo che i miei figli avessero quello che avevano precedentemente alla separazione. La seconda difficoltà è stata quando ha iniziato l'attività da solo, è stato traumatico e ringrazio i miei figli e la mia ex moglie, che comunque mi è stata vicina in questa situazione, oltre alla mia compagna attuale ed i miei genitori. Quando ho lasciato la vecchia azienda, in cui ero socio con mio fratello che si occupava di tutta la parte amministrativa, ed ho aperto la mia attività ho dovuto imparare in fretta tutto ciò che non conoscevo circa la parte amministrativa e burocratica. Dico sempre alle persone che iniziano che non devono scoraggiarsi mai e chi la dura la vince.*

## Carmine che papà hai?

*Ho un grande padre. Non sempre glielo dico ma perché voglio che sia da stimolo per lui. Mi ha aiutato molto nella mia vita e mi ha aiutato a capire cosa volessi fare nella vita.*

## Che volevi fare da grande?

*Come tanti ragazzi appena finita la scuola non avevo idea di cosa fare, ho iniziato subito a lavorare con papà ma ho imparato soltanto col tempo cosa volessi fare. Inizialmente ho fatto il sito da autodidatta poi ho cercato di gestire le campagne online e ho fatto il tecnico un po' di tutto ma niente mi dava la scossa decisiva. La svolta c'è stata quando abbiamo fatto una grossa fornitura che non ci è stata pagata quindi l'azienda è andata in difficoltà quindi mi sono imposto di cercare in tutti i modi possibili di aiutare mio padre a risolvere la situazione. Questo episodio ha fatto sì che io e mio padre ci avvicinassimo*

*di più e ci compattassimo e da quel momento mi sento integrato nell'azienda. Io, mio padre e mia sorella Nicoletta siamo un'unica forza.*

## Massimiliano cosa vuoi fare da grande?

*Non ho grandi aspirazioni però vorrei continuare a fare il mio lavoro e commerciale in maniera più graduale. Oggi sto ancora seminando per cercare di dare dei frutti a lungo termine ai miei figli.*

## Carmine avere un padre che ha un trascorso così importante per te è uno stimolo o una continua comparazione?

*Non sento la pressione che c'è quando un figlio entra in un'azienda in cui ha lavorato il padre per tanti anni anzi, mi sento onorato di avere un padre così, con così tanta esperienza così che io possa imparare sempre di più.*

## Massimiliano chi sono i riferimenti imprenditoriali?

*Non ho un vero riferimento di imprenditore. L'imprenditore che preferisco è quello che parte da zero, a cui nessuno ha regalato niente e che ha creato un impero. Io mi rivedo nel personaggio di Will Smith nel film "Alla ricerca della felicità", una persona che non ha nulla e cerca in tutti i modi, con tutte le peripezie e tutte le problematiche ad arrivare a quel suo intento. Fondamentale è la forza di volontà: se vuoi una cosa, se ritieni di avere delle capacità, riuscirai ad ottenere quel che ti sei prefisso.*

## Carmine il tuo riferimento imprenditoriale?

*Steve Jobs è una persona che metteva il cuore in tutto quello che faceva: lui è un imprenditore di cui voglio sempre tener conto, è colui che mi ha fatto appassionare al lavoro.*

## Carmine quale sarà il futuro della Zincone Office?



47

*Un nostro obiettivo è creare tanti punti vendita per tutta la Campania. Vogliamo far capire alle persone che siamo qui non solo per soldi ma perché questo lavoro ci appassiona.*

## Massimiliano se fossi davanti a uno specchio che cosa ti diresti?

*Continua così per come sei. Faccio questo lavoro per passione e tenderò sempre la mia mano agli imprenditori, ai giovani imprenditori. Dovrò solo costruire a fin di bene e anche ovviamente avere un riscontro economico, però lo faccio con passione.*

## Massimiliano che augurio daresti ai prossimi imprenditori?

*Non siate pessimisti, affrontate la vita perché soprattutto quella imprenditoriale è una vita difficile. Siamo in un paese difficile dove le tasse ci mangiano, bisogna superare le difficoltà. Una cosa che dico anche ai ragazzi: studiate sempre, raccogliete sempre informazioni da tutte le parti perché solo attingendo informazioni, studiando si riescono a sapere tante cose importanti.*

## Carmine e tu che tipo di consiglio daresti ai giovani come te?

*Si deve credere sempre in sé stessi anche se ci sono degli ostacoli, avere tenacia non farsi abbattere. Se c'è una piccola possibilità bisogna prenderla sempre per avere rimpianti, qualsiasi occasione si prende si accumula esperienza. L'esperienza è la cosa più importante.*

Francesco Russo

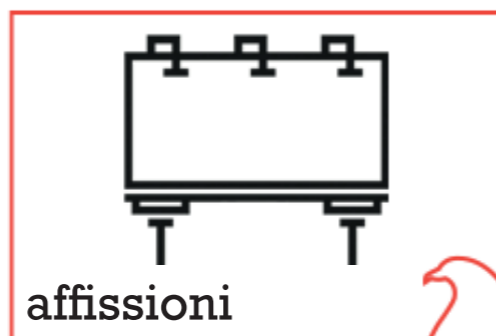
\*intervista completa disponibile su [pertuttinews.it](http://pertuttinews.it)







# Gruppo Marino



per info e richieste ☎️📞 3396357718

🌐 [gruppomarinoitalia.com](http://gruppomarinoitalia.com) ✉️ [info@gruppomarinoitalia.com](mailto:info@gruppomarinoitalia.com)