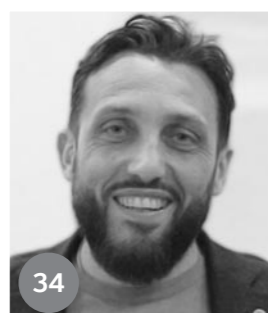
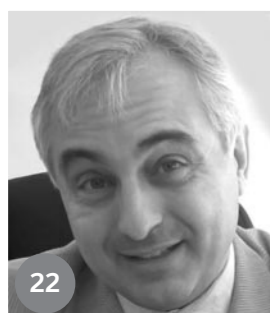
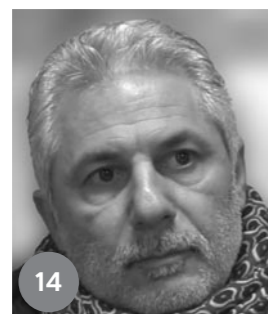
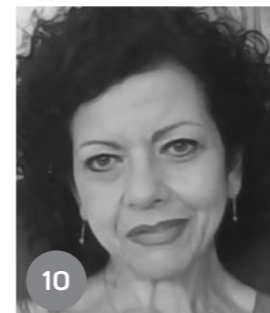
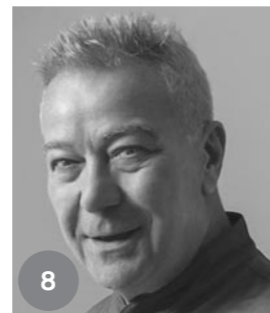
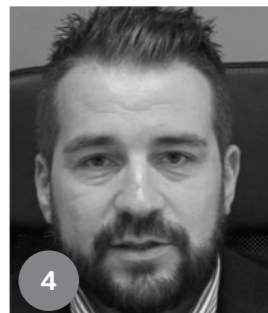




Italian Best Company 2022

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





ANNARITA ARCONE

Broker Immobiliare
REMAX Eccellenze

2

Annarita tu sei una donna realizzata, broker immobiliare in REMAX Eccellenze. Ma da bambina quale era il tuo sogno?

Volevo diventare suora, forse perché avevo una zia, alla quale sono molto legata, che era in convento. Sono sempre stata molto vicino alla Chiesa ed anche oggi faccio tante attività di volontariato. M'immaginavo così. Poi ovviamente le cose sono cambiate. Mi sono fidanzata come tante ragazze da giovane a 15 anni e c'è stata la lotta con i genitori che non volevano, sono stata fidanzata per 10 anni e poi sono successe tante altre cose. Per quanto riguarda gli studi ho iniziato con il diploma di magistrale. Il mio percorso doveva essere quello dell'insegnamento perché per la famiglia era la cosa migliore. Come donna avrei dovuto avere il posto fisso, crescere i figli ed essere una buona moglie. Ma mi sono ribellata in qualche modo perché le cose mi sono state un po' imposte. Mi sono diplomata all'ISEF e contemporaneamente ho fatto l'anno integrativo alle magistrali. Non ero ancora contenta perché non volevo insegnare e mio fratello mi chiese di aiutarlo nella sua attività. Era un giovane ragioniere che aveva deciso di aprire uno studio suo e mi chiese di dargli una mano prima del diploma e le cose sono andate bene. Ma non mi sentivo completa per quel lavoro e così la mattina lavoravo e poi andavo a fare il corso serale e mi sono diplomata anche come ragioniera.

Quindi hai avuto un'esperienza formativa enorme.

Sì ho fatto tante cose.

Il tuo primo lavoro?

La Dog-sitter. Ho fatto tanti lavori perché mi piace lavorare. Oggi faccio quello che mi piace, avere il rapporto con le persone e soprattutto avere il rapporto con i consulenti per aiutarli a migliorare la qualità della loro vita ed aiutarli in questo settore e mi piace che loro imparino questa attività in questa azienda. Ci sono tante aziende immobiliari, ma Remax è quella che ti dà la giusta preparazione, l'etica, la professionalità.

In Remax avete una vera e propria "Carta dei Valori"

Quando firmiamo il contratto con Remax c'è un allegato, con codice di etica professionale. Sono 39 articoli che disciplinano l'etica professionale con i colleghi per la collaborazione e con i clienti, sia acquirente che venditore. Essere chiari ed essere leali, questo mi piace trasmettere ai colleghi per farli crescere, per far sì che questa poi diventi la loro attività per la vita. Molti entrano, ma poi non sanno, non vengono seguiti bene, invece, se tu glielo spieghi capiscono che può essere un'attività di quelle che ti dà soddisfazione economica e professionale.

In qualche modo hai preso il meglio dell'attività dell'insegnamento e lo hai riportato nel tuo lavoro.

Dopo tanto tempo sì, anche perché io sono da 10 anni in Remax e ho iniziato come consulente immobiliare. Ho fatto la famosa gavetta. Sono stata Team Leader, Consulente Immobiliare, Team Leader premiata, sono stata nei Top 50, Cento per cento Club, insomma ho avuto un bel po' di soddisfazioni.

Cosa ricordi dei tuoi inizi?

Sicuramente i sacrifici. Nessun risultato si ottiene facilmente. Ho dimenticato tra l'altro, di dirti un'altra cosa. Dopo l'esperienza con mio fratello come Consulente di Commercialista, sono entrata nel mondo finanziario e lì ci sono stata 10 anni. Ho iniziato come Consulente Mutui e poi sono diventato il responsabile di un ufficio mio.

Voi sostenete questo progetto in collaborazione con la Federico II, perché uno studente dovrebbe interessarsi al mondo immobiliare e, in particolare, proprio a Remax Eccellenze?

Proprio per quello che ti dicevo prima. Il mondo immobiliare non è soltanto la vendita della casa. Perché noi non vendiamo le case, noi abbiamo rapporti con le persone, con le famiglie, con la vita delle persone. E quindi non è il vendere la casa, ma dietro questo gira l'aspetto psicologico di chi è di fronte, perché lo si deve aiutare,

in un momento di fortissimo stress, a realizzare un sogno. Perché devi imparare a poter promuovere un prodotto, devi imparare a collaborare e quindi avere a che fare con qualcuno che fa il tuo stesso lavoro e a poter gestire il rapporto con il suo cliente e con il tuo cliente. Ci sono talmente tante di quelle cose che devi imparare, che sono affascinanti e che ti danno una formazione.

Cosa farai da grande?

Cosa farò da grande? Il Broker. Per chi non lo sapesse, il Broker ha il compito di creare e gestire un'azienda che possa dare ai consulenti l'opportunità di poter lavorare serenamente con l'affiancamento e con tutto quello che gira intorno alla vendita di un immobile.

Quindi è come se tu fossi un'allenatrice di una squadra che deve tutta quanta insieme vincere il campionato? Mi piace questa cosa. Sì. Sì.

A chi diresti grazie?

Prima di tutto, a mio fratello che purtroppo non c'è più. Perché? Perché fin da ragazza mi ha dato questo sprint dicendo "ce la fai, vai che ce la fai". Dico sempre che la pacca sulla spalla è una cosa che aiuta. Non il "va bene però" ma il "ce la puoi fare" è una cosa che ti fa crescere bene. E poi a Giovanni Pascarella.

Quanto ha influito il fatto che tu sia donna all'interno del mondo lavorativo?

Beh, noi donne abbiamo una marcia in più, non voglio essere femminista, non lo sono mai stata, ma abbiamo una marcia in più perché siamo più accoglienti. Abbiamo la possibilità di poter gestire più cose contemporaneamente senza nulla togliere ai maschietti, di cui si dice che possono pensare ad una cosa sola.

Hai accennato al tuo volontariato, ce ne parli?

Sono un pagliaccio, faccio anche spettacoli di animazione per i bambini a fianco di amiche che lo fanno per lavoro soprattutto per ragazzi di-



3

sabili. Inoltre accompagno i bambini a Lourdes con il treno bianco.

Se tu dovessi fare un augurio ai tuoi collaboratori quale sarebbe?

Quello di salire sul palco della Convention, che è una delle più grandi emozioni, è il dire "dopo tutto un anno ce l'ho fatta" e dividerla con con tutto il mondo Remax e incontrare il presidente

Chiudiamo questa intervista con un messaggio i ragazzi della Federico II. Impegno e sacrificio e scegliere il lavoro che ti fa stare bene.

Se dovessi donare ai lettori del Roma, il segreto del tuo successo, quale sarebbe?

Credo che l'essere sempre leali sia vincente per poter guardare le persone negli occhi e camminare a testa alta. Gli errori si fanno e si faranno sempre nella vita, accettarli e magari imparare anche a chiedere scusa.

Grazie Annarita per le emozioni di questa bella intervista.

Grazie a voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perrtuttinews.it





RICCARDO CACCIA

Imprenditore
Italyft

4

Chi è Riccardo Caccia?

Un ragazzo della parte flegrea di Napoli, fiero di essere bagnolese e figlio di operai: mio padre aveva un distributore di benzina poi ha fatto l'operaio per diversi anni e mia mamma ad oggi è ancora un'operaia nel settore delle pulizie. Io mi sono trovato a rincorrere quello che è il sogno di una vita ovvero fare l'imprenditore, creare lavoro, creare idee.

Cosa volevi fare quando da piccolo?

Coltivavo il sogno di fare il cardiologo. Anche durante gli altri lavori che ho fatto, e ne ho fatti tantissimi, ho sempre coltivato il sogno di avere qualcosa di mio, che non rimanesse fermo lì statico ma che fosse utile alla società e facesse crescere il nostro territorio. Un territorio spesso bistrattato, dove i ragazzi vengono visti sempre come buoni a nulla. Invece qui c'è la possibilità, con le idee, di costruire ottime realtà che diano lavoro, creino fatturato e PIL per lo Stato.

C'è una differenza sostanziale tra essere lavoratore dipendente e un imprenditore. Quali sono per te le maggiori differenze anche in termini naturalmente di prestazioni lavorative, di ansie, di gioie, di dolori? Io, che ho vissuto entrambi i percorsi sia quello da dipendente che quello da imprenditore, noto delle sostanziali differenze. Chi sceglie di fare l'imprenditore deve essere consapevole del fatto che dietro si porta una serie di responsabilità: nei suoi confronti, nei confronti della sua famiglia, ma soprattutto nei confronti delle persone che lavorano per lui, dei fornitori, delle tasse, dello Stato, dell'ambiente, degli stakeholders che girano attorno all'azienda. Quindi ha molte più responsabilità. Queste responsabilità o ti ammazzano oppure ti fortificano, a me danno adrenalina e mi fortificano. Queste responsabilità bisogna saperle accettare e guardarle sempre con rispetto e affrontarle in modo giusto, senza fare mai il passo più grande della gamba, senza stravolgere quelli che sono i piani aziendali, ma accettarli e farli passo passo in modo tale che né chi lavora per te né tutto quello che è il mondo attorno all'impresa possa rischiare qualcosa. Tu devi cercare di rischiare in maniera moderata e garantire la stabilità alle persone che girano attorno all'impresa. Questa è la differenza tra l'imprenditore e il

dipendente. Il dipendente, ovviamente, ha delle responsabilità, che sono circoscritte all'interno di un'azienda, ed ha degli obiettivi. Le ansie le può anche lasciare chiudendo la porta dell'ufficio e andandosene a casa. L'imprenditore le ansie se le porta la notte, il giorno, la domenica, il sabato e il resto della giornata. Però io le prendo di buon grado e le so affrontare.

Qual è oggi la fotografia della tua azienda?

Oggi, chi guarda Italyft vede un'azienda giovane, dinamica, diversa da tutte le altre che ci sono state fino ad oggi nel settore. Abbiamo una concezione totalmente diversa di fare impresa, più innovativa. Noi siamo proprietari dei progetti e dei certificati, e ci siamo legati a diverse aziende sul territorio nazionale cui abbiamo affidato il compito di garantirci qualità, certezza dei tempi di consegna e risposte, assistenza. Facendo così, non ci siamo vincolati al vecchio concetto di azienda statica in un solo luogo, abbiamo dato la possibilità a più imprese sul territorio nazionale, di lavorare per noi sia di allargare le vedute, sia i numeri in termini di fatturato avendo molto più margine per aumentare i loro volumi di ordini. Perché noi non produciamo su un'unica azienda, produciamo su tante aziende, quindi è come se avessimo non una sola produzione, ma tante produzioni in giro per l'Italia.

Nel tuo lavoro precisione, ingegneria, estetica sono le componenti per avere un prodotto di eccellenza?

Sono i concetti base della Italyft. Innanzitutto la precisione, che parte dalle fasi preliminari di qualsiasi tipo di progetto. Il cliente, quando si interfaccia con il nostro team di vendite o la nostra assistenza, trova persone che lo seguono passo passo in maniera tempestiva e precisa. Siamo attenti al dettaglio, sia termini di qualità estetiche, della cabina, delle finiture, ma anche dal punto di vista tecnico, perché oggi il prodotto ascensore è un prodotto altamente tecnologico.

Che consiglio daresti ai giovani che vogliono aprire una startup?

Ai giovani dico, innanzitutto, di non fermarsi davanti ai no, le obiezioni fanno crescere e danno l'opportunità di aggiustare il tiro. Spesso il cliente o comunque il mercato non è facilmente permeabile. Però biso-

gna accettare quella che viene chiamata nel mondo del marketing, la curva d'apprendimento. C'è un tempo per tutto. Ci sono sacrifici da fare, e vanno fatti perché ci sono ottime opportunità per tutti, soprattutto nel nostro territorio. Cito una battuta che gira tra gli studenti di Oxford che ho fatto mia "chi non rischia lavora per chi rischia". Se non rischiate voi che siete giovani lavorerete per qualcuno che sta rischiando ogni giorno. Il mio consiglio è: rischiate, metteteci la faccia e credeteci.

Come imprenditore a chi ti sei ispirato?

Ho sempre creduto nelle mie potenzialità e questo è fondamentale per fare l'imprenditore. Poi ho incontrato durante il mio percorso diverse persone che mi hanno aiutato ed ispirato, dall'amico all'imprenditore con cui ho collaborato. Mi sono anche documentato ho cercato di guardare a chi ce l'aveva fatta, mi piace tantissimo ad esempio il concetto di fare impresa di Brunello Cucinelli, mi piace Renzo Rosso della Diesel mi ispirano tantissimo le loro storie. Tutti quelli che ce l'hanno fatta ci sono riusciti con le idee. Le idee sono la prima base per un buon imprenditore, non i soldi, non gli investimenti, non le risorse economiche, non lo Stato, non la burocrazia. Sono le idee la chiave del successo. Senza idee non si va da nessuna parte.

Da imprenditore, qual è stata la difficoltà più grande che hai superato?

Il fatto di non essere figlio di, nipote di, fratello di, cugino di, né imprenditore né conosciuto e avere tra l'altro sulla Carta d'Identità scritto nato a Napoli, soprattutto in territori fuori dalla Campania, è stato è stata una grande difficoltà per approcciare, però di contro è stata la principale motivazione, tant'è che oggi in Campania il nostro fatturato è quello tra i più bassi. Abbiamo allargato tantissimo il nostro raggio d'azione e abbiamo dato dimostrazione che non conta la provenienza o chi eri prima, conta semplicemente il fatto di volercela fare, di credere nel proprio progetto, di credere nelle proprie idee, nonostante tutto, nonostante i no, nonostante le obiezioni.

Sei ambasciatore del Made in Italy.

Il concetto di Made in Italy è ormai abusato. All'estero viene apprezz-



5

zato il fatto che noi italiani siamo molto attenti al dettaglio. Farei del "Made in Italy" un vero e proprio brand. Se produci in Italia e fai lavorare maestranze italiane, allora puoi accedere al brand, facciamo in modo da tracciare veramente le aziende che producono in Italia.

Se fossi Presidente del Consiglio quale sarebbe il tuo primo provvedimento?

Dare la possibilità di "sburocratizzare" questo paese. Per aprire un'attività è sempre più complicato e per assumere un dipendente ci sono costi inenarrabili. Diritto una parte delle risorse economiche per chi non lavora, ad esempio il reddito di cittadinanza, alle imprese che vogliono assumere. Darei alle PMI, la possibilità di accedere al credito in maniera molto più semplice perché le imprese sono veramente il fulcro di questo paese. Le imprese danno lavoro, creano ricchezza, aumentano il PIL del nostro paese. Dovrebbe essere lo stato a spingere sempre più i giovani a voler intraprendere il percorso imprenditoriale. La prima attività sarebbe quella incentivare le piccole medie imprese a crescere, poi dare a dare l'opportunità anche alle start-up di nascere sempre più fioriti e ricche.

Riccardo, vorrei che rivolgessi un augurio, un messaggio ai ragazzi,

Ragazzi, vi auguro il meglio. Studiate, studiate tanto, ma fate in modo che lo studio sia soltanto una parte della vostra vita. Questa è una parte del vostro percorso. Finito questo percorso, studiate la vita vera. State a contatto con le persone e inseguite quelli che sono realmente i vostri sogni. Non vi focalizzate semplicemente sul libro, i libri sono importanti ma concedetevi l'opportunità di sognare. Sognate. Credete nei vostri sogni e non vi fermate di fronte ai no.

Grazie Riccardo.

Sono io che ringrazio voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perттuttinews.it





FRANCESCO CITARELLA

Imprenditore
Codyfarm

6

Chi è Francesco?

Sono nato a Pompei e fin da bambino sognavo di lavorare nell'ambito delle tecnologie e delle scienze, di inventare cose nuove. Sono sempre stato un visionario.

Cosa ti ha trasmesso tuo padre?

La passione per il lavoro, l'onestà sicuramente, la calma: senza la fretta di dover fare i soldi a tutti i costi.

Hai delle icone di riferimento nel tuo lavoro?

Ammiro sicuramente Steve Jobs che ha avuto il vantaggio di essere americano, nella Silicon Valley hanno avuto la possibilità di acquisire finanziamenti anche per idee strampalate come erano le sue all'inizio. Olivetti è un bel modello. È il modello italiano, un'icona unica per il welfare che ha fatto in azienda. Tutta quella parte là è un modello di business che io cerco di imitare anche se ho pochi dipendenti.

Perché hai scelto di fare il programmatore?

Mi piaceva l'innovazione, volevo sempre cose nuove. I computer erano una cosa strana che nessuno conosceva. All'epoca la domanda era: "Cosa fa?" "Fa qualcosa con i computer" e programmatore non era una parola che era conosciuta.

Il programmatore cosa fa?

In poche parole, il programmatore è come un architetto: prende le idee, affronta il problema del cliente e cerca di risolverlo in modo razionale. Il primo lavoro che fa è razionalizzare la problematica e quindi spaziamo in qualsiasi ambito dopodiché cerca la soluzione a quella problematica, progetta la soluzione e cerca di realizzarla in forma di software. Quindi realizza un software per ottimizzare il lavoro e risolvere i problemi.

Qual è il problema più grosso che hai risolto con la tua programmazione?

In un'azienda di comunicazione c'era il problema di inviare l'email con le fatture 4 milioni e mezzo di utenti in 2 giorni e ancora adesso sta funzionando. Una bella proble-

matica come volumi.

Che tipo di cultura oggi deve avere un imprenditore per essere al passo coi tempi?

Bisogna essere aperti come mentalità. Oggi c'è ancora molta paura nell'investire sulle nuove tecnologie, il Covid ha costretto le famiglie a informatizzarsi ma non ha costretto le aziende a farlo. Le famiglie con i vari software di collegamento con scuola e insegnanti hanno fatto un balzo in avanti di 20 anni ma nelle aziende questo non è ancora accaduto.

Qual è la differenza tra quando eri collaboratore ed oggi che sei imprenditore?

Ho sempre avuto la mentalità imprenditoriale essendo cresciuto nell'attività indipendente di mio padre. Anche quando ero dipendente mi comportavo come se l'azienda fosse la mia e questo è quello che non vedo in tutti. Negli ultimi anni ho visto che per i ragazzi non è più così, nessuno ci crede più. Vogliono il posto fisso anche nella piccola azienda, molti non credono nelle piccole aziende. Questo è il cambiamento che ho visto nei ragazzi.

Che caratteristiche deve avere un giovane che vuole lavorare con te?

Noi cerchiamo persone che hanno la passione nel dover imparare ogni giorno una cosa nuova. Bisogna avere la qualità di mettersi in gioco tutti i giorni e di voler imparare tutti i giorni, volere imparare e metterlo in pratica. Solo questo spinge me, a 50 anni, a fare ancora cose nuove.

Trovi anche il tempo di fare presepi.

Il presepe per me è un hobby, quindi li faccio per rilassarmi. Il nostro lavoro è molto stressante a livello mentale quindi c'è bisogno di una valvola di sfogo, di fare qualcosa di manuale per rilassare il cervello, anche se ti stanchi fisicamente.

Ti sei anche dedicato alla stampa.

Sì, abbiamo acquistato a dicembre questa macchina per la stampa su materiali rigidi grazie agli incentivi

statali e abbiamo fatto un grosso investimento, già con l'idea di fare cose particolari. Sto sperimentando ancora. La stampa dei pannelli è classica ma sto sperimentando su tutti i materiali, anche di riciclo, su mattonella e su legno. Ci stiamo divertendo a lavorare anche su legni particolari, legno stuccato, legno rovinato e quindi effetto pietra.

Cosa vuoi fare da grande?

Ho un progetto grande che è quello di fare un laboratorio per ragazzi in cui coltivare i nuovi programmi della nuova generazione. Non è facile perché i ragazzi non credono nel sud, non credono nell'Italia.

Che eredità morale vuoi lasciare ai tuoi figli?

Essere onesti, prima di tutto, ed avere la passione per il lavoro.

Se tu dovessi lasciare un messaggio ai ragazzi della Federico II?

Credete nei vostri sogni e non fatevi fermare dai preconcetti dei genitori. In questo territorio abbiamo tante risorse quindi ci possiamo divertire ancora. Io sono qui, disponibile a dare un poco della mia esperienza.

Se tu domani fossi il presidente del consiglio, qual è la prima manovra che faresti?

Con i PNRR stanno mandando soldi alle scuole su laboratori 4.0, tutte cose bellissime ma io da tecnico dico che gli insegnanti dovrebbero diventare informatici e non è un passaggio banale, quindi non è applicabile; quei soldi spendiamoli nella ristrutturazione delle scuole, in cose che possono servire realmente nell'immediato per non farli diventare altri "banchi a rotelle". Sicuramente farei anche qualcosa per il riciclo, una vera rivoluzione ecologica.

Grazie Francesco

Grazie a voi

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perrtuttinews.it



7





ANIELLO D'AMBROSIO

Chirurgo Odontoiatrico
D'Ambrosio Institute

8

Chi è Nello?

Una persona che viene da una famiglia molto umile dove eravamo 3 figli maschi con un padre operaio che lavorava in un'azienda chimica farmaceutica. Papà era un patentato ma non ha mai potuto comprare una macchina perché o manteneva noi figli all'università oppure comprava la macchina. Io e i miei fratelli e abbiamo completato quel che bisognava portare a termine dando soddisfazione sia a loro genitori ma soprattutto a noi professionalmente. Il mio unico rammarico è che quando ho cominciato a lavorare sodo e quindi potevo dare soddisfazione a loro purtroppo li ho persi. Mi rimane nel cuore che hanno fatto tanti sacrifici ma non hanno potuto godere come me degli sforzi professionali che ho fatto.

Quando affronti un sacrificio pensi sempre all'esempio di tuo padre?

Sempre. Lo dico sempre, ogni qualvolta c'è qualche difficoltà io nomino sempre mio padre. Mi ha trasmesso soprattutto l'umiltà e questa è una cosa che nei giovani vedo sempre poco spesso ed è un fatto che mi rammarica molto perché l'essere umili ti apre le porte e non c'è nessun maestro che non ha voglia di imparare. Noi impariamo anche dalla gente comune, sono lezioni di vita che ti possono aiutare anche nella tua professione che è molto specifica. L'umiltà deve essere sempre messa al primo posto.

Qual è stata la tua prima esperienza lavorativa?

Ho cominciato a fare sostituzioni di medico di base e camminavo con una Vespa 200. Poi c'era mio cugino, specialista in Chirurgia Maxillofaciale a cui davo una mano e così mi sono affezionato a questo tipo di lavoro. Con la mia specializzazione prima in Odontoiatria, poi con la seconda specializzazione in Chirurgia Maxillofaciale, ho visto che si sono aperte le porte.

Ricordi la tua prima operazione?

Aprii il mio primo studio nel 1985 a

Gragnano e ricordo perfettamente che venne un avvocato del posto, una persona molto influente, che aveva dei canini inclusi. Io chiaramente non potevo non cimentarmi però avevo paura di farlo perché era il mio primo intervento serio. Chiamai un carissimo amico, il professor Giuseppe Colella e gli chiesi aiuto. E lui, da persona molto umile e molto professionale, fece tutto da solo e io non avevo fatto niente. Gli chiesi quando avremmo fatto il secondo e mi rispose che quello lo avrei dovuto fare da solo: mi aveva mostrato come fare ed io dovevo continuare da solo altrimenti non ci sarei mai riuscito. Era un gesto di amore nei miei confronti, perché lui sapeva che io valevo e quindi voleva che mettessi a frutto tutto quello che avevo studiato nell'università dove lui era professore. Mi sono sentito da un lato molto onorato di ciò dall'altro lato invece avevo paura prima di fare l'intervento. Grazie agli insegnamenti che ho ricevuto da lui ce l'ho fatta in modo brillante.

Sei un leader nel tuo settore ma qual è stato il tuo modello?

Il mio riferimento negli ultimi anni è stato un modello di ricerca e devo ringraziare gli amici americani che mi hanno introdotto in questo nuovo settore, quello della salvaguardia della biologia anche quando facciamo interventi molto particolari di inserimento degli impianti. Non c'è ricerca se non si fa ricerca, vale a dire che è inutile fossilizzarsi sui protocolli. Bisogna aggirare i protocolli dare delle nuove regole o quanto meno mettere in discussione le vecchie regole, i vecchi paradigmi. Io i dogmi non li accetto. L'unico dogma che ho adesso è vedere crescere i miei due gemelli che sono nati 7 anni fa e vorrei vivere a lungo, non per me, ma per vedere loro quando si faranno grandi.

Della Federico II sei stato prima studente poi insegnante. Che differenza c'è?

Quello che ti rimane è sempre la bontà, se sei umile come studente sei umile anche come docente. È l'umiltà quello che è importante.

Se tu fossi il Ministro della Sanità, qual è la prima cosa che faresti?

Chiederei più risorse per la ricerca scientifica e farei in modo di abbattere tutta la burocrazia. Bisogna non tagliare le spese sulla ricerca, non tagliare le spese sulla sanità e far sì che le risorse vengono ben gestite.

Quanto tempo dedichi alla formazione?

Tantissimo perché sono fortunato. Infatti faccio parte di vari gruppi di ricerca sulle nuove tecniche chirurgiche che utilizziamo durante la nostra pratica clinica.

Che cos'è il D'Ambrosio Institute?

Aprire un centro con una sala corsi dove poter invitare gli amici che sono delle eccellenze in quella determinata pratica chirurgica, dove poter avere colleghi che vengono ad imparare nuove pratiche o nuove tecnologie chirurgiche, per me è un vanto, è una cosa che stimola parecchio. Dopo una giornata dove hai fatto un incontro con 30 medici che ti fanno domande, live surgery, telecamere puntate, dirette social ecc. ecc. ti fa essere stanco ma contento e appagato.

Qual è la più grande soddisfazione che hai ricevuto nel tuo lavoro?

Quando il professor Ugo Covani, un luminare dell'implantologia in Italia che è stato presidente della Società Italiana di Chirurgia Orale Maxillofaciale, ha detto davanti a benemeriti colleghi che se un domani dovesse aver bisogno di mettere un impianto se lo farebbe impiantare da Nello D'Ambrosio. È stata una soddisfazione grande, grande, grande.

Qual è stato invece il tuo più grande successo nella vita personale?

Quando la mia attuale moglie mi ha annunciato di essere incinta dei 2 gemelli ed è stato provata tanta, tanta gioia.

Cosa vuoi fare da grande?

Continuare a fare quel che sto facendo con voglia e dedizione, sempre con umiltà e con la forza di mettersi in gioco.



9

Manda un messaggio agli studenti della Federico II

Studiate, studiate e studiate con la forza d'animo e con la perseveranza. Bisogna avere la cultura e la perseveranza di studiare.

Che cosa ti aspetti da questo anno di rinascita e di slancio per il nostro territorio?

Che i soldi che arriveranno non vadano sprecati e vengano sfruttati per bene, specialmente nell'ambito universitario della ricerca scientifica. Questo è un augurio, un'auspicio. E vorrei una sempre più importante fusione tra le università e le aziende, perché le aziende aiutano l'università e le università aiutano l'azienda con la ricerca, la ricerca seria.

Grazie Nello.

Grazie a voi, è stato un piacere dialogare con voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su peruttutnews.it





PATRIZIA D'ANGELO

Imprenditrice
Sessant8 Work Service

10

Chi è Patrizia?

Una donna di 50 anni, un'impreditrice, che ho deciso di mettersi in attività da più di vent'anni, perché ho capito che nella vita, in cui ho sempre lavorato, devo fare di testa mia, perché non amo essere indirizzata. Ha il vizio di dire sempre quello che penso, anche se con diplomazia, questo però a volte mi porta ad essere una persona scomoda.

Sei una persona autentica e indipendente

Sì, io sono quella che vedete, non ho filtri, perché non so fingere, nei miei occhi si legge quello che penso. Oggi sono una donna che fa un lavoro che adoro e svolgo con passione, sono sempre alla ricerca di cose nuove per il mio lavoro. Io mi occupo di forniture di abiti da lavoro, sia da catalogo che da produzione Made in Italy e tutti i dispositivi di protezione individuale. Nel mio mondo c'è sempre bisogno di essere sempre aggiornati sui tessuti e le nuove norme che regolano i DPI; infatti, sono in continua evoluzione.

Raccontaci della tua infanzia e come di sei formata

Vengo da una famiglia modesta ma onesta. Mio padre ha fatto il cuoco con grande passione, amore e mia madre una casalinga con lavori saltuari. Una famiglia dove il messaggio del "posto fisso" era l'obiettivo di ognuno, cosa che io non ho sempre condiviso, tanto che alla fine ho intrapreso la strada dell'impreditoria. Sono una madre e ho due ragazzi di 21 che oggi collaborano con me.

Da bambina che lavoro volevi fare da grande?

Volevo fare la ballerina e l'avvocato. Negli anni mi hanno suggerito di fare politica, ma sinceramente è un mondo che non m'interessa, perché essendo una persona diretta, mi potrei trovare in disaccordo con il pensiero del partito in un determinato momento e non poterlo esprimere pubblicamente. Nella politica

chi sale al potere va con tante buone intenzioni, però accade che deve scendere a compromessi e quindi tutte le buone intenzioni vengono messe da parte. Io non sono così e non riuscirei a sentirmi me stessa.

Sei diventata un commerciale per la passione di parlare con le persone?

In verità sono sempre stata timida, poi mi sono avvicinata al Multilevel Marketing, in cui c'è bisogno di tanto te per poter sponsorizzare ciò che presenti e quindi mi sono messa in gioco. Ho fatto corsi di Marketing e Pubblicità. Parallelamente al lavoro in UPS (Corriere Espresso), ho aperto insieme al mio carissimo amico Daniele la mia prima azienda, la D.&P. Gemini. Volevamo realizzare qualcosa per noi, al di fuori del nostro "Posto Fisso". L'azienda si occupava di forniture di shopper, nastri, etichette e tutto ciò che riguardava il packaging post-vendita.

Cosa ricordi dei tuoi inizi?

Entusiasmo no! Facevamo le note per capire come far crescere l'azienda, tanto che alla fine ci siamo riusciti. Poi siamo incappati in una truffa da centomila euro, un dramma! Non ci siamo abbattuti, io difficilmente mi do per vinta, cerco sempre di trovare la soluzione anche nella difficoltà e nella disperazione. Ci siamo messi a tavolino, abbiamo detto: "Questo è il nostro sogno", nessuno ce lo deve togliere, nessuno si deve permettere di toglierci il sorriso e siamo andati avanti. L'azienda è andata avanti, fino a che è arrivato un momento in cui, con serenità ed educazione, abbiamo deciso di vivere la nostra impreditoria ognuno per conto proprio. A quel punto io ho creato un'altra azienda e sono andata avanti, senza mai venir meno al mio sogno, malgrado le tante difficoltà che fino ad oggi ho incontrato.

Cosa significa essere mamma e impreditrice?

Per me essere mamma è la realizza-

zione della mia essenza. Ho due gemelli di 21 anni, che sono il mio seguito, il prolungamento della mia mano, sono la mia vita e la mia famiglia, senza di loro oggi non mi sentirei così realizzata. Perché oggi mi sento una donna realizzata. Essere madre e impreditrice è bello, perché loro sono con me nell'azienda, vedono tutti i giorni quello che sono le mie fatiche, i miei sacrifici, le mie gioie e le soddisfazioni.

Cosa ti fa svegliare la mattina un'ora prima rispetto agli altri?

Il mio senso di responsabilità, il senso del dovere nei confronti del cliente che mi ha dato fiducia, la soddisfazione del cliente per il mio lavoro, l'alzarmi la mattina contenta di averlo fatto. Parliamo della tua azienda partendo dal nome, perché Sessant8? Perché sono nata nel 1968, come anche la mia socia. La nostra azienda si occupa di forniture di abiti da lavoro, la divisa è l'immagine di ogni azienda e quindi è importante. Attraverso la divisa ci si può distinguere dai propri competitors, possiamo creare l'abito da lavoro unico per ogni occasione.

Tu cosa vuoi fare da grande?

Mi piacerebbe vedere la mia azienda sempre più grande e magari gestita dai miei figli. Lascerei fare a loro, ma sempre pronta ad intervenire, qualora avessero bisogno di un consiglio.

Un consiglio alle giovani donne che ti stanno leggendo?

Non datevi mai per vinte. Noi donne possiamo fare qualsiasi cosa, basta avere un progetto, un obiettivo, senza farsi condizionare dai "se" o dai "ma". Possiamo portare avanti progetti come gli uomini e continuare ad essere mogli e madri, magari con più sacrificio, ma quello non ci ha mai spaventato. L'importante che qualsiasi cosa vogliamo realizzare sia nella nostra testa ben chiara sempre!

Patrizia io credo che l'aggettivo più



11

adatto a descriverti è "determinata". Grazie della piacevole chiacchierata che hai fatto con noi.

Grazie a voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perттuttinews.it





DAVIDE DE CRISTOFARO

Imprenditore
Fantasia Napoletana

12

Chi è Davide?

Appartengo alla seconda generazione di questa azienda di famiglia che si occupa da 30 anni di produzione di spezie e di specialità gastronomiche.

Qual è la vostra storia?

Nasciamo nel '92 da un'idea imprenditoriale di mio padre di portare, sulle tavole italiane, sapori difficili da trovare in quel tempo ed in particolar modo le spezie. Da una cultura e da una ricerca della materia prima nelle varie zone del mondo è nata una selezione di spezie e aromi in barattolini e blister. Dalla passione di mio padre di coltivare la Terra, abbiamo successivamente sviluppato la linea di specialità gastronomiche e realizziamo le conserve che preservano ancora i valori e i sapori di un tempo tipici del territorio campano. In particolare la linea di Pomodori, Pomodoro del Piennolo rosso e giallo al naturale e poi i Sottoli, come il Friariello, le Melenzane e il Pomodoro secco.

Portate la tradizione gastronomica napoletana in tutto il mondo. Quanto è importante il brand del Made in Italy

La volontà è quella di far conoscere in tutto il mondo le nicchie del territorio campano mantenendo inalterati i loro connotati tradizionali: genuità e artigianalità che cerchiamo di mantenere in ogni vasetto prodotto nella nostra azienda. Il Made in Italy è fondamentale, è un valore aggiunto per un'azienda familiare come la nostra. Accanto al brand principale Fantasia Napoletana riconoscono la forza del Made in Italy che ci apre tante porte altrimenti precluse. Bisogna fare attenzione, però, che molto spesso si parla di Made in Italy, ma nel momento in cui andiamo a toccare con mano i prodotti troviamo poca Italia. Quindi su questo va fatta molta attenzione.

Quanto è importante la ricerca della materia prima nel vostro lavoro?

Il vasetto è fatto di una serie di ingredienti, della lavorazione, ma tutto parte da un unico elemento, da un

unico ingrediente ed è qui che noi mettiamo molto del nostro know-how. Quello che cerchiamo di fare è selezionare i migliori prodotti della terra facendo attenzione alla maniera con cui vengono coltivati ed anche alla loro stagionalità. Solo così si può avere un grande risultato finale. Puoi essere bravo quanto vuoi tu nella lavorazione, ma se ti manca l'elemento iniziale, il risultato finale non verrà mai come lo desideri.

Attenzione per gli alimenti, per il packaging, per le preparazioni, quanta passione mettete?

Beh, la passione è uno degli ingredienti. Come dicevo prima, la materia prima è fondamentale come la lavorazione. Ma ci sono anche degli altri ingredienti a corredo, c'è l'Olio, ci sono le Spezie, ma la passione è una delle vere e proprie materie prime che vengono utilizzate all'interno del processo. Perché quello che viene fatto con amore ti permette di fare attenzione ai minimi particolari che altrimenti sottovaluteresti nel corso della lavorazione.

Quanto è importante il packaging per un prodotto che si vende in un negozio di specialità tipiche?

Il packaging è sicuramente uno degli elementi cardine su cui puntare, proprio perché è la prima cosa che salta all'occhio del consumatore e deve dagli la voglia di testare il prodotto. Il packaging, ad oggi, in un mondo estremamente competitivo, assume una connotazione fondamentale.

Quanto influisce sul vostro mercato la presenza di flotte di turisti nel centro di Napoli?

Napoli, può essere ed è una vetrina, importante. La presenza in negozi di specialità gastronomiche nelle vie più frequentate dai turisti a Napoli ed in tutto il territorio campano, assume una rilevanza fondamentale perché ci permette di far conoscere il prodotto. Il turista lo assaggia, lo prova, lo guarda, lo testa, fa in modo che la nostra azienda sia conosciuta. Ciò permette di attivare il consumo anche in altri canali, come ad esem-

pio il canale e-commerce, dove le persone che avevano provato il prodotto qui in Campania poi lo hanno riacquistato. Sono dei bigliettini da visita che lanciamo in giro per il mondo e prima o poi, bigliettino per bigliettino, si arriva al punto giusto di ingresso all'interno di un mercato in espansione.

Fin dove arrivano questi "bigliettini"?

Sono sparsi un po' per tutto il mondo. Abbiamo una forte presenza consolidata in Europa con Germania, Spagna, Francia, UK ma anche negli Stati Uniti e in Asia, in particolare in Sud Corea.

In che modo la tua azienda è diventata leader nel settore?

Fantasia Napoletana è un'azienda napoletana che preserva artigianalità, qualità e tradizionalità quindi elementi che voltano a preservare il territorio ma anche a valorizzarlo fornendogli una visibilità sempre più forte sui mercati europei ed extraeuropei.

Quanto è importante l'e-commerce per la crescita delle imprese?

L'e-commerce è fondamentale per la crescita di un'impresa. Noi stiamo puntando molto sull'e-commerce, migliorando l'aspetto comunicativo per un maggiore coinvolgimento del consumatore per facilitarlo nell'accesso ai canali digitali dell'azienda. L'e-commerce, nei prossimi anni, assumerà una connotazione sempre più forte e, quindi, vogliamo partecipare a questo trend di crescita.

Cosa consiglieresti agli studenti di Economia della Federico II?

Sicuramente di mettersi in gioco, di rischiare, perché in una fase iniziale della propria carriera, ma anche successivamente, si ha la possibilità di farlo e quindi bisogna farlo. Non bisogna dimenticare però il territorio, perché questo territorio ha tanto da offrire e, mettendocela tutta, possiamo fare in modo di valorizzarlo e fare in modo che lo stesso ci fornisca gli elementi aggiuntivi per crescere in maniera sostenibile e nel lungo periodo.



13

Che cosa ti aspetti da quest'anno in cui Napoli, capitale del turismo nazionale, sta portando avanti la bandiera delle eccellenze?

Sicuramente questo sarà un anno di rinascita. Sono tanti gli eventi avversi degli anni scorsi, alcuni ancora in corso, ma questa città ha la forza di rinascere, la forza di spingere e di trainare tutto il comparto del territorio italiano. Mi aspetto una forte crescita, in cui Napoli assumerà il ruolo di leader. E noi, come tante piccole realtà di questo territorio, possiamo contribuire a far sì che ciò avvenga nella maniera più semplice e migliore possibile.

Grazie Davide

Grazie. Grazie a voi e alla prossima.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it





SERGIO DI LIETO

Imprenditore
SDL Express

14

Chi è Sergio Di Lieto?

60 anni da poco, faccio l'imprenditore da 35 anni, dopo un periodo di lavoro dipendente con gioia e dolori. Faccio il mio lavoro, mi difendo, ho la mia attività che consente di avere dei dipendenti, quindi offrire anche lavoro ad altre persone. È un buon ambiente dove prima del lavoro viene lo stare bene insieme. Abbiamo un clima familiare all'interno dell'azienda, anche perché sono le stesse persone che lavorano con me da 20, 25 anni. Quindi i rapporti sono diversi. Non sono solo rapporti di lavoro ma anche rapporti amicali. Mi sono stati molto vicini nei momenti critici, perché tutte le aziende hanno momenti critici nel loro percorso, e questa è una cosa che non dimentico.

Qual è stato il tuo primo lavoro?

Ho iniziato come "Flying courier" in DHL e tutti i giorni prendevo l'aereo e andavo a Milano. Portavo documenti bancari esteri che poi dovevano essere stornati dalle banche di origine. Il pomeriggio arrivavo a Milano. C'era un'altra collega che da lì prendeva questi sacchi, che viaggiavano come bagaglio, e la sera me ne rientravo.

Come hai deciso di diventare imprenditore?

Il lavoro di Flying courier è durato un anno, poi ho svolto vari lavori all'interno. Ho cambiato società da DHL a FedEx e, successivamente, mi ha contattato l'agente generale per l'Italia di un corriere giapponese e mi ha proposto di aprire la filiale a Napoli. Così ho cominciato un'attività un po' da dipendente e un po' da imprenditore perché ho dovuto mettere in piedi la filiale napoletana di questo corriere giapponese. E dopo qualche anno mi sono messo in proprio diventando agente di questa società e da lì è cominciato il percorso imprenditoriale.

Col tempo hai diversificato le tue attività occupandoti anche di e-commerce

Sì l'idea nasce nell'anno 2000: logistica applicata alle commerce. Faccio fare un portale, si chiamava Cnoso.it, dal palazzo di Cnoso che

a Creta era una sorta di città all'interno di un palazzo, all'interno del quale c'erano negozi elettronici, Scaturchio, Augustus, Enoteca S. Carlo, tutte eccellenze. Chi entrava comprava la mozzarella di Augustus, la pastiera di Scaturchio e riceveva una sola spedizione. Possiamo dire che in tempi non sospetti, visto che non esisteva ancora, quello già era Amazon. Era non solo uno sforzo economico ma anche uno sforzo relativo ai tempi di lavoro che si sommarono a quelli dell'attività di spedizioni. Poi ci sono stati problemi con la società che faceva la spedizione e con una vecchia compagine societaria che mi hanno portato a distogliermi da questa cosa e con grande rammarico abbandonarla. Ma l'idea è rimasta dentro, tanto è vero che qualche anno fa ho messo in piedi una nuova società dedicata all'e-commerce dove trovi soprattutto prodotti gastronomici della nostra terra. Il prodotto fresco, la pastiera, la sfogliatella, la mozzarella, la provola, i liquori particolari gestiti ovviamente dalla società di spedizione. Tutti fornitori di qualità, ovviamente. Come ho sempre fatto sui trasporti, dove grazie ad accordi con i big del settore, riesco a dare il miglior servizio, sulla migliore tratta, al prezzo giusto e spesso più basso dei vettori principali. In caso di necessità, posso dirottare il mio traffico su un altro corriere e quindi mantenere una qualità di servizio sempre molto alta. La stessa regola l'ho applicata sull'e-commerce per cui scelgo fornitori che mi garantiscono qualità.

In questo momento della tua vita quanto ti senti felice?

Eh, bella domanda, da un punto di vista personale non moltissimo perché l'attività lavorativa mi ha tolto troppo tempo da poter dedicare alla moglie e ai figli che resta una cosa basilare della nostra vita. Però ti rendi conto che non ci sei tu dalla mattina fino alla sera, diventa difficile portare avanti l'azienda.

Cosa vorresti lasciare ai tuoi figli in termini umani?

L'onestà e la perseveranza.

Cosa vorresti fare da grande?

Il pensionato. Mi piacerebbe girare il mondo.

Pensi che il tuo mondo, quello delle spedizioni si evolverà ancora?

La logistica giocherà un ruolo fondamentale, si tenderà sempre più ad essere società commerciali, a produrre just in time e ad allocare magari parti di produzione presso società di logistica che con un costo variabile provvedono poi alle spedizioni, allo stoccaggio, alla lavorazione qualunque essa sia. A volte anche mettere insieme dei gadget in una scatola è una lavorazione. Oggi una qualsiasi società ha un dipendente fisso. Domani potrebbe avere il dipendente variabile, quindi lo spostamento dei costi da fissi a variabili.

Rivolgendoti ai giovani che stanno preparandosi ad affrontare il mondo del lavoro, che consiglio daresti?

Studiate con grande applicazione. Fare delle esperienze presso delle aziende è positivo. Tali esperienze devono essere piccole e brevi perché non vi devono distogliere dallo studio, che deve essere continuo.

Che consiglio daresti a chi vuole aprire un'azienda di spedizioni?

Fare esperienza, se qualcuno vuole aprire una società del genere deve avere un minimo di esperienza maturata. E poi la formazione, la conoscenza e l'applicazione sul progetto. Quindi fare tesoro di tutte le esperienze negative e positive per metterle in pratica e per accrescere il tuo bagaglio ai fini di un'azienda ottimale.

Il nostro progetto, per il secondo anno, si lega al corso di Economia Etica del professore Briganti, della Federico II. In che modo, l'eticità potrà entrare nel tuo contesto?

Secondo me tante persone non cambiano. Quindi l'eticità deve partire dall'educazione scolastica. Partiamo dalla scuola e formiamo le persone, formiamo le coscienze da bambini e



15

allora probabilmente avremo delle persone che da adulti saranno eticamente più professionali e più attente.

Grazie Sergio.

Grazie a voi.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
perrtuttinews.it





MARIA CRISTAL ESPOSITO

Avvocato
Facile Impresa

16

Chi è Cristal?

Cristal è una giovane donna e un'avvocato.

Che cosa volevi diventare da grande?

Da bambina sognavo di diventare pediatra. Credo che questa ambizione fosse legata molto al mio carattere sempre molto altruista, sempre pronto a voler tendere una mano alle persone in difficoltà.

Cosa ti hanno insegnato i tuoi genitori, cosa ti stanno lasciando?

I miei genitori mi hanno insegnato tanto. L'educazione ed i valori che mi hanno trasmesso sono una delle cose di cui vado maggiormente fiera, soprattutto rapportati alle problematiche della società che ci circonda. Da bambini tante cose non si apprezzano e non si capiscono; un "no" viene visto quasi sempre come un torto. Quando cresci, invece, capisci che quello è stato un "no" educativo, un "no" a fin di bene, per farti capire tante cose e volerti dare delle basi, degli strumenti per comprendere la vita. I miei genitori mi hanno trasmesso tanti bei valori, mi hanno insegnato ad affrontare le vere difficoltà con serenità e con forza, mi hanno insegnato il rispetto per il prossimo. Mi hanno insegnato davvero tanto e per questo non smetterò mai di ringraziarli.

Perché hai scelto di diventare avvocato?

Il mio sogno di diventare medico pediatra era legato al mio carattere altruista, al mio voler aiutare le persone in difficoltà o cercare di risolvere i problemi altrui; la professione di avvocato ha come base, nella maggior parte dei casi, la volontà di risolvere un problema o un'ingiustizia. Per come la vivo io è più una sorta di "vocazione": è il voler dar voce a chi non ha la possibilità di poter difendersi, a chi subisce un'ingiustizia e cercare di trovare sempre la migliore soluzione ad un problema o fare in modo di prevenirlo.

Nella professione di avvocato, quanto è importante l'ascolto?

È molto importante per capire la pro-

blematica del cliente e avere un quadro completo della situazione da affrontare. Mediante l'ascolto si percepiscono e comprendono tutte le dinamiche di un caso concreto, al fine poi di poterle analizzare dal punto di vista giuridico. Aggiungo che oltre all'ascolto, spesso, è molto importante anche la pazienza.

Quanto è importante la formazione e l'aggiornamento?

In ogni professione credo che siano di fondamentale importanza. Inoltre, ogni anno, per noi avvocati ci sono dei CFU obbligatori da conseguire. In merito all'aggiornamento, diventa essenziale per stare al passo con i cambiamenti delle leggi, le riforme o le pronunce giurisprudenziali. In caso contrario, infatti, si rischia di avere un'idea che in realtà non è più attuabile perché la legge ormai è mutata, con conseguenze negative sull'operato.

Relativamente al tuo essere donna ed essere una professionista, quali sono i vantaggi e gli svantaggi?

Questa domanda mi piace molto. Essere donna ed essere una giovane è un connubio che sotto determinati aspetti non è ben visto perché molte persone hanno dei pregiudizi o ritengono che una giovane donna, non possa essere un bravo avvocato, o che determinati settori siano "solo per gli uomini". Sono queste, per grandi linee, le problematiche che mi trovo ad affrontare, ahimè, talvolta anche con alcuni colleghi o clienti legati a preconcetti. Allo stesso tempo, però, è bello quando dimostri concretamente quello che una donna giovane avvocato può fare. Il fatto che le persone si sentano in diritto di dire o di fare determinate cose semplicemente perché hanno di fronte una giovane donna, spesso, ti spinge a fare ancora meglio.

Che cos'è "Facile Impresa"?

"Facile Impresa" è una qualificata realtà di consulenza strategica aziendale, nata con l'obiettivo di fornire un'ampia gamma di servizi integrati nel complesso mondo delle agevolazioni finanziarie e

delle consulenze specialistiche al fianco sia di imprese già costituite che di aspiranti imprenditori che si affacciano al mondo del lavoro. Vogliamo aiutare tutti quelli che vogliono intraprendere un'attività imprenditoriale o che vogliono sviluppare una qualunque attività, fornendo assistenza a 360 gradi con l'aiuto della rete di professionisti che compongono "Facile Impresa". Il nome, "Facile impresa" rende l'idea della nostra mission aziendale: agevolare chi vuole fare impresa. Ci capita spesso di imbatteci in giovani che sono scoraggiati dall'avviare un'attività per disinformazione o per le problematiche burocratiche. "Facile Impresa" offre gli strumenti per avviare l'impresa e per porsi al fianco di imprese già avviate, considerando le innumerevoli opportunità ed agevolazioni, soprattutto degli ultimi anni.

Chi viene da voi quanta voglia ha di mettersi in discussione?

Generalmente tanta ed è la cosa più bella vedere la voglia di mettersi in gioco ed anche la voglia di rischiare, perché naturalmente l'attività d'impresa ha insito il rischio. Ed è una delle cose più belle quando vedi giovani grintosi che hanno voglia di fare, di informarsi e di voler realizzare il proprio sogno. Questo periodo storico è ricco di opportunità e altre ancora si prospettano per il futuro: mi auguro che moltissime persone riescano a sfruttarle, sia a livello nazionale che a livello europeo.

Manda un messaggio ai giovani che aspirano ad entrare nel mondo del lavoro da protagonisti

Il mio messaggio non può che essere un messaggio ricco di speranza e positività perché sono giovane anch'io e mi rendo conto che ci sono sempre tante difficoltà da affrontare. Abbiate sempre tanta forza, a partire dal percorso di studi (so bene che non è semplice riuscire ad avere la forza per affrontare gli esami quando ci sono eventi che possono turbare o rallentare anche il percorso più lineare) e anche quando sarete dei



17

professionisti e/o imprenditori. Abbiate sempre la passione e l'amore nello studio: fate le cose con la finalità di arricchire il vostro bagaglio culturale e non perdetevi di vista il vostro obiettivo, che può essere anche la laurea nel breve periodo e nel lungo periodo un'attività lavorativa. L'obiettivo che vi porrete, vi posso garantire, sarà il vostro faro durante il mare in tempesta. Questo è quello che io dicevo sempre a me stessa durante gli studi, durante gli innumerevoli momenti di sconforto o quando rimanevo delusa per un esame non andato come volevo. Non vi scoraggiate di fronte alle difficoltà, quelle non mancheranno mai. Vi auguro di non abbattervi mai, ma se ciò dovesse accadere, di rialzarvi o chiedere aiuto se non dovete riuscirci da soli! Saranno proprio le difficoltà che vi renderanno più forti! Tutto questo vi darà il mix vincente per affrontare lo studio e/o il lavoro. In bocca al lupo a tutti!

Grazie Cristal.

Grazie a voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perттuttinews.it





18

FULVIO FREZZA

Consigliere Regione Campania

Se li potessi racchiudere in un solo aggettivo come definiresti i tuoi sessanta anni?

Un solo aggettivo direi "sorprendenti" per i risultati ottenuti, "faticosi", aggiungo, per come li ho dovuti raggiungere. Questo almeno nella mia vita pubblica che si pone verso gli altri, non a livello personale o familiare.

Che cosa volevi diventare da grande?

Volevo fare l'Ingegnere. È rimasto un traguardo raggiunto a metà perché dopo aver conseguito il diploma di Geometra, mi sono iscritto a Geologia, poi mi sono trasferito a Ingegneria, quindi ho vinto il concorso all'Enel, come Geometra. Iniziando a lavorare l'ho fatto con grande dedizione ed ho trascurato gli studi e non mi sono più laureato ed è l'unico obiettivo non realizzato nella mia vita.

Come nasce la passione per la politica?

È stato un percorso assolutamente casuale. Lo spiego in poche parole. Nella mia azienda mi dedicavo molto al mio lavoro perché come geometra avevo imparato a portare avanti attività di alto profilo ingegneristico, idraulico e strutturale; quella è stata la fase più importante della mia vita lavorativa perché mi sono impegnato nella costruzione di impianti idroelettrici e di opere importantissime. Successivamente nacque questa seconda sfida, quando alcuni colleghi mi invitarono a candidarmi come RSU e mi votarono tante persone, per cui iniziai questa attività di collaborazione sindacale. Successivamente c'è stato un evento casuale perché mio cognato ebbe un'opportunità di candidarsi alla Circoscrizione ma essendo imprenditore rifiutò e lo propose a me. Dopo varie ritrosie mi sono ritrovato candidato a Stella San Carlo e Consigliere eletto, secondo della mia lista, con un risultato abbastanza sorprendente. Ho iniziato questo percorso facendo il tecnico nella politica e poi, poco alla volta, mi sono abituato anche a fare il politico-tecnico nella politica.

Qual è la cosa più bella che ti danno le persone quando le incontri per strada?

Tutti mi riconoscono di essere sempre disponibile, umile e pronto ad affrontare qualsiasi richiesta.

Quindi, una volta eletto, hai scoperto la tua vocazione alla politica?

Probabilmente sì, non sapevo di averla. Per i primi 5 anni sono stato bersagliato da tutti i colleghi consiglieri forse perché temevano che potessi avere più visibilità di loro, perché avevano visto questa indole di riuscire a comunicare con tutti, di porsi in maniera serena e poi il resto è venuto dopo.

C'è una persona a cui ti sei ispirato?

Ho sempre guardato a mio padre. Mio padre non ha mai fatto politica, però si muoveva in ambito politico, perché presidente di un'Azione Cattolica, democristiano cattolico convintissimo, è stata la persona più importante della mia vita. Mi ha insegnato tante cose: essere disponibile con gli altri, avere pazienza, essere educato. L'impostazione che mi ha dato mio padre mi ha portato a sapermi porre con gli altri in modo gradito. Lui non ha mai fatto politica, vera, però la faceva nei fatti ogni giorno.

Cosa si prova vincere una campagna elettorale?

Ho sempre vissuto le campagne elettorali con grande ansia. Ogni volta durante lo scrutinio, ho avuto la sensazione che i voti non bastassero. Invece i voti sono sempre bastati ed è stata quella forse la più grande sorpresa.

Sei sempre un tecnico, guardi sempre le cose dal punto di vista matematico?

È una mia deformazione, anche nelle valutazioni politiche prevale sempre questo spirito tecnico. Mi capita spesso quando mi portano un problema dire "questo è qualcosa che posso provare a fare ma dico fin d'ora che è difficilissimo" o che non ci riuscirò. Non mi pongo mai dei traguardi che, per me, non siano raggiungibili perché mi sembra stupido e controproducente millantare dei crediti o dei risultati. Questo è stato

sempre uno dei filoni totali del mio percorso di vita.

Se fossi San Gennaro per un giorno, cosa faresti?

Per prima cosa tramuterei i neuroni di parecchi napoletani per insegnare immediatamente, con un colpo di magico, che tutto ciò che intorno a noi non è casualmente lì ed è di tutti noi. Bisogna amare la città, amare le altre persone ed eliminare questa incapacità di godersi tutto ciò che è intorno a noi ed essere innamorati di ciò che è pubblico. Questa è la cosa che manca alla nostra città. Abbiamo una piccola fetta di persone che, a cominciare da come sversano l'immondizia, come imbrattano i nostri stupendi beni architettonici, non hanno capito che tutto ciò è un investimento perché è anche loro, un patrimonio anche loro. Tramutando la mentalità dei napoletani, veramente la nostra città sarebbe fantastica.

Cosa vuoi fare da grande?

Da grande vorrei provare a ricandidarmi alla regione per fare 10, 10 e 10. Infine fare il pensionato.

Che messaggio vorresti mandare agli studenti della Federico II?

Direi impegnatevi molto. Io credo nello sviluppo della città e immagino che nell'arco dei prossimi anni serviranno tante professionalità. Dobbiamo cercare di creare delle opportunità vere di lavoro, quelle che grandi imprenditori, grandi gruppi vengano a investire qui a creare incubatori d'impresa, a creare opportunità di crescita perché le doti che abbiamo noi ce le possono solo invidiare. Per cui impegnatevi, credete in quello che fate e nelle prossime scelte politiche, soprattutto quelle che riguarderanno i giovani, identificate persone che abbiano la capacità di pensare prima al bene collettivo. A quel punto si potrebbero porre tutte le condizioni per creare qui il punto di rinascita della collettività creando opportunità lavorative e dare un futuro a tutti i napoletani.

Esprimi un desiderio per la città di



19

Napoli.

Vorrei vedere veramente la città più civile e più proiettata verso il mondo con il ruolo di chi mantiene il timone e guida il resto della Nazione. Avere qui più persone qualificate e più aziende e più capacità di essere promotori di un vero cambiamento.

Grazie Fulvio e alla prossima.

Grazie a voi. Mi fa piacere aver condiviso con voi i miei pensieri.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
pertuttinews.it





PAOLO GODONO

Imprenditore
Centro Grafica e Stampa

20

Chi è Paolo?

Un ragazzo che fa questo mestiere per passione. Mio padre faceva l'incisore, era un artigiano che incideva a mano le targhe in ottone e quindi stava già nel campo della stampa e dell'incisoria. Poi ha avuto un posto statale, ma ha proseguito comunque questo tipo di attività per aiutare i fratelli e un po' anche la famiglia. Io ero molto curioso, ma più che altro nel settore della stampa e, da piccolo, quando giravo per Napoli mi piaceva molto il rumore delle macchine tipografiche. Il lavoro di ragioneria, quello che avevo studiato, lo vedevo come un lavoro molto statico e sempre uguale e ripetitivo. Dopo un anno di università e dopo aver lavorato in uno studio di commercialista, ho preferito la creatività e ho deciso di aprirmi un'attività per conto mio. Mio padre, che mi ha aiutato, mi ha sempre lasciato libero di fare i miei sbagli e le mie scelte.

Che periodo era quello in cui hai aperto la tua attività?

Ho iniziato con mio padre questa attività molto artigianale perchè non c'erano macchine automatiche, c'erano le tecnologie di stampa di quell'epoca. Subito ho dovuto lasciare per un anno la tipografia a mia sorella, che nel frattempo aveva terminato gli studi, per fare la Leva obbligatoria. Tornato dal militare, io e mia sorella abbiamo unito le forze nella tipografia e siamo cresciuti abbastanza per altri 3/4 anni. Appena diplomato anche mio fratello è entrato nella attività di famiglia.

È una forza in più avere un'azienda di famiglia?

Assolutamente sì. La forza in più. Anche se ci sono dipendenti che prendono a cuore il progetto e io li considero parte della famiglia. Avere degli operai e dei dipendenti che seguono il progetto è fondamentale.

Cosa hai trasmesso ai tuoi collaboratori?

Noi facciamo un lavoro molto creativo, quindi non possiamo fare sempre la stessa cosa ma sempre cose nuove, progetti nuovi. Avendo a che

fare con aziende importanti per cui lo standard qualitativo deve essere alto e i tempi di consegna devono essere precisi, è fondamentale avere a disposizione uno staff che comprende queste priorità. I miei collaboratori prendono ogni lavoro come se fosse loro e questo è fondamentale e ci ha aiutato, in 30 anni di attività, a crescere in modo esponenziale.

Se guardi indietro a questi 30 anni, cosa è cambiato, cosa è cresciuto e poi cosa sarà?

Sono cambiate un po' tutte le tecnologie di stampa e la cosa più difficile è stare al passo con il progresso. Non è facile aprire un'attività ma soprattutto è difficile fare l'imprenditore perché nessuno te lo insegna. Sono cose che acquisisci studiando, leggendo, facendo sbagli.

Imprenditore si nasce o si diventa?

Lo diventi perché c'è tutta una preparazione che devi fare. Vedere dove comprare il materiale, capire cosa acquistare, quali attrezzature per poter velocizzare i processi produttivi, quali materiali più performanti da utilizzare, capire le leggi, i vantaggi fiscali, alla fine ti ritrovi a fare l'Imprenditore perché devi fare tante scelte importanti.

Cosa è cambiato rispetto a quando hai aperto nel rapporto con i clienti?

Il cliente oggi è più esigente e molto preparato, non esiste più il cliente disinformato anche grazie alle informazioni reperibili su internet. Da parte nostra dobbiamo essere ancora più preparati, seguire mode e tendenze, essere sempre informati sulle nuove tecnologie di stampa come anche sui materiali.

Qual è stata la tua più grande soddisfazione lavorativa?

Arrivare a quello che ho adesso. Ho iniziato 30 anni fa in un negozio di 25/30 metri quadrati, mentre adesso mi trovo con una struttura, un capannone di quasi 1000 metri quadrati. La soddisfazione più grande è essere arrivato a questo costruendo tutto da zero con l'aiuto dei miei fratelli, per-

ché senza loro non sarei arrivato a questi risultati e della mia famiglia, mia moglie insomma, i familiari che mi sono stati sempre vicino.

Qual è la cosa che ti fa svegliare prima la mattina rispetto agli altri?

L'amore che da sempre ho per questo lavoro. Il lavoro deve piacere se non piace non si riesce a fare né l'imprenditore né l'azienda.

Il tuo più grande successo nella vita personale?

Aver sposato mia moglie, con cui stiamo insieme da più di 30 anni, e le mie figlie. Senza gli affetti familiari non sarei riuscito a costruire tutto quello che ho costruito con sacrifici personali togliendo risorse sia economiche che affettive alla famiglia, lavorando il sabato e la domenica senza orari.

Come ti vedi fra venti anni?

Ancora qui a lavorare.

Cosa vuoi fare da grande?

Stare vicino alle mie figlie e fare il nonno. Mi vorrei godere tutto quello che mi sono perso con i sacrifici nei tempi passati. Voglio inoltre aiutarle nella realizzazione dei loro progetti professionali.

Cosa consiglieresti ai giovani per i quali è pensato il progetto IBC?

Di seguire i loro sogni, devono seguire il loro progetto e devono crederci fino in fondo perché l'amore e la passione per il lavoro sono fondamentali. Se hanno questa passione e impegno per il loro progetto alla fine la soddisfazione ci sarà sempre. Questo è quello che capita a me e questo è quello che auguro a loro.

Se invece dovessi dare un consiglio agli imprenditori che in questo momento stanno venendo dei momenti di difficoltà?

Quello che ho dato a me stesso quando mi sono trovato in difficoltà: crederci sempre. Non abbattersi mai. I periodi difficili per un imprenditore ci sono sempre, bisogna essere convinti della propria scelta e andare avanti



21

con forza e caparbietà.

Chiudiamo questa chiacchierata con un messaggio ai ragazzi in generale.

Io sono molto ottimista per natura. Questo mi ha portato ad andare sempre avanti. Auguro a tutti i ragazzi sempre la serenità e la felicità che sono un valore fondamentale. Bisogna essere sempre felici e convinti di quello che si fa. Io sono convinto che più anni passano e più i ragazzi d'oggi sono forti e preparati per dare di più a questo paese. Ci sono i momenti difficili, però si deve sempre perseguire la felicità.

Grazie Paolo.

Grazie a voi.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
pertuttinews.it



SALVATORE GUERRIERO

Presidente PMI International

22

Chi è Salvatore?

Una persona normale che ha la sua visione, le sue passioni e come dire il suo schema di vita, nient'altro. Sono nato in un contesto di difficoltà, perché non era ancora un anno di boom. Ricordo che nei primi anni di vita la mia era una comunità rurale, una comunità dove c'era molta solidarietà, c'era tanta gente di famiglia. Il contesto sociale dei miei genitori era quello di persone che lavoravano per cui sono stato sempre abituato ad osservare coloro che lavorano e ad apprezzare quello che fanno.

Qual è il più grande insegnamento che ti ha lasciato tuo padre?

L'onestà e la trasparenza. Esser precisi, rispettare sempre gli altri, ma soprattutto la puntualità era un suo chiodo fisso. I miei genitori avevano una vita molto laboriosa per cui il senso del dovere e del lavoro mi ha segnato ed è stato un grandioso esempio per me e loro rappresentavano ancora il mio faro anche se purtroppo non li ho più.

Che studi hai fatto?

Ragioneria e poi mi sono laureato in Scienze Politiche. Mentre studiavo mi dedicavo ad attività di carattere giornalistico, ero molto attivo già nella radio locale e anche in una televisione locale.

Quale è stata la tua prima trasmissione radiofonica?

A diciassette anni il primo programma fu dedicato all'astronomia di cui ero appassionato. Ricordo mio padre di notte che seguiva la prima volta dell'uomo sulla luna con Tito Stagno che diceva "ha toccato, ha toccato". Era il 1969, avevo 7 anni. Successivamente intrapresi un percorso territoriale televisivo di divertimento, di varietà, che veramente è stato molto proficuo e formativo per me. Stare in televisione significava essere subito personaggio. Incominciai a fare trasmissioni molto professionali ed ero anche conduttore di telegiornale per cui il mio volto era conosciuto da chiunque del territorio seguisse la televisione.

Perché hai scelto scienze politiche e la politica?

Perché a 20 anni mi candidarono al Consiglio Comunale del mio paese. Da quel momento nacque una scintilla, anche se già da alcuni anni seguivo le attività sociali del mio paese, che poi si trasformò in impegno politico con la vecchia Democrazia Cristiana. Ho avuto la fortuna di stare vicino a personalità molto importanti: Ciriaco De Mita, Gerardo Bianco, Giuseppe Gargani e così via. Ricordo che a 25 anni venni eletto consigliere comunale, a 26 assessore ed a 30 anni, ebbi la fortuna anche di essere eletto Sindaco.

Che cosa significa essere Sindaco di un paese?

Significa avere una grande responsabilità e spesso non dormire di notte. Perché un Sindaco non è soltanto il capo di una amministrazione, è il responsabile di una comunità a 360 gradi. È ufficiale di governo e ufficiale sanitario, è autorità di pubblica sicurezza, autorità di protezione civile. Oggi, specialmente con i problemi che ci sono un Sindaco deve guardare bene le proprie responsabilità, ma soprattutto poi tutelare la propria comunità. Ogni atto che un sindaco fa è una grande responsabilità e soprattutto, come dire un momento di decisione. Quella decisione va presa, riflettendo bene. E poi, essendo capo di un'amministrazione, è anche un capo politico per cui deve gestire i rapporti con gli uomini della sua amministrazione e anche i rapporti con l'opposizione e con tutto il resto dell'amministrazione. Perché l'amministrazione comunale non è fatta solo dal sindaco, dalla maggioranza, ma da maggioranza e minoranza, è un fatto di democrazia.

Qual è il segreto della buona amministrazione?

L'impegno continuo e costante. Una vision aperta al dialogo con la comunità, con le istituzioni in generale e avere anche un proprio programma da realizzare.

Avevi un riferimento politico che

ti ispirava?

Don Sturzo e De Gasperi erano i due riferimenti principali. Don Sturzo, perché fu il fondatore dei Cattolici Democratici, De Gasperi, perché fu il fedele attuatore di quei principi e di quelle visioni che alla fine portarono l'Italia del dopoguerra a diventare l'Italia che sarebbe stata successivamente.

Cosa consiglieresti ad un giovane che vuole intraprendere la carriera politica?

Innanzitutto deve avere passione, perché se non c'è passione civile è inutile impegnarsi. Deve seguire le vicende della politica, perché è indispensabile capire dove siamo e poi incominciare anche a leggere tanti giornali, a studiare un po' di Economia, di Diritto e di Storia.

Dal bambino che lavoro volevi fare?

Il medico perché quando mio padre o mia madre mi portavano dal medico per le visite io ero affascinato dal camice bianco e quindi questa cosa mi fece nascere la passione. Poi dopo intervennero le stelle e quindi incominciai con questa passione per il cielo, l'Astronomia e così via. Dopodiché sono arrivato alla Politica.

Terminata l'esperienza politica, passi alle confederazioni d'impresa.

Nel 2007, dopo l'esperienza da sindaco fondammo un primo nucleo di associazione di impresa, affiliato ad un'altra organizzazione, dopodiché decidemmo di essere autonomi. Fondammo così la PMI International. La nostra vision era di aprire il territorio a 360 gradi, a tutto il mondo. Sembrava un'idea illusoria ma pensammo di organizzare un'associazione che avesse come primo obiettivo l'internazionalizzazione. E allora venne fuori il nome e il logo attuale della PMI International, cioè quell'idea di cavalcare la globalizzazione.

In questi anni di presidenza della PMI International quale sono state le soddisfazioni più grandi?

Quando risolti il problema a un'im-



23

presa a quell'impresa si lega alla tua organizzazione, ti segue e la diffonde diventando il primo promotore dell'organizzazione.

Cosa vuoi fare da grande?

Continuare con PMI International, farla crescere, lasciare una traccia per quelli che verranno e far diventare "PMI International Confederazione delle Imprese nel Mondo" uno dei marchi italiani più importanti a livello globale.

Cosa vuoi lasciare ai tuoi figli non in termini patrimoniali, ma in termini di sentimenti, emozione e di istruzione?

La serietà, l'onestà e l'impegno.

Sei il Primo Ministro e puoi fare una sola azione di Governo, che faresti?

Spostare investimenti direttamente sui giovani e quindi dare la possibilità a loro di essere protagonisti, affinché non abbandonino il Paese e affinché possano diventare protagonisti della loro vita non solo professionalmente, ma anche come famiglia.

Per finire, c'è un messaggio che vorresti rivolgere ai giovani studenti della Federico II?

Innanzitutto hanno tutto un futuro davanti. Poi l'Università Federico II è un prestigio, ma oltre a studiare bisogna incominciare a guardarsi intorno, perché il mondo è tutt'altro rispetto allo studio. Oggi una laurea, un titolo di studio è un punto di partenza e non un punto di arrivo. Per cui laurearsi oggi significa continuare a studiare, per stare al passo con i tempi, con il mondo e con l'economia. Vi auguro ogni bene.

Grazie Salvatore.

Grazie a voi e buon lavoro

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
pertuttinews.it





FABIO IASEVOLI

Consulente del Lavoro
Studio Iasevoli

24

Chi è Fabio?

Fabio è un professionista e, soprattutto, a quanto mi dicono, una persona affidabile, seria, professionale, precisa. Queste sono le doti che mi riconoscono ed io cerco di non tradire mai le aspettative, benché siano sempre alte.

Se dovessi pensare alla tua infanzia che immagine ti verrebbe in mente?

Ho avuto la fortuna di crescere nello studio di famiglia. Ho respirato l'aria della professione già da bambino. L'immagine che do alla mia infanzia è di serenità. Quindi questo mi ha condizionato in positivo, nella crescita personale e professionale.

Da grande che volevi fare?

Ho sempre voluto fare il Consulente del Lavoro, proprio perché ho sempre respirato quest'aria in famiglia. Mi ha entusiasmato l'idea di essere considerato il risolutore di una serie di problematiche dei clienti e ciò mi ha portato a scegliere gli studi che ho fatto.

Cosa ti affascina della professione di consulente del lavoro, il ruolo sociale o l'aiutare i clienti?

Entrambe le cose. Il consulente del lavoro ha un ruolo sociale importante. È quel professionista che si trova tra aziende e dipendenti ed è colui che in qualche modo traduce le regole generali del contesto normativo e dei contratti collettivi in numeri.

Cosa ti ha insegnato tuo padre?

Mi ha insegnato innanzitutto l'approccio al lavoro, quindi la puntualità, la precisione e il non lasciare mai nulla al caso. Questo, ovviamente non è solo merito di mio padre, ma anche di mia madre, entrambi fondatori dello studio Iasevoli. Tanti valori, passione, trasparenza e dedizione. Ho sempre considerato mio padre come un'enciclopedia vivente, alla quale fare una domanda e avere una risposta. E quando raramente non aveva una risposta, mi dava sempre le indicazioni per poterla andare a trovare.

Fabio, veniamo al tuo libro: esigenza interiore o parte della tua carriera?

Era un desiderio mio personale, volevo mettere nero su bianco una serie di concetti, di esperienze vissute e poi far capire che il professionista è il decodificatore di tante cose difficili che rende semplici e fruibili per i propri clienti. Il libro si intitola "Come rendere facili le cose difficili", ma non ci sono regole da seguire, è semplicemente il report di esperienze vissute, di approccio alla professione. Certo io parlo della Consulenza Strategica del Lavoro ma può essere abbinato a qualsiasi livello professionale e aziendale.

Tratto dal libro: "Tutte le persone che ho incontrato nella mia vita mi hanno lasciato un insegnamento. Dai successi e soprattutto dagli insuccessi ho tratto una lezione", cosa significa?

La vita ti mette sempre di fronte a tante sfide e, oltre a fare il Consulente del Lavoro, a me piace mettermi alla prova in altri ambiti. A livello imprenditoriale e a livello personale vige una sola regola per me: se non si è mai fatto qualcosa, bisogna provare a farla. Non bisogna solo parlare, le cose vanno fatte. E il concetto è: fare, sbagliare, prendere ciò che è sbagliato, non farlo più e rifare quello che è stato fatto di buono e riprovare ancora. Le tante esperienze che ho fatto mi hanno portato a capire cosa non fare e cosa reiterare in un "loop magico".

Imparare continuamente è una costante della tua vita?

Nell'ambito professionale non ci si può mai fermare. Ci sono dei pilastri fondamentali in ogni professione, poi c'è il continuo aggiornamento fatto di leggi, di circolari, di soft skill. Bisogna sempre essere aggiornati all'ultima legge o circolare ma bisogna anche capire come strategicamente mettere a disposizione queste novità normative a beneficio delle aziende.

Che cos'è l'"ottimismo cieco" di cui parli nel libro?

Si parte dal concetto di attitudine positiva necessaria per affrontare le cose. Ma quando l'attitudine positiva sfocia nell'ottimismo cieco, cioè in

quella positività oltranzista che non considera i lati negativi e l'aspetto realistico delle cose, si promette a se stessi e al cliente un risultato irraggiungibile. In contrapposizione all'"ottimismo cieco" propongo di essere ragionevoli nell'attitudine positiva, nel considerare tutte le varie possibilità, essere ottimisti e dare soluzioni realizzabili al cliente. L'imprenditore sceglierà, secondo il suo modo di gestire la sua impresa qual è la strada migliore per lui.

Cos'è la "Consulenza strategica"?

La Consulenza Strategica del Lavoro è quell'insieme di opzioni che noi proponiamo ai nostri clienti. Nell'immaginario collettivo il consulente del lavoro è quello delle buste paga, in realtà è un professionista, un consulente che suggerisce all'imprenditore le soluzioni strategiche che si traducono in maniera corretta sul cedolino paga. Il corretto inquadramento, la corretta scelta di un'agevolazione anziché un'altra ed anche la scelta del contratto collettivo, all'inizio di un'attività spesso sono presi sottogamba ma in realtà sono scelte strategiche per l'azienda. Da quelle scelte, a cascata, verranno tutta una serie di conseguenze e obbligazioni nei confronti dei lavoratori e degli enti previdenziali che in qualche modo imbrigliano l'azienda e che, se fatte male, possono dare dei problemi sia in termini di costo sul conto economico sia in termini di contenzioso coi dipendenti e con gli organi ispettivi.

Cosa diventerai da grande?

Un consulente del lavoro.

Quale consiglio ti senti di dare agli studenti della Federico II che stanno per affacciarsi al mondo del lavoro?

Il lavoro che scegliamo ci deve appassionare e dare soddisfazione economica. Non si devono seguire strade lontane delle proprie passioni ma neanche innamorarsi troppo delle proprie idee altrimenti si può restare imbrigliati in qualcosa di difficilmente raggiungibile. Bisogna trovare la strada e agire senza essere troppo evanescenti, se l'idea perseguita non



25

è quella giusta bisogna cambiare strada. Soprattutto si deve essere costanti, la perseveranza è utilissima anche se faticosa. Il consiglio più grande che mi sento di affidare a tutti i ragazzi è essere costanti, essere perseveranti, non mollare mai.

A chi vanno i tuoi ringraziamenti?

A Pino e Annamaria, i miei genitori, per l'uomo che sono e, soprattutto, a mia moglie che mi supporta e sopporta.

Infine, Fabio, a chi rivolgi un saluto?

A tutte le nuove generazioni che hanno idee e che vogliono innovare ma anche a chi vuole semplicemente lavorare e mettersi alla prova con le sfide di tutti i giorni.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it





VINCENZO IMPERATORE

Consulente di management CMC - Saggista
Imperatore Consulting

26

Chi è Vincenzo?

Un sessantenne nato da una umile famiglia: papà un piccolo artigiano incisore su vetro, mamma una casalinga. Entrambi poco scolarizzati, mamma però con una visione strategica lunghissima, figli entrambi, ed anche il sottoscritto, di San Giovanniello. Nonostante tutti, nel quartiere, lasciassero gli studi dopo la scuola dell'obbligo, quella benedetta donna di mia mamma invece diceva che il figlio doveva fare il Liceo perché poi doveva fare l'Università. Così mi iscrivo al Liceo Scientifico Caccioppoli e lì la fortuna ha voluto che incontrassi uno di quei professori che ti cambiano la vita, il professor Enrico Tecce, che ricordo sempre con molto affetto. Nei primi due compiti italiani io becco 4 e 4, e lui chiede di incontrare mio padre, che per lavoro usciva alle 6 e mezza di mattina e si ritirava alle 8 di sera quindi non ha mai incontrato nessun professore. Il professore disse "io vengo alle 7 di mattina qua, tu fai venire papà fuori scuola". Mio padre arrivò là e lui disse "tuo figlio ha una grande capacità di scrittura creativa però non sa scrivere in italiano perché non legge" e aggiunse "allora facciamo un programma: a lui piace lo sport e deve leggere il *Guerin Sportivo*, gli piacciono i fumetti e deve leggere Alan Ford, perché è uno dei fumetti più intelligenti". Chiese a mio padre di stanziare una parte del suo salario per comprare ogni mese 3 libri che dovevo leggere. È lì è iniziata la passione per la lettura ed oggi possiedo con orgoglio una biblioteca di circa 4000 volumi con ancora conservato il primo libro, "Intervista sulla storia di Napoli" di Percy Allum che poi ho fatto riformare 5 o 6 anni fa al professor Tecce che non pensava che io avessi ancora conservato quel libro.

Questo professore quale capacità ha visto in te che gli altri non vedevano?

Probabilmente dal punto di vista della scrittura questa capacità creativa di raccontare qualcosa in maniera molto semplice. Lui diceva che avevo una scrittura molto semplice che arriva diretta alle persone però

mi mancavano le basi dell'Italiano. Diceva che le basi dell'Italiano o si studiano a scuola o s'imparano leggendo: più leggi più allarghi gli orizzonti, più impari vocaboli più allarghi il vocabolario, impari la sintassi, le formule descrittive ecc. Ma soprattutto è stato la prima persona che mi ha fatto capire che per raggiungere gli obiettivi occorre fare sacrifici e impegnarsi tantissimo.

Facciamo un salto in avanti, completi gli studi e cominci a lavorare.

Laureato in Economia e Commercio con il massimo dei voti, ho la fortuna di vincere una borsa di studio per un Master alla Luiss. Un paio di mesi prima che terminasse, iniziano ad arrivare le prime richieste di giovani al Master e io invio un po' di curricula alle Banche. Erano anni di forte cambiamento in campo bancario e, soprattutto, iniziava ad affermarsi il concetto di Manager all'interno della Banca. Entro in Credito Italiano attraverso un "Programma di formazione differenziata" per giovani talenti, che dopo 4 anni ti portava ad assumere ruoli di responsabilità. Durante questi 4 anni, inizia la privatizzazione anche di Credito Italiano e arriva Alessandro Profumo, che con la sua squadra cambia completamente il modo di lavorare, l'approccio, vengono introdotti i sistemi di incentivazione delle prestazioni, viene introdotto il concetto di gestione delle persone. Quindi focalizzazione sulla gestione delle teste, dei cuori, delle pance, delle emozioni, non solo delle competenze dei collaboratori.

Cosa caratterizzava Profumo?

Ne parlo con enfasi. La visione strategica, la capacità di vedere oggi quello che poteva succedere tra 5 anni, tra 10 anni. Due giorni al suo fianco valevano tre anni con un qualsiasi altro capo.

Parliamo del tuo primo libro "Io so e ho le prove"

Quando faccio la scelta forte di allontanarmi dal mondo bancario e di entrare nel mondo della Consulenza Direzionale, riprendo dopo 23 anni il

sogno di scrivere. Mando la prima bozza del libro a "Chiare Lettere" e mi arriva una telefonata quasi spaventata che mi invita ad incontrarci a Roma. Mi chiedono se tutto quello che ho scritto in questa prima bozza è vero. e se ho le prove di tutto. Io sono un po' monomaniaco e conservo tutto perché sono metodico, non perché un giorno avrei potuto utilizzare quel materiale. Quindi tutta quell'epopea, quei 23 anni, non solo la raccontavo, ma ne avevo le prove. Vengono a Napoli, io tiro fuori tutto e loro mi invitano a chiudere in 3 mesi questo libro che sarà il caso il caso editoriale dell'anno, scritto dalla prima "gola profonda" dall'interno del sistema bancario. Il giorno in cui esce "Io so e ho le prove" la mia vita cambia. "Repubblica" recensisce il libro e dedica copertina e un ampio servizio all'interno del "Venerdì", da lì prima pagina di "Libero", di "Il Mattino", di "il Fatto", per la prima "gola profonda" che parla di ciò che è avvenuto all'interno del sistema bancario.

Tu non avevi scritto solo un libro ma avevi aperto l'armadio con i suoi scheletri dentro.

Innanzitutto mi autodenuncio perché ero stato parte di quel sistema e denuncio tutto ciò che avevo visto, sentito fatto, vissuto.

Cosa ti hanno riconosciuto i lettori?

Il coraggio della denuncia che in questo paese è raro.

Quale messaggio ti senti di trasmettere ai giovani?

Il fallimento è un'opportunità. Gli americani dicono "fail soon fail good", cioè fallisci subito e fallisci bene, perché da lì impari, dietro le vittorie ci sono i fallimenti. La capacità di rialzarsi dal fallimento. È la cosiddetta resilienza. Questo è un messaggio che dobbiamo dare ai giovani. Ci si è abituati a vedere la scena finale del film, se tu vedi solo questa non racconti a un giovane il sacrificio, la determinazione, le notti insonni, le lacrime che ci sono state. È questo un messaggio che bisogna dare ai giovani. Giovani che vivono in un contesto, in un mer-



27

cato del lavoro completamente diverso da quello che ho vissuto io, molto più difficile. Noi abbiamo la responsabilità enorme di aver lasciato un'Italia peggiore di quella che mio padre, poco scolarizzato, aveva lasciato al sottoscritto. Ai giovani dico costantemente che è l'omologazione che distrugge e voi, per potere emergere, avete questo peso di dovervi specializzare, di essere ancora più profondi, avere delle skills non più generiche, ma specifiche.

Cosa consigli ai giovani startupper?

Fare imprenditoria in questo paese è difficile, farlo da startupper è ancora più difficile. In questo paese mancano strumenti che finanziano le start-up e la formazione per gli startupper. Per uno startupper la sua idea è sempre vincente, ma quando scopre che, attraverso l'analisi del mercato e il contesto, probabilmente quell'idea tanto vincente non lo è, allora deve avere la forza ed il coraggio di crederci perché fallire non è un problema, non è un peccato. Prima fallite prima capite se quel progetto era giusto o sbagliato.

Grazie, Vincenzo.

Grazie a te, grazie a voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it





ENRICO INFERRERA

Scrittore

Presidente Confartigianato Napoli

28

Chi è Enrico inferrera?

Un uomo che ha cercato sempre di migliorarsi da quand'era ragazzo fino ad ora e che sempre ha cercato la verità nelle cose, nei rapporti umani, nella vita sociale. Mi definisco un uomo che fa della socialità il suo obiettivo tant'è vero che anche Confartigianato è un'associazione emblematica del sociale e della collaborazione nel condividere interessi, battaglie, ideali. Ho vissuto gli anni '70, quelli che si definiscono gli "anni della contestazione", della rivoluzione delle idee. Ho cercato sempre nella mia vita di portare avanti quegli ideali giovanili che significavano giustizia nella società, significava andare avanti senza schiacciare gli altri, andare avanti migliorando se stesso non sminuendo gli altri. Io credo che l'unico modo di emergere sia migliorare se stessi studiare, capire, viaggiare confrontarsi con gli altri, ognuno ha qualcosa da insegnarti e credo che si possa offrire agli altri un pezzetto della propria cultura, della propria esperienza di vita.

Se ti dovessi definire con un aggettivo?

Determinato. Mi definisco uno che non molla mai. Determinato e curioso. Sono una persona molto curiosa mi interessa tutto ciò che accade intorno a me, le persone come cambiano le cose, come cambiano il mondo, come è cambiato negli ultimi 20 anni, negli ultimi 30 anni, da quando sono nato fino a oggi.

Da giovane che lavoro volevi fare?

Andavo molto bene a scuola, però ero un contestatore. Con i professori dialogavo sempre con grande educazione. Però ci tenevo a far comprendere che il mondo stava cambiando. E mi trovavo di fronte a professori che magari erano anziani negli anni '60 e avevano un vissuto completamente diverso. Magari avevano fatto la guerra, magari avevano vissuto il fascismo e quindi avevano una mentalità che era completamente diversa da me giovane negli anni '60, negli anni '70 e che vedevo il mondo e volevo cambiarlo, trasformarlo, farlo diventare più giusto, più

leale, più rispettoso delle esigenze di tutti. Enrico allora era un ragazzo ribelle che fondò il primo giornale della scuola De Nicola, "il Sovversivo", nome emblematico. Da allora ho sempre sognato di scrivere, di fare lo scrittore, lo sceneggiatore, mi sarebbe piaciuto anche interessarmi di cinema e di teatro. Ho fatto le Elementari a Taranto e lì avevo uno di quegli straordinari maestri elementari che c'erano una volta, era un uomo di una cultura, di un'umanità straordinaria e amava molto leggermi. Alla fine del mio percorso, mi disse "mi raccomando da grande continua a scrivere, fai lo scrittore perché ha il talento per farlo". Poi però mi sono sposato molto giovane, appena diplomato, e mi son messo subito a lavorare. Facevo il rappresentante di Oreficeria e Argenteria. Partivamo da Napoli con un furgone con contenitori pieni di argenteria che vendevamo direttamente ai negozi in tutto il Sud, fino in Sicilia.

A chi ti sei ispirato?

Mio nonno, Generale ed eroe di guerra, che era un uomo di una cultura straordinaria. Mi ha insegnato il rigore e lo studio. Mi diceva sempre che un uomo d'azione deve essere anche un uomo di pensiero e che la cultura è importante, che un uomo d'azione deve anche avere forza mentale, capacità di comprendere le cose e comprendere le cose significa studiarle.

Parliamo dei ragazzi di oggi.

Quando parlo ai ragazzi li invito a ribellarsi perché i giovani devono portare novità, devono portare nuove idee. La società si deve rinnovare con le idee dei giovani mentre spesso li vedo un po' addormentati 'sti ragazzi. Li stimolo a esporre con forza le proprie idee e quindi non assuefarsi al mondo come va. Giro molto nelle scuole per i libri e vedo che loro vogliono parlare ma non hanno la possibilità di farlo. I ragazzi hanno voglia di dialogare, hanno voglia di parlare, hanno voglia di raccontarsi, di dire i loro problemi, se noi li isoliamo, finiamo per creare ragazzi insoddisfatti.

Cosa significa essere Presidente di Confartigianato, un'associazione così antica, in una città complessa come Napoli?

Significa curare le imprese artigiane e rappresentarle, occuparsi in tutti i modi possibili del loro progresso, della loro vivibilità, dei loro problemi, che sono tantissimi, ma soprattutto significa avere una visione a 360 gradi cioè rappresentare i problemi della piccola impresa. Significa rappresentare il territorio, significa rappresentare le problematiche che ci sono in questa città perché nessuna impresa può avere grande successo in un territorio che ha grandi problemi. Quindi noi dobbiamo portare avanti le istanze del territorio conoscere i problemi, magari suggerire ai politici le soluzioni, tenendo presente non solo di rappresentare un gruppo d'impresе, un'impresa o un settore, ma a rappresentare un territorio con tutta la sua complessità. Se domani mattina mi arriva un giovane che vuole aprire un'attività io, prima ancora di chiedergli la tessera, gli devo mettere a disposizione tutta la mia struttura, tutta la struttura di Confartigianato, lo devo far parlare col Commercialista, lo devo far parlare con chi si occupa di credito, con chi si occupa di assunzione dei dipendenti, con chi si occupa di sicurezza. E questa operazione per lui deve essere gratis, perché lui si sta orientando. E questa è anche una problematica, perché in quel momento io sto facendo lavorare 4/5 professionisti senza senza incassare un euro. E quindi bisogna essere bravi a considerare sia l'aspetto sociale, solidale che l'aspetto imprenditoriale dell'Associazione.

Chi sono gli artigiani?

Degli straordinari artisti. Quasi tutti sono persone che hanno una grande professionalità, un grande amore per l'attività che svolgono. Molti hanno fatto grandi sacrifici per imparare il loro mestiere, perché non è facile. È un mondo straordinario.

Enrico Inferrera scrittore.

Tieni presente che io scrivo da sempre ed ho i cassetti pieni di cose che scrivo. "Vite bisestili" è stato il mio primo ro-



29

manzo che ho iniziato a scrivere all'inizio degli anni 2000 ma l'ho messo da parte. Ad un certo punto, per tutta una serie di vicende della mia vita, ho ritenuto che fosse indispensabile per me finire quel romanzo, era diventata un'ossessione, una scommessa con me stesso. Sentivo che il tempo passava nella mia vita e che non ero riuscito a fare una di quelle cose che volevo fare da piccolo, che era uno dei miei sogni più grandi. Poi ho pubblicato un libro di poesie, il secondo romanzo "Le eresie del tempo" ed il terzo "Idia ascoltami" scritto insieme alla professoressa Lombardo.

Come racconteresti Napoli?

Napoli è un luogo che ti straccia gli appunti che hai scritto per descriverla. Napoli è un luogo misterioso, straordinario dove tutto è possibile e chiunque l'abbia definita, non l'ha definita nel modo più giusto perché si è sempre perso qualche cosa per strada.

Chiudiamo con un auspicio per i giovani studenti, gli artigiani e gli imprenditori

Credo che dobbiamo puntare sulla nostra volontà, sulla nostra conoscenza. Questo vale per gli studenti, vale per gli artigiani, vale per tutti noi che dobbiamo imparare a stare insieme e a risolvere insieme i nostri problemi senza sentirci superiori agli altri e collaborando, cercando di dare a ciascuno di noi il massimo possibile. Dietro questo ci deve essere sempre l'applicazione, il rigore, lo studio, l'impegno. Perché l'uomo è fatto di queste cose: impegno, attenzione e rigore.

Grazie Enrico.

Grazie a voi.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
perттuttinews.it





FELICE IOVINO

Ottico
Jolly Ottica

30

Chi è Felice Iovino?

Una persona semplice dedita all'ascolto per acquisire qualcosa dall'interlocutore per trasmettergli qualche consiglio.

Qual è stato il suo primo lavoro?

Da ragazzino ho fatto il meccanico, ho fatto il saldatore, sono stato nello impresa edile di mio padre. Per mio padre sono capitato in un negozio di ottica e mi sono innamorato di questo lavoro e oggi sono un Ottico diplomato.

Cosa ricorda dei suoi inizi lavorativi?

Mio padre sosteneva che bisogna far star bene gli operai e metterli nelle condizioni di portare a termine un lavoro al meglio possibile. È una cosa che ho acquisito e ne sono fiero.

Di cosa si è innamorato del mestiere di Ottico?

Le persone vengono con determinati problemi visivi e, nel momento in cui si riesce a risolvere il problema, si da loro una seconda vita. Questo si nota dall'espressione ed è una grande gratificazione per chi esercita questo tipo di lavoro. Certamente questo poi ha anche dei fini economici, si risolvono dei problemi e ne deriva un corrispettivo che sale con l'aumentare delle persone che si presentano con determinati problemi perché il passa parola è la cosa migliore. Oggi, dopo 40 anni di attività, ci sono persone che entrano nel mio studio solo per salutarmi e questo è impagabile, qualcosa che ci accompagna positivamente nella vita, giorno e notte.

Quali sono le qualità che un imprenditore deve avere per distinguersi e avere successo?

La qualità principale è il grande ascolto. Alla base c'è la preparazione professionale ma bisogna capire chi si ha davanti e cosa si può fare per la risoluzione del problema. L'ascolto serve a capire cosa puoi fare e puoi dire a quel tipo di soggetto perché anche le parole sono molto importanti. Ed è anche importante quale sia la direzione per poter risolvere

quel tipo di problema e per farlo serve ascoltare.

A chi si è ispirato?

In parte a Leonardo Del Vecchio, un uomo semplice che ha capito cosa doveva fare per migliorare la sua situazione economica. Ma non era solo quello, lui si poneva con amore in tutte le cose che faceva, circondandosi di persone che amavano e seguivano questo tipo di discorso e lui ha fatto il possibile per farli stare bene. Questa metodologia è stata da parte mia appresa perché l'ho ritenuta molto valida e seguendola mi ha dato risultati importanti.

Lei ha conosciuto Del Vecchio?

È stato un fugace incontro in cui gli ho esternato la mia grandissima ammirazione per la persona che era al di là di quello che rappresentava, e gli ho chiesto come facesse. Lui rispose solo una cosa: "Semplice: lavoro, lavoro, lavoro". Noi lo diciamo in modo molto semplice, ma dire "lavoro" è una cosa tra le più importanti che ci siano, è l'asse portante della vita e della società.

Che messaggio darebbe agli studenti della Federico II?

Prima di tutto di fare le cose che amano, qualsiasi cosa fatta con amore e passione, alla fine premia. Poi informarsi, perché oggi l'informazione è molto veloce e a volte non si fa in tempo ad acquisire tutto e quindi bisogna porre molta attenzione. Formarsi e trasmettere sempre delle situazioni positive con tutte le persone con cui si ha a che fare e alla base però, se parliamo di una forma economica, bisogna mettere la massima razionalità e bisogna evitare lo spreco. Evitare lo spreco è la prima fonte di guadagno.

Quali sono i valori che vuole trasmettere alla sua azienda?

Io voglio lasciare ciò che in parte già è stato insegnato, ma avere una continuità, perché l'insegnamento può essere funzionale per un determinato periodo e poi sfumare nel tempo. L'obiettivo è il bene collettivo, non il

bene del singolo, che sia il titolare o un collaboratore, ma il bene deve essere per l'utente che ci gratifica venendo nella nostra azienda.

Parliamo di formazione, di velocità, di un mondo che cambia in modo molto rapido, in che direzione andrà l'ottica?

Consumismo e globalizzazione hanno creato molta confusione. Le ideologie che ho oggi non so se domani possono essere effettive o meno, perché il domani è rivolto principalmente a una situazione di carattere materiale. Ma la sanità va portata ai massimi livelli per arrivare al punto che l'utente ha subito riscontro. Noi dobbiamo risolvere i problemi dell'utente e questa è la missione, che ci siamo imposti.

Lei ha una visione etica e giusta del lavoro. Ma se lei fosse il Presidente del Consiglio, qual è la prima azione che farebbe?

L'abbattimento delle tasse che non è controproducente come molti possono intendere, ma è produttiva perché favorisce l'onestà di tutte le persone. Se oggi noi dobbiamo combattere l'evasione, un domani l'evasione sarà ridotta ai minimi termini perché non ho nessun interesse a non dichiararle se le tasse vengono ridotte.

Cosa vuole fare da grande?

Da grande io vorrei fare qualcosa che potesse comunque rimanere veramente ai posteri e meravigliarli. Se ciò che ho creato lo potessi distribuire anche a collaboratori o familiari per farli stare meglio, sarei gratificato e forse ricordato un poco di più.

Che messaggio rivolgerebbe oggi al Felice ventenne?

Non spaventarsi del domani, ma fare la propria azione per contribuire comunque al miglioramento di natura mondiale. Guardare sempre alle situazioni positive, non a quelle negative e non spaventarsi.

Cosa direbbe ai ragazzi di venti anni?

Non oziare, qualsiasi cosa facciate,



31

fatela. Non state lì a guardare, siate protagonisti.

Cosa suggerirebbe ai giovani che iniziano a fare un'attività professionale ed hanno i primi problemi?

Non fate solo richiesta di quale possa essere la retribuzione ma cosa occorre al datore di lavoro e cosa si è in grado di fare. Se nell'ambito del lavoro c'è una valutazione del soggetto che sia superiore alle aspettative dell'imprenditore, il futuro è praticamente certo. Non si può pensare a un corrispettivo e senza avere una formazione, senza avere il praticantato. Bisogna lavorare e fare esperienza. Dopo si può anche pretendere qualcosa di più ma non c'è neanche bisogno della pretesa perché gli imprenditori vogliono persone valide.

Grazie dottor Iovino.

Ringrazio voi di avermi permesso di esternare tutto ciò che era conservato in me.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
per tuttineWS.it





SALVATORE LAURO

Armatore Alilauro e Imprenditore Turistico
Già Senatore della Repubblica

32

Siamo onorati di ospitare il Senatore Salvatore Lauro.

Benvenuti e grazie dell'invito.

Che cos'è "Buona Speranza"?

È la nave che mio padre da New York portò a Napoli impiegando 6 mesi meritandosi l'appellativo di "Secondo Cristoforo Colombo", perché fece la stessa traversata al contrario. Fu un'impresa molto importante e molto difficoltosa.

Chi era suo padre?

Un uomo che veniva dal mare, amava il mare, faceva il corriere. Aveva la grande passione di giocare a carte, vinceva quasi sempre perché aveva una memoria straordinaria. E durante il viaggio in America, riuscì a fare una piccola fortuna giocando a carte. Nel dopoguerra, con alcuni amici, creò una società e incominciò a trasferire a Ischia tutto quello che mancava, olio, vino ecc. Erano momenti difficili, con difficoltà obiettive e burocratiche. Lui rischiava molto, però capiva, e che in quel momento portare tante opportunità per Ischia era importante perché essendo un'isola era difficile il collegamento. Con suo cugino Nicola incominciò a costruire il trasporto tra Napoli e Ischia, con mezzi sempre più veloci. Quindi, come se fosse una metropolitana, un treno che unisse gli Isolani che così avevano più libertà di venire a Napoli, di comprare, di andare a Ischia e viceversa.

Suo papà cosa le ha lasciato non in termini patrimoniali, ma umani?

Papà mi diceva sempre: Salvatore, tu devi imparare a pescare. È inutile che ti lascio il pesce, perché il pesce, dopo 3/4 giorni non è più buono. Se tu sai pescare potrai pescare sempre nella vita. Quindi impara bene a fare le cose. Dopo il diploma mi mandò a navigare per il mondo per 12 mesi per poter essere Capitano di Lungo Corso. All'epoca i giovani guadagnavano bene e non era difficile trovare un posto di lavoro e per questo potevano crescere e guardavano con ottimismo al futuro. Siamo stati fortunati, naturalmente, perché i no-

stri padri ci hanno indirizzato bene. Oggi vedo i giovani un po' smarriti e ed è normale che sia così perché non hanno una visione per il loro futuro, vedo che non sanno che strada intraprendere.

Lei ha una grande legame con Ischia

Ho vissuto l'Ischia della "dolce vita", quando venivano i più grandi scrittori, i più grossi registri, le migliori attrici ed i migliori attori e si giravano film. Ricordo che quando si caricava un un'auto sulle barche era un'impresa, c'era chi spingeva avanti, chi guardava che non andassero fuori dalle tavole del porto, poi papà ebbe l'intuizione del primo portellone che si abbassava a poppa della nave per cui la macchina o il camioncino saliva tranquillamente e fu il cambiamento perché molte più macchine vennero a Ischia.

Perché la politica?

Ero a Londra per un corso di aggiornamento a cena con un professore molto simpatico. Lui mi disse "Voi mediterranei, a differenza di noi anglosassoni, date sempre la colpa agli altri quindi la responsabilità è sempre degli altri ma fate attenzione che, quando puntate il dito verso l'altro, tre dita puntano verso di voi. La maggior responsabilità sta in voi che permettete che tutto vada così". "Ma cosa dovrei fare? Faccio l'imprenditore e cerco di fare al meglio la mia attività", "Fai anche tu politica: se non fai politica - come diceva Kennedy - prima o poi la politica si interesserà a te". Capito l'occasione di Berlusconi che chiamava gente nuova a scendere in campo a fare politica, e nel '96 in un collegio difficilissimo riuscii ad essere il primo dei non eletti ad essere recuperato.

La politica è come se l'aspettava?

Assolutamente diversa. Contava più chi stava intorno a Berlusconi e lo osannava che chi lavorava in Parlamento e non riceveva le giuste considerazioni.

Che direbbe alla Premier Meloni?

Che sta facendo bene, di sentire

poco gli altri e agire con la sua testa, di andare per la sua strada, perché indubbiamente questo paese deve cambiare, ha bisogno di riforme, ha bisogno di cambiamenti. Lei ha la grande opportunità di fare quello che gli altri non hanno avuto il coraggio di fare.

Cosa consiglierebbe ai giovani studenti della Federico II?

Oggi è un momento di grande difficoltà, ma come dicevo prima, anche di grandi opportunità. Parliamo dei giovani in generale: bisogna avere un obiettivo ben preciso, raggiungerlo, metterci passione, metterci impegno. Chi cade deve rialzarsi con maggiore forza e maggiore vigore. Se non riuscite la prima volta cercate di andare avanti, perché non c'è altra soluzione di quella di andare avanti. E quindi dico ai giovani che ancora non hanno fatto l'università di vedere bene gli ITS. Consiglio di leggere, di capire e di orientarsi. Sentite tante persone, raccogliete tante idee e poi decidete. Parlando con chi ha avuto esperienza, chi è andato all'estero e magari fate anche qualche mese fuori però con l'impegno a ritornare, non lasciamo questo paese in mano a chi non sa far niente, a chi ha fatto poco, a chi non vuole impegnarsi. È chiaro che ci vuole impegno, passione e naturalmente un po' di fortuna.

Cosa lascerà ai suoi figli in termini umani?

Ai figli lasciamo tutto quello che abbiamo fatto. Potranno ricordare che il loro padre ha lavorato, che è stato eticamente corretto, che ha agito per far prosperare la propria azienda, i propri lavoratori, i propri collaboratori e, soprattutto, ha dato indicazioni su come comportarsi nella vita. Per essere uomini bisogna avere costanza, fiducia, passione e impegno.

Se avesse una bacchetta magica, cosa cambierebbe adesso?

La burocrazia. In Italia si fanno tante cose per niente, che non servono a niente, non danno niente, ma che bloccano qualsiasi attività, qualsiasi persona, qualsiasi impresa, ecco, io la



33

toglierei. Farei una regola molto semplice: tutto quello che non è vietato è possibile fare.

Senatore grazie per quello che oggi ci ha dato.

Grazie a voi. E tanti saluti ai giovani e, soprattutto, in bocca al lupo.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su perттuttinews.it





ANTONIO MINOPOLI

Imprenditore
Gruppo Idea

34

Chi è Antonio Minopoli?

Sono un giovane imprenditore, laureato in Ingegneria Civile per lo Sviluppo Sostenibile. Ho sempre lavorato e fatto diverse cose che mi hanno fortificato e formato. L'ultima esperienza prima della laurea è stata il porta a porta con Enel Energia. Laureato nel Marzo 2008 ho iniziato a fare impianti fotovoltaici. Proprio il giorno della mia laurea, ebbi la proposta dall'amministratore delegato di un'azienda con cui collaboravo in quel periodo per fare l'Energy Manager, quindi la consulenza sulla parte impiantistica ma a latere anche i contratti. Il mondo della contrattualistica, dei servizi mi è piaciuto tant'è che ho fatto il direttore commerciale di un'azienda di Genova aprendo il distaccamento Sud Italia, di cui ero il direttore commerciale. Successivamente ho aperto la mia azienda di energia.

Cosa ti fa svegliare un'ora prima?

I pensieri, l'amore che ho per il mio lavoro. La mente è sempre in attività per sfornare nuove idee.

Che rapporto hai con la tua famiglia d'origine?

Ottimo e quella è stata la mia fortuna perché ci hanno sempre insegnato l'unione familiare tanto che in azienda lavorano pure mia sorella e mio fratello.

Che cosa sognavi di fare da grande?

Ricordo che da piccolo ero con i miei familiari e vidi una villa molto bella. E chiesi a mio padre che lavoro facesse questa persona per avere questa villa. Mio padre mi disse o l'ingegnere o il mariuolo; dissi a papà, che allora da grande avrei fatto l'ingegnere. Non sono molto attratto al bene materiale ma per me diventare Ingegnere era una sfida.

Come è nata Idea?

Idea è nata quando facevo il direttore commerciale per l'azienda di cui parlavo prima, che si occupava di energia elettrica e gas, portandola a fatturare solo il primo anno 70 milioni di euro lavorando esclusivamente con le industrie e con le corporate. Il secondo anno sfiorammo i 100 mi-

lioni di euro, ma all'inizio del terzo anno mi dissero che mi volevano non più come direttore commerciale, ma all'interno dello staff tecnico. Però stare all'interno di un ufficio fermo ed essere "gestito" mi stava stretto e così diedi le dimissioni. Così il 7 Marzo aprii la mia azienda, ma non avevo nulla da parte ed è stato un salto nel vuoto perché tutti i pochi risparmi che avevo accumulato per il matrimonio di Giugno li ho dovuti dedicare totalmente all'azienda. Forse è stato un azzardo ma puntavo sul fatto di avere molta esperienza nel settore (dal commerciale alla consulenza, dalla direzione commerciale al manager), inoltre avevo clienti che mi seguivano negli anni, tant'è che nei primi 6 mesi di attività superammo i 2 milioni d'euro di fatturato. Abbiamo creato una holding che comprende 6 aziende tra cui "Idea Store", che si occupa di e-commerce, e "Idea Move", società di noleggio auto breve e lungo tempo e luxury.

In che modo un imprenditore, un'impresa, deve scegliere i propri collaboratori?

Io sono del parere che bisogna delegare molto e lasciare andare. Ognuno nel proprio settore, deve seguire il proprio know-how. Ognuno deve fare il suo. E questa cosa probabilmente nel mio piccolo, mi ha dato ragione.

Cos'è Clock?

Clock è stata una sfida. L'intento era di aprire un American Bar, per creare nella provincia di Napoli, a Quarto (dove abbiamo gli uffici di tutte le nostre aziende), un locale che possa essere attrattore della zona, un punto di riferimento.

Quanto è importante l'amore che tu hai per Quarto e quindi la responsabilità sociale che la tua impresa sviluppa sul territorio?

È la base di partenza della passione che ho per il mio lavoro. Tant'è che abbiamo creato anche la Fortitudo, una squadra di calcio, nata dalla passione che abbiamo io e mio fratello, e l'abbiamo chiamata Fortitudo Campi Flegrei per abbracciare tutto il nostro territorio.

Chi è Luca, tuo fratello?

Luca è il terzo dei figli, abbiamo 9 anni di differenza. Lui è il mio braccio destro ed è anche amministratore di alcune aziende. Spesso mi sostituisce in importanti operazioni.

Chi sono i mentori a cui ti sei ispirato?

Ho seguito il direttore commerciale dell'azienda di consulenza che mi ha formato, un mio carissimo amico, che è un imprenditore nel settore della termoidraulica e del tecnologico. Così come il direttore commerciale e proprietario della prima azienda con cui ho lavorato. E probabilmente, avendo frequentato loro che facevano impresa, mi hanno messo nella mente la voglia di fare, di essere libero professionista.

Quanto è importante la formazione post laurea?

Penso che sia una cosa davvero importante. È una cosa che noi facciamo continuamente. Per noi la formazione è veramente chiave nella crescita imprenditoriale e personale.

Qual stata la difficoltà più grande che hai superato?

Questo periodo che stiamo vivendo e stiamo fortunatamente superando. "Idea", una delle nostre aziende era General Contractor nel percorso del "Bonus 110" per generare credito d'imposta e in parte auto utilizzarlo sulle tasse. Purtroppo siamo bloccati con svariati milioni di euro sul cassetto fiscale e, successivamente, ci siamo anche imbattuti nella crisi energetica dovuta alla guerra. Per noi l'obiettivo era non fallire per cui decidemmo di uscire dal mercato. Dopo 7 8 anni di attività importante abbiamo rilasciato circa 20000 clienti. Da un anno e mezzo il mio ruolo in azienda è quello di cercare la scialuppa di salvataggio, il piano B, il piano C, il piano D e piano piano ne stiamo uscendo.

Se ti guardi indietro sei soddisfatto di quel che hai costruito partendo dal niente?

Con la cura e la passione che metto nel lavoro e con i tempi serrati, è difficile che mi fermi a vedere cosa ab-



35

biamo fatto. Ma posso solo gioire ed essere soddisfatto delle scelte e delle difficoltà. Molte scelte le ho fatte da solo seguendo il mio istinto e spesso è stata la scelta giusta. Oggi sono contento di quello che ho fatto. Intorno a me ci sono tante persone che mi vogliono bene e collaborano con me.

Se tu fossi oggi il Presidente del Consiglio, qual è la prima manovra che faresti per il nostro Paese?

Abbassare la tassazione, soprattutto l'iva. Mi è capitato di viaggiare e lavorare in paesi dove l'iva era anche al 9%. Lì non evadi perché il 9% lo paghi e lavori. Probabilmente abbassando la tassazione, ma sempre con controllo alto, si può muovere un po' di più pure l'economia. L'impiegato, il dipendente che prende lo stipendio fisso ha difficoltà enormi a far girare l'economia.

Cosa consigli agli studenti della Federico II?

Lo studente ideale non è tanto quello del 110 perché spesso ha visto solo i libri, non ha fatto pratica e non è avvezzo al "problem solving", secondo me il migliore studente è quello che già ha fatto esperienze lavorative.

A chi diresti grazie?

Ai miei genitori per quello che ci hanno dato: la base, l'educazione e l'unione familiare.

Cosa vuoi lasciare ai tuoi figli, non in termini patrimoniali, ma in termini di insegnamento?

Almeno una parte di quello che ci hanno dato i nostri genitori.

Come ti vedi da grande?

Ancora con tanta passione, perché la passione mi anima e mi dà anche gli stimoli per andare avanti ed avere nuove idee e nuovi progetti.

Grazie, Antonio

Grazie a voi.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
pertuttinews.it



FRANCESCO ORLANDO

Imprenditore
Carpe Diem

36

Chi è Francesco Orlando?

Un giovane imprenditore di Pietrelcina.

Qual è il primo lavoro che hai fatto?

Il primo lavoro che ho svolto è stato il cameriere nella pizzeria di un amico per aiutarlo. Ma il primo lavoro vero e proprio è stato nel Frantoio Oleario di famiglia. Entrambe le esperienze mi hanno trasmesso un forte senso di dovere e di responsabilità verso quello che si fa, cosa che poi ho cercato di trasmettere anche ai miei collaboratori. Se si capisce che l'attività è soprattutto di chi ci lavora, allora ci può essere progresso sia per il datore di lavoro che per il collaboratore stesso.

A proposito del lavoro nel frantoio di famiglia, qual è il valore che ti ha insegnato tuo padre?

Un valore che molto imprenditoriale non è, ovvero la generosità. Non mi ha trasmesso il desiderio di fare tanto per avere tanto, ma fare tanto per accontentare la persona che hai di fronte.

Nella tua attività imprenditoriale a chi ti sei ispirato?

Nessuno in particolare. Ho avuto sempre un'idea di imprenditoria che era quella di poter soddisfare la persona che si rivolgeva a me cercando di accontentarla nel miglior modo possibile. Fondamentale è stato l'ambito familiare sommato all'esperienza di studio fuori che mi ha permesso di ampliare gli orizzonti e conoscere anche altro, perché ho avuto la fortuna di viaggiare molto. Le esperienze che più mi hanno segnato sono stati una lunga vacanza negli Stati Uniti e il viaggio di nozze in Australia che mi hanno aperto completamente un mondo che poi ha cercato di trasferire anche all'interno della mia attività ampliando le vedute di un piccolo borgo come Pietrelcina. Quindi anche cercando di ampliare la gamma di servizi e di offerta che possiamo offrire ai nostri clienti.

Pietrelcina è un borgo che attira turisti tutto l'anno, quali sono le sue

potenzialità?

Io vedo enormi potenzialità ancora non fatte venir fuori perché le persone non conoscono Pietrelcina del tutto e nei prossimi anni si potrebbe davvero avere un exploit avvicinandola ad Assisi. Pietrelcina è il borgo per eccellenza conosciuto perché ha dato i natali a San Pio, quindi l'aspetto turistico religioso è determinante ma poi c'è anche altro, la buona cucina, territori inesplorati, possibilità di sviluppare un turismo rurale, tanti percorsi naturalistici.

Che consiglio daresti ai giovani startupper che leggeranno o vedranno la tua intervista?

Il consiglio unico, che poi ha contraddistinto anche la mia attività, è quello di non demordere mai. Se si ha un'idea, quell'idea va portata avanti che possa essere o non essere vincente. Bisogna provarci, perché non è detto che non sia vincente. Se si crede in quello che fa e ci si crede veramente, si può sicuramente riuscire a portare avanti la propria idea.

Come vedi il futuro e che tipo di progetti hai?

Vedo sempre il bicchiere mezzo pieno, mai mezzo vuoto. Ci sono tante aspettative e la gente ha voglia di fare, quindi vedo molte buone prospettive. La mia attività "nascosta" è trovare sempre nuovi spunti, nuovi servizi, nuove attività da inserire all'interno del punto vendita per soddisfare una platea sempre maggiore di utenti.

Quanto è auspicabile per questi territori avere degli aiuti da parte dello Stato per essere conosciuti?

Sicuramente è importante, devo anche riconoscere che nelle zone svantaggiate, per chi intraprendeva una nuova attività sono stati erogati notevoli finanziamenti da parte dello Stato per invogliare ad investire. E devo dire che negli ultimi anni sia a Pietrelcina che in alcuni paesi limitrofi c'è stato un aumento degli imprenditori che hanno voluto iniziare un'attività.

Se tu oggi fossi il Presente del Consiglio per un giorno, quale la prima azione che faresti?

Azzerare completamente i contributi a fondo perduto, incentiverei solo ed esclusivamente quelle che sono le attività di finanziamento con credito d'imposta e progetti seri, perché il problema fondamentale di questo paese è la dispersione dell'energia.

Cosa consiglieresti ai giovani studenti della Federico II?

È importante fare esperienza e avere principi morali. Io sono la sommatoria di tante esperienze, quella lavorativa familiare e quella universitaria ma quello che sono lo devo soprattutto al mio cammino francescano.

Cosa vuol dire lavorare con spirito francescano?

Significa farsi retribuire il giusto per il proprio lavoro e soprattutto cercare di interagire con le persone che si hanno di fronte. È importante il business però è importante conoscere sempre chi si ha di fronte, non perché bisogna fare beneficenza, quella è un'altra cosa che si fa di nascosto, ma è importante saper conoscere i propri limiti e sapere che oltre non si può andare, anche nel mondo del lavoro.

Rivolgendoti ai giovani che stanno preparandosi ad affrontare il mondo del lavoro, che consiglio daresti?

Bisogna essere caparbi. Bisogna credere nella propria idea e non farsi frenare dal negativismo. Bisogna vedere il bicchiere sempre mezzo pieno, non bisogna demoralizzarsi. Io ho avuto la fortuna di avere mia moglie che mi sostiene e che mi dà la linfa per per tenere duro durante la giornata.

Grazie Francesco.

Grazie a voi e buon lavoro.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it



37





38

CLAUDIO PANDICO

Segretario PMI International

Chi è Claudio?

Sono nato ad Avellino in una famiglia dal lato paterno di imprenditori e dal lato materno di gestori di attività e strutture ricettive e ristorazione.

Da bambino cosa sognavi di fare?

Sui 7/8 anni mi appassionai al tema dell'ambiente e della protezione degli animali, passioni che ti prendono quando in una famiglia ti trasferiscono i valori di rispetto sia per l'ambiente sia per gli animali domestici e non. Un qualcosa che bisogna trasferire ai ragazzi di oggi già dalle scuole materne.

Questo bisogno di aiutare gli altri come è maturato?

È maturato con l'associazionismo. Entro nel mondo dell'associazionismo già a 15 anni con l'Unità Ausiliaria Volontari di Protezione Civile. All'epoca c'era diffidenza, non si capiva queste persone quale beneficio portassero alla comunità dove operavano. Dopo i tragici eventi di Sarno, Quindici e Cervinara, le comunità dove abbiamo operato, hanno capito che c'era un gruppo di persone pronte in modo volontario a poter aiutare gli altri. È una gratificazione morale che non ha eguali poter mettere in salvo delle persone, quelle sono quelle emozioni che non posso descrivere nemmeno oggi. La mia attività di volontariato era anche con la Croce Rossa. L'associazionismo, non va visto come un precludere una tua vita personale e familiare a qualsiasi età, ma come un arricchimento.

Quindi consiglieresti ai giovani, parallelamente alle loro vite di studenti, di fare associazionismo?

Consiglio a tutti i genitori di far fare associazionismo al figlio, alla figlia, che già oggi frequenta le scuole elementari. Per esempio cominciare dai Boy Scout che ti insegnano il senso civico, il rispetto dell'ambiente e formano e creano autonomia nei ragazzi. Questo crea l'opportunità al bambino di crescere, di crescere insieme agli altri, di aprirsi insieme agli altri e dare lo giusto spazio alla tecnologia per evitare gli eccessi di uti-

lizzo di smartphone, tablet e consolle. Nella fase adolescenziale consiglieri di iniziare a frequentare le associazioni di volontariato, che è un qualcosa un po' più impegnativo, come la Croce Rossa, la Misericordia o la Protezione Civile, ma di volontariato puro, dove ti preparano, ti formano e ti insegnano ad applicare delle attività assistenziali per la comunità, perché forma e plasma il ragazzo e la ragazza a capire quanto è importante salvare la vita umana o semplicemente aiutare una persona in difficoltà. Dalle scuole superiori, le attività che io dico a tutti di frequentare sono le organizzazioni datoriali come la nostra, perché entrare a un'associazione che assiste le imprese o liberi professionisti ti dà l'opportunità di girare l'Italia, l'Europa, il Mondo. Capire in ogni categoria, in cui opera ogni azienda associata e assistita da noi, come funziona: la parte economica, le politiche energetiche e tutti i servizi che si offrono. Tutto servirà a creare un bagaglio di sapere che sarà utile alle scuole superiori e all'università, perché avranno acquisito già delle conoscenze dell'attività pratica e non formale o didattica.

Qual è stato il tuo primo lavoro?

Ho iniziato con la libera professione, aiutavo i miei fratelli che avevano un centro di elaborazione dati. Poi ho iniziato in autonomia con la libera professione, la Consulenza finanziaria a pensionati o impiegati che avessero bisogno di fare accesso al credito. La mia base era sempre quella di portare avanti l'assistenza alle persone per deformazione umana, più che professionale. Poi la mia assistenza è cambiata perché si è indirizzata al settore delle imprese.

Dopo il CAF cosa hai fatto?

Assistenza alle imprese, quello che oggi definiscono Export Manager. Per conto di alcune imprese, ho tessuto rapporti con i paesi della fascia del Nord Africa, partendo dal Marocco fino all'Egitto, dove avendo frequenza e perseveranza nel visitarli, crei un rapporto molto più forte che ti porta ad aprire possibilità ad aziende soprattutto italiane che vogliono avere

una piccola fetta di mercato, conoscere dei distributori su quel territorio per poter commercializzare i prodotti.

Quanto è importante formarsi come Export Manager?

È importantissimo perché è una figura richiesta da tutte le aziende, indipendentemente dalla categoria in cui operano. È una formazione che va fatta in modo complementare rispetto al sistema universitario e ad eventuali master post laurea.

Oggi, qual è la tua funzione e che tipo di lavoro svolgi?

In PMI International, associazione datoriale per piccole e medie imprese dalla grande vocazione internazionale, spingiamo in modo positivo verso l'estero. Seguiamo le aziende nell'internazionalizzazione, e nel creare sinergie tra le imprese. Il matching all'inizio è stato un po' difficile, bisognava abbattere barriere mentali e diffidenza già tra aziende italiane. Il nostro ruolo è stato proprio quello di facilitare i rapporti costruendo regione per regione. Il senso di appartenenza a un unico sistema che tutela e salvaguarda tutti con un Codice Etico ben preciso, che tutti sottoscrivono, ha fatto sì che molte barriere mentali venissero abbattute e si son creati rapporti e sinergie. Poi abbiamo esportato questo modello all'estero. Io personalmente con il Presidente, ma anche con altri dirigenti validi della Pmi, abbiamo intessuto rapporti con gli Stati esteri. Siamo entrati rispettandone usi, costumi e leggi, siamo penetrati nel territorio per capire le loro esigenze e difficoltà. Ci siamo costruiti un mondo PMI. Quindi, un imprenditore iscritto alla nostra Confederazione, colloquia con l'imprenditore tunisino o egiziano sapendo che stiamo tutti nella stessa squadra nella stessa struttura e che ci aiutiamo l'uno con l'altro.

Cosa vuoi fare da grande?

Non lo so, non ci voglio pensare, perché sono ancora giovanissimo. Sicuramente completare il percorso della famiglia che per me è importante. Poi



39

con la nostra Confederazione concludere un percorso formativo di educazione imprenditoriale che avevamo intrapreso prima del Covid e le guerre e quindi abbiamo dovuto congelare. Il percorso formativo di educazione imprenditoriale non va fatto all'imprenditore ma a chi vuole entrare nel mondo dell'impresa. Un'educazione imprenditoriale che gli diamo sul campo: come funziona un'azienda che produce? come funziona l'azienda che distribuisce? Sul campo in massima sicurezza.

Un tuo messaggio per gli studenti della Federico II?

Lo studio, l'istruzione è parte fondamentale della vita. Il mio augurio è che possiate avere la possibilità di completare questo percorso universitario e di poter avere l'opportunità di confrontarvi con il mondo che ci circonda. Quindi avere la possibilità di fare attivismo imprenditoriale, fare molta formazione specialistica sulle figure richieste dal mondo dell'impresa, che molto spesso non sono le stesse preparazioni che in un percorso didattico vengono insegnate. Quindi completare il percorso universitario, fare dei master propedeutici post laurea che possono essere utili e farli soprattutto all'estero. E il mio augurio è che all'estero possiate fare dei master importanti che vi consentano di tornare in Italia e di essere manager di aziende o di esercitare una professione ad alti livelli.

Grazie Claudio.

Ciao a tutti.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su perттuttinews.it





40

IRENE PIVETTI

**Già Presidente della Camera dei Deputati
Giornalista - Pres. Coop.**

Chi è Irene?

Una persona che ha sentito sempre forte il senso della libertà.

Cosa volevi fare da grande?

L'astronomo. Perché il cielo stellato è affascinante, perché è affascinante la grande razionalità del Creato ed ero anche affascinata da Margherita Hack. Una donna molto autorevole che come scienziata mi colpiva molto con la sua personalità anche se da grande ho imparato a capire quanto ideologicamente fosse lontana da me.

Raccontaci della tua infanzia.

Sono stata fortunata perché ho avuto una famiglia che mi ha insegnato due cose fondamentali: la Libertà e la Responsabilità, una non può andare senza l'altra. Inoltre ho scoperto col tempo che si è figli per tutta la vita. Pensavo che il rapporto educativo cessasse da ragazzi con l'Università o con l'adolescenza invece è una storia di affetto che va avanti per sempre. Questo è molto bello e mi aiuta anche ad essere migliore come madre.

Ci racconti di nonno Aldo Gabrielli?

È una storia che vale la pena di raccontare, quella di un italiano nato poverissimo che è andato al fronte nella Prima Guerra Mondiale da ragazzino, a 18 anni, e comandava un plotone perché aveva un piccolo titolo di studio ed era Tenente. Poi venne a Milano, si incontrò con la grande creazione imprenditoriale rappresentata da Mondadori, allora nascente, e conobbe questo grande genio della cultura italiana. Con Arnaldo Mondadori stabilì un rapporto di sodalizio fantastico. Mio nonno, giovane intraprendente, moderno, tra l'altro Bersagliere, con questa azienda grintosa e innovativa inventò la propaganda editoriale perché all'epoca non si usava fare la pubblicità ai libri. Questo lavoro funzionò molto bene fino a quando le condizioni peggiorano con la Seconda Guerra Mondiale. Le condizioni anche per la Mondadori peggiorarono e quando fu trasferita ad Arona sul lago Maggiore e lì ebbe sede anche la Kommandantur, cioè il Comando Generale della Gestapo per il Nord Italia, nonno decise di lasciare l'azienda. Dopo la guerra riprese, ma non più come collaboratore della Mondadori, ma all'esterno incominciando a redigere rubriche di Lingua Italiana per una delle sue creazioni quando era stato di-

pendente cioè la rivista. "Grazia". E poi da lì è sempre stato un Linguista dedito alla divulgazione della Competenza Linguistica. Diceva che la Lingua è un patrimonio importante di un popolo che ha diritto di modificarlo ma deve essere preservato; insomma, applichiamo al nostro linguaggio, il criterio del buon padre di famiglia. Quindi non siamo bacchettoni, ma neanche volgari, sciatti o troppo zeppi di forestierismi. A valle di questo suo percorso molto intenso che gli portò grandissima popolarità, scrisse diversi libri, tra cui il Dizionario dei Sinonimi è il più conosciuto, fino a questo grande Dizionario della Lingua Italiana che è la sua ultima opera che rimase parzialmente incompiuta e che io, insieme a un team guidato da mia madre, completammo. L'Italia è diventata grande perché è stata ricca e generosa di persone tenaci, come mio nonno, che hanno veramente remato per spingere avanti questa barca con grande coraggio e dedizione e io credo che sia la più grande eredità che noi possiamo raccogliere e fare nostra e non mollare assolutamente. Io sono molto arrabbiata quando qualcuno invita i giovani a lasciare e andarsene all'estero, credo sia un crimine contro la nazione oltre che un pessimo esempio di paternità e maternità perché stai diseducando tuo figlio alla responsabilità. Istruire un popolo ad arrendersi è pessimo, è moralmente riprovevole. Prendiamo esempio da queste grandi e semplici persone che ci hanno preceduto.

Tra l'87 e il '90 ti sei occupata di volumi sulla lingua italiana.

Mi sono occupata di completare e pubblicare il Dizionario del nonno e una serie di opere correlate che ne erano derivate.

La politica si è avvicinata a te o tu ti sei avvicinata alla politica?

La politica mi è letteralmente venuta addosso perché fui travolta come tanti italiani da questa straordinaria novità della Lega Nord, che essendo un Partito Federale non è mai stato contro il meridione anzi c'era alleanza con movimenti autonomisti meridionali. All'epoca si ragionava totalmente sul tema fondamentale dell'identità culturale. Era un partito del popolo e un partito post-ideologico e infatti la Lega ha messo le basi per tutta la Seconda Repubblica, poi è venuto Berlusconi, ma senza quell'evento dirompente non ci

sarebbe stato niente. Io mi sono ritrovata, non essendo leghista, circondata da leghisti, anche persone che stimavo, quindi questo mi ha portato a fare un'analisi di questo fenomeno molto più obiettiva e approfondita di quello che correntemente si leggeva sui giornali e questo divenne un breve saggio che mandai a Bossi. Lui mi chiamò e mi chiese di occuparmi dei Cattolici nella Lega. Obiebbai di non essere leghista ma rispose che non aveva importanza perché lo sarei diventata. Quella fu una stagione straordinaria e coinvolgente perché avevi la percezione esatta che c'eri, eri al centro del più importante cambiamento italiano dopo la fine della Seconda Guerra Mondiale. La mia stagione politica è stata un grande dono che ho ricevuto perché mi ha permesso di dare il meglio di me al mio Paese.

Chi era Bossi in quegli anni?

Era un genio con momenti di follia. Poi col tempo ha perso l'equilibrio ed ha cominciato a giocare in difesa. Quando la Lega è arrivata al Governo ed era nelle condizioni di raggiungere gli obiettivi che si era prefissata, si trattava di scendere dalle barricate e cominciare a lavorare. Eravamo in tanti ad avere la cultura e la competenza per farlo ma Bossi si sentì minacciato nella sua posizione e così cominciò ad estremizzare e fece cadere il governo Berlusconi.

Ad un certo punto, il 16 Aprile 1994, entri nella storia come il più giovane Presidente alla Camera dei Deputati della Repubblica Italiana. Cosa significa entrare nella storia?

Non lo so, io entro in una responsabilità istituzionale assoluta che non ammette sconti. Quindi, ovviamente dimentichi la tua persona, se sei giovane, maschio o femmina non ha importanza, tu sei in funzione di un compito molto alto e irrinunciabile, perché il paese ha bisogno di un Presidente dedito a questo compito. La Storia vedremo perché è una cosa molto seria, ciascuno di noi entra nella storia, seriamente, per la traccia che lascerà ai suoi figli anche se non diventa un personaggio pubblico. Certo io entro negli almanacchi, entrare nella storia me lo devo ancora meritare.

Che differenza c'è tra il ruolo di Parlamentare e quello di Presidente della Camera?

Purtroppo il ruolo del parlamentare, è del



41

tutto svuotato di significato, tant'è che negli ultimi cinquanta anni non c'è una legge di iniziativa parlamentare arrivata al voto. Il Governo si prende tutto il Legislativo, il Parlamento è un'ornamento costretto a dire sì o no al Governo. Detto questo, che è un problema istituzionale serissimo dell'Italia che non è più, purtroppo, una Repubblica Parlamentare come fu pensata, fare il Presidente della Camera è un'altra cosa. È la figura che determina il rispetto delle regole. Fa rispettare le regole agli altri poteri dello stato, deve farsi tanti nemici come ho fatto io. Alcuni Presidenti della Camera sono stati molto ligi a questo dovere di parzialità rispetto a qualunque tipo di forzatura, altri lo sono stati meno

Qual è la giornata più significativa vissuta da Presidente della Camera?

Sicuramente quando si è insediato il primo governo Berlusconi. Entrambi totalmente inesperti ma consci che stavamo facendo, ognuno nel suo ruolo, una cosa importante per l'Italia. Ricordo la solennità di quel momento ma anche la familiarità che mi presi quando rimproverai Berlusconi per essere arrivato con un quarto d'ora di ritardo.

Cosa vuoi fare da grande?

Spero di poter continuare a servire il mio paese in tanti modi, come sto facendo adesso nel terzo settore volontariato, perché è una malattia da cui non si guarisce. Non è tanto la politica da cui non si guarisce, quanto dedicare la propria vita allo Stato, una vocazione che non si può tradire e lo fai anche quando vivi da privato.

Che consiglio dai ai giovani universitari?

Vogliate tutto e siate consapevoli che ogni cosa ha un prezzo ed il prezzo siete voi. Non siate mai rinunciatari però con la chiara coscienza che ogni obiettivo che vi prefiggete lo pagherete dandovi per intero non cercando sconti. Quindi sì, siate totalizzanti, siate tanto tanto esigenti con voi stessi e allegri.

Grazie per il tempo che ci hai dedicato Irene

Grazie a voi.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it



Benvenuto Gigio Rosa.

Ciao a tutti. È un grande piacere.

Gigio che studi hai fatto?

Mi sono diplomato ragioniere a Napoli poi ho conseguito una laurea in Scienze della Mediazione Linguistica, giusto qualche mese fa. Era una vecchia promessa, fatta prima a me stesso e poi a chi mi ha sempre voluto bene.

Da grande cosa volevi fare?

È una bellissima domanda. In realtà avrei voluto fare esattamente quello che faccio. Quando ho scoperto le emittenti radiofoniche, la magia della radio, ho sempre e solo sognato di fare quello. Nasco nel negozio di dischi di mio papà, per cui il mio contatto con la musica è sempre stato diretto, continuamente a contatto con i fruitori della musica, esperti, appassionati e anche con gli artisti stessi. Quindi ho avuto la fortuna di nascere praticamente già nella musica. Scoprire la radio è stata la quadratura del cerchio. Avrei voluto essere un conduttore radiofonico, l'ho fatto, continuo ad esserlo. Mi piace anche tutto ciò che è connesso a questo tipo di attività, come l'organizzazione e la presentazione di eventi, ma anche il management di artisti e di conseguenza il loro talent scout. La musica è sicuramente il mio mondo, così come la radio. E sono due mondi assolutamente complementari.

Qual'è la cosa più importante che ti ha insegnato tuo padre?

L'umiltà sicuramente, la passione per gli animali, la passione che bisogna mettere in tutte le cose che si fanno (che è sempre fondamentale). E poi l'onestà.

Perché Gigio Rosa?

Gigio Rosa è uno pseudonimo che nasce tra la fine degli anni '80 e l'inizio anni '90, sulla base del mio nome anagrafico. All'epoca si faceva molta attenzione per i nomi che dovevano avere una certa musicalità radiofonica.

Quando è nata la passione per la radio?

È antichissima. Ero bambino e mio papà faceva pubblicità per il suo negozio in una radio locale e ricordo un conduttore che ogni tanto mi salutava in diretta con qualche dedica. Stiamo parlando della metà degli anni '70, agli albori delle radio locali e questa cosa mi colpì molto. Siccome il meccanismo negozio di musica-artisti era molto stretto, papà si occupava anche del management di alcuni di loro. Ogni tanto lo accompagnavo a spettacoli e interviste radiofoniche. Mi affascinava l'idea che chi parlava in quel microfono (lo speaker) lo stava facendo per tantissime persone in un colpo solo. Molto più tardi, verso la fine degli anni '80, una persona mi portò nella sua radio di allora e da lì non mi sono mai più fermato.

Cosa consiglieresti a un giovane che vuole intraprendere la tua carriera?

Gli direi: devi parlare bene, leggere tanti libri e giornali, osservare e studiare attentamente chi è riuscito a fare questo tipo di lavoro e lo sa fare. Soprattutto vai in radio, frequenta, chiedi di stare, osserva, cerca di trascorrere più tempo con i professionisti di questo ambiente, perché è il modo più rapido e proficuo per imparare a fare questo lavoro.

Oggi l'emozione è la stessa di quando hai cominciato?

Sempre la stesso identica emozione, immutata dal mio primo programma ad oggi. È una specie di missione, lo senti; senti che parlare al microfono ti tocca. È un dovere, una missione, ma è anche una necessità fisica. È molto difficile da spiegare... Ecco: questa è certamente una cosa che un giovane deve avere: una personalità, che sia estroverso, che abbia molta voglia di dare. Io di base, non ci crederai, ma sono un profondo timido, eppure quando salgo sul palco, o mi posiziono dietro ad un microfono, mi trasformo e cambio completamente.

Se tu fossi il Presidente del Consiglio per un giorno, cosa faresti?

Abbasserei l'iva sulla musica. La

musica è cultura, un disco deve costare quanto un libro, cioè non deve esserci differenza tra un prodotto culturale ed un altro. La musica deve essere accessibile, deve costare meno come i libri.

Parliamo del Napoli

Un sogno fantastico. Papà era molto legato alla squadra e mi portò a vedere il Napoli-Fiorentino 1-1 con cui il Napoli vinse il primo scudetto: un ricordo indimenticabile: c'era Maradona, c'era la gioia di un popolo intero. Questo gioia è tornata ed è un volano a cui la città deve aggrapparsi per consolidarsi ancor più come città più bella del mondo, soprattutto come città turistica. Dobbiamo sfruttare il turismo, non solo al centro della città, ma anche nell'interland che deve diventare un collettore, deve diventare ospitalità per chi vuole andare in città, allargandoci a tutta la Regione. Abbiamo bellezze che se ci pensi impazzisci: Capri, Ischia, la Penisola Sorrentina, la Costiera Amalfitana, gli Scavi Archeologi che sono dappertutto e ovunque, la Reggia di Caserta. Cosa manca a questa regione? Niente. È il posto in Italia, in cui si mangia meglio, dove ci sono le donne più belle, dove ci sono gli scorci più belli, i panorami più belli, questo vulcano, questo golfo! Approfittiamo dello scudetto, della visibilità in Europa, per continuare a far crescere il turismo nello nostro città. Perché dà lavoro a tutti, allo spettacolo, ai giovani, a chi fa ospitalità, o chi fa ristorazione, è un indotto inesauribile

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su pertuttinews.it



Chi è Francesco?

Sono un uomo libero e di buoni costumi. La mia massima è "Far del bene fa stare bene". Oltre ad essere un imprenditore, sono socio Lions International.

Da bambino che lavoro volevi fare?

A me è sempre piaciuto fare le pubbliche relazioni, stare a contatto con le persone, mi ha sempre affascinato conoscere i pensieri delle altre persone e confrontarmi. Ho incominciato a 14 anni a fare il PR per le discoteche. Successivamente ho fatto l'animatore nei villaggi turistici e poi ho cominciato a lavorare per alcune agenzie immobiliari.

Il tuo iter lavorativo ti ha portato alla ristorazione.

Quello che mi ha spinto ad aprire questa attività è la voglia di valorizzare il nostro territorio, la nostra terra, la nostra regione. Nella nostra ristorazione offriamo tutti prodotti campani, vini campani. Perché io sono un un amante del Regno delle Due Sicilie e di Napoli.

Perché Monastero Ristovino?

Innanzitutto perché siamo di fronte al chiostro di Santa Chiara. Poi, facendo ricerche un po' più approfondite a livello storico, siamo giunti alla conclusione che questi locali erano veramente un Monastero e un Convento delle Clarisse, un punto d'incontro tra le Clarisse e i Frati.

La tua attività si trova nel cuore di Napoli. Quanto è cresciuto negli anni il flusso di turisti?

Napoli è cresciuta tantissimo a livello turistico ed umanitario ma dobbiamo ancora crescere, c'è ancora tanto lavoro da fare. Nel 2016, quando ho aperto io, eravamo in 3 ristoranti, ora questa è zona di "movida".

Cosa ti dicono i clienti turisti? Come ti parlano di Napoli?

Sono tutti quanti affascinati. Soprattutto sono attratti dal nostro modo di fare cui non sono abituati. Questo è quello che li affascina maggiormente: il modo di comunicare e di af-

frontare la vita.

Cosa consiglieresti agli studenti della Federico II?

Consiglierei di abbracciare i loro sogni e portarli alla realtà.

Cosa vorresti fare da grande?

Una vita serena insieme alle persone che amo e mi amano.

Che valori vuoi lasciare ai tuoi figli?

Soprattutto la solidarietà. Se facciamo del bene, prima o poi il bene ci ritorna. Fare del bene è come una ruota che gira la solidarietà. La solidarietà per le persone in difficoltà.

Ai turisti, oltre al Monastero Ristovino, cosa consiglieresti di visitare?

Il chiostro di Santa Chiara, il Cristo Velato, ovvero Cappella San Severo, Via Tribunali, la chiesa di Santa Lucia, con il teschio con l'orecchio e Piazza del Gesù. Inoltre porporrei un bel giro turistico esoterico che costituisce un tocco in più perché qui a Napoli siamo esoterici: convivono il Sacro e il Profano.

Agli startupper che stanno intraprendendo un'attività in proprio, quali consigli daresti?

Andare verso un sogno e far sì che il sogno diventi realtà. Le difficoltà ci sono in ogni attività, specialmente nelle startup, ma bisogna continuare con quella mentalità e con la fede di raggiungere la meta.

Se fossi il Presente del Consiglio per un giorno, qual è la prima manovra che faresti?

Non far allontanare i nostri giovani dalle proprie terre e quindi farle rimanere sul nostro territorio. Perché il nostro territorio è ricco a 360 gradi.

La cucina che tu fai non è solo un prodotto enogastronomico ma anche la somma della cultura della nostra terra. Quant'è importante tramandarsi questa cultura da padre in figlio e da generazione a generazione?

Secondo me tantissimo. Sono i veri valori che dobbiamo trasmettere ai

nostri figli: la nostra cultura, che può essere anche cultura culinaria e cultura vinicola.

Grazie Francesco .

Grazie, alla prossima e un bacio a tutti.

Francesco Russo
*intervista completa disponibile su
pertuttinews.it





GIOVANNI VIVENZIO

imprenditore

Gianni Vivenzio Personal Branding

46

Chi è Giovanni Vivenzio?

Giovanni Vivenzio nasce come brand "Giovanni Vivenzio Personal Branding" ho creato un personaggio per vendere auto. Le persone quando vengono da me non vengono per acquistare l'auto, ma vogliono una persona di fiducia cui consegnare il proprio denaro. Quando entrano nel mio salone, io do tutto subito, anche per quanto riguarda la scontistica. Molti clienti vengono da me perché hanno letto le oltre 700 recensioni su Google. Ma la cosa fondamentale è la sostanza della recensione, se è scritta con il cuore e parla di me e di come li ho trattati. Un quarto d'ora dopo che ha lasciato la mia concessionaria, al cliente arriva un watsapp da parte mia con l'elenco delle cose che deve fare i primi 20 giorni dall'acquisto: pagare tassa di possesso e fare un controllo gratuito dell'autovettura ai 5000km. Do il numero verde della casa automobilistica, Renault o Dacia, e il mio numero del cellulare che è sia personale che aziendale e rispondo sempre, anche la domenica.

Hai detto di avere a cuore la tua crescita, quali sono le tue letture preferite?

Libri di marketing, libri di speaking public. Parlo di marketing e ascolto marketing anche di sera, di notte ascolto molti audiolibri di marketing, un argomento che mi affascina molto. Tra l'altro, oltre all'adesivo ho pensato un profumatore per auto su cui c'è il QR Code che porta alla mia app.

Da studente che lavoro volevi fare?

Volevo fare il cuoco. Mi diletto a casa a cucinare e forse se non avessi fatto questa strada, avrei fatto l'Alberghiero. Tornando al mio lavoro, ho finito gli studi e ci siamo dedicati a questa struttura creata da papà 35 anni fa, io che mi occupo del lato commerciale e mio fratello che si occupa del lato officina.

Che studi hai fatto e come è maturata la decisione di lavorare nell'azienda di famiglia?

Negli anni 90 sono stato per quasi 3 mesi negli Stati Uniti, ero andato per diletto e ci stavo rimanendo per lavoro nel settore automotive. Fu quasi una scommessa dire a papà potrei rimanere qua ma voglio ritornare a casa e abbiamo scommesso su questo settore. Posso dire che ogni anno incremento quasi del 20% le vendite delle autovetture.

Giovanni cosa prevedi per il mercato dell'auto?

Si parla molto di metaverso, di digitalizzazione del mercato automobilistico, ci sono alcuni brand come Dacia che l'ha fatto 10 anni fa, con un'autovettura che si vendeva solo su internet e noi eravamo solo punto appoggio per il ritiro della vettura. Io sono abituato a fare preventivi con Whatsapp, con Facebook, con Messenger. Può essere che cliente si trova l'altra parte della città ed io dico "ma che problemi ci sono? Il preventivo lo faccio per telefono perché dovete venire? Venite a vedere l'autovettura quando siete convinti che la dovete acquistare".

Cosa consiglieresti ad un giovane che sta avviando la propria start-up?

Ad un ragazzo che in questo momento sta cercando di trovare la sua strada in questo settore gli direi che è molto difficile rispetto a quello che poteva essere 30 anni fa. Le case automobilistiche si stanno evolvendo verso un tipo di vendita diverso, senza noi rivenditori.

Non esiste più l'emozione dell'acquisto dell'auto?

L'emozione no. Io penso che andremo avanti su un mercato sempre più freddo. Il cliente vuole acquistare l'auto, se la vede, se la sceglie, se la configura su internet e poi saremo noi che gliela dovremo consegnare. Il cliente può addirittura fare il finanziamento, avere l'approvazione, invia i documenti via email, all'approvazione del finanziamento firma tutta la documentazione con la firma digitale e poi noi saremo qui ad aspettarlo per la consegna. Da noi dovrà

venire una volta all'anno per avere la sua macchina in piena efficienza con la manutenzione.

Nelle tue oltre 700 recensioni su Google ricorrono spesso le parole amicizia, dedizione, messa a disposizione e tanti altri oggettivi lusinghieri.

Il mio motto è il cliente entra come cliente ed esce come amico. Per questo motivo le persone ritornano da me. E quando ritornano o ritornano per acquistare o per essere consigliati. Ho detto prima che incremento le mie vendite del 20% ogni anno grazie alle referenze. Il cliente che viene ad acquistare la macchina da me è perché ha un parente o un amico che è già stato nostro cliente.

Ci hai indicato tuo padre come riferimento nella vita. Cosa ha insegnato a te e a tuo fratello?

Per creare questa azienda, papà è andato in anticipo in pensione per investire la liquidazione nell'acquisto del terreno e nella realizzazione della concessionaria per dare un futuro a me e mio fratello. Mi ha insegnato che se il cliente non viene in officina, bisogna andare a prenderlo a casa. Quando il cliente deve fare il tagliando si va a casa a prendere l'autovettura e poi la riporti quando è finita la manutenzione.

Quale è stata la difficoltà più grande che hai dovuto superare?

Il nostro ex commercialista, cui avevamo affidato ogni aspetto burocratico relativo all'azienda, ci ha causato problemi con la con l'Agenzia delle Entrate. Per quasi 2 anni abbiamo pagato le sanzioni. Un'altra azienda avrebbe chiuso e sarebbe ripartita da zero, ma poichè abbiamo un nome conosciuto abbiamo preferito affrontare il problema, ci siamo rimboccati le maniche e, se prima lavoravamo per due, abbiamo lavorato per quattro.

Giovanni, tu vendi auto in tutta Italia. Come è possibile?

Vendere auto in tutta Italia è molto



47

semplice quando ti crei un nome ed hai tantissime recensioni positive. Un cliente da Modena mi ha detto di voler acquistare l'auto da me per le buonissime recensioni, perchè da una bella voglia e sono molto empatico. Ci ha inviato l'acconto, ci siamo organizzati per il ritiro dell'auto ed è venuto in treno, siamo andati a prenderlo alla stazione, l'abbiamo portato in concessionaria, abbiamo consegnato l'auto ed è tornato a Modena con un bel vassoio di paste napoletane.

Che consigli ti senti di dare ai tuoi colleghi imprenditori?

Uscite fuori dagli schemi, cercate di essere presenti sia come persona fisica sia come azienda. Perché il cliente ha bisogno di questo. Il cliente deve essere trattato come tu vieni trattato. C'è bisogno di empatia e sapere che come si da così si riceve.

Grazie Giovanni per aver partecipato a IBC23.

Grazie a voi per essere stati con me.

Francesco Russo

*intervista completa disponibile su peruttutnews.it



DISINFETTA E PROTEGGI LA TUA FAMIGLIA E LA TUA CASA

