

GLOBALIZZATORE D'IMPRESA

Proiettare imprese all'estero, reperire nuovi mercati, conquistare nuovi spazi. L'esperienza di un ascolano.

di Alessandro M. Prospero



Globalizzazione, internazionalizzazione aziendale, sviluppo dei mercati esteri. Belle parole. Con la liberalizzazione economica poi, vanno molto di moda. Ma tra il dire e il fare c'è di mezzo...

Giorgio Nepi, trentenne, ascolano puro sangue, quattro anni negli Stati Uniti per un corso di laurea in M.I.S. (Management Information System), un anno a Roma presso uno studio di consulenza per aziende multinazionali; è lui un esempio, alquanto raro, di globalizzatore di impresa.

L'esperienza americana, tre anni di teorie ed uno di pratica specifica nell'avviamento aziendale, lo entusiasmano.

Torna così in Italia con l'obiettivo di mettere a disposizione degli imprenditori italiani la sua esperienza di impresa estera.

I primi passi li muove per

l'appuntamento a Roma, in uno studio convenzionato, tra l'altro, con l'azienda elettrica pubblica dell'Oregon che ha, fra le sue funzioni, anche quella di fornire incentivi, assistenza tecnica e burocratica, ad aziende italiane che vogliono operare nel paese. Giorgio Nepi fa la spola fra Roma e l'Oregon per gestire i rapporti con - per intenderci - l'Enel americana. Ed entra, a tutti gli effetti, nella realtà economico imprenditoriale degli States.

A questo punto è pronto a dar vita alla sua società di sviluppo dei mercati internazionali.

Nasce così la Business Communication.

La sede aziendale? Una società di consulenza per l'internazionalizzazione di impresa e per l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali, non poteva impiantarsi in una piazza

diversa da... Ascoli Piceno.

Piccola provincia in piena crisi economica, regno dell'immobilismo politico economico più assoluto.

«E' vero, ben altra doveva essere la mia sede» afferma Giorgio Nepi «ma per me è importante la qualità della vita. Viaggiando di più ed organizzandomi a dovere, supero comunque i problemi logistici. E poi vorrei essere di buon auspicio alla mia città» aggiunge. «Il mio obiettivo è influenzare positivamente l'imprenditoria locale e stimolarla a guardare anche ai mercati stranieri ed alle nuove potenzialità. Il mercato italiano è stretto, occorre conquistare nuovi spazi: come l'America, dove stanno emergendo nuovi settori industriali e commerciali. Ma l'imprenditore ascolano» continua Nepi «ha paura del confronto con i nuovi mercati, diffida dei partners e teme i consulenti. Eppure con lo spirito imprenditoriale e la buona volontà che lo caratterizza, potrebbe avere successo».

«Nel frattempo, nell'ambito dei miei rapporti professionali, ho avuto il piacere di ospitare più volte ad Ascoli imprenditori ed operatori economici stranieri. Fornendo un contributo alla mia città, con la speranza che possano svilupparsi proficui accordi economici. Anche se» racconta deluso Giorgio Nepi «il mio primo tentativo di coinvolgimento industriale della zona picena è naufragato miseramente: poteva nascere un interessante iniziativa nel settore dell'alta tecnologia su proposta di un'azienda americana, ma la mancata assistenza di enti pubblici regionali preposti allo sviluppo economico del territorio, mi hanno costretto a spostare l'operazione in Svizzera».

«Anche ad Ascoli è sorta un'azienda con interessanti idee innovative nello sviluppo d'impresa: parlo dell'Eurobic. Ma è un peccato che le proprie potenzialità cozzino, nella loro

operatività, con l'immobilismo e la burocrazia della sua natura politica».

Ma com'è la giornata tipo di un globalizzatore o internazionalizzatore aziendale?

«Di certo non è una professione statica» risponde il consulente «prima di accettare un incarico, per l'avvio di una nuova azienda o per un accordo commerciale all'estero, occorre effettuare un'indagine di mercato preventiva: rapporti professionali acquisiti mi consentono di ottenere informazioni in paesi e settori economici diversi. Poi inizio gli spostamenti per affrontare praticamente il caso, fornendo l'assistenza "sul campo" necessaria».

«Roma» spiega «è meta per il disbrigo degli aspetti burocratici, Milano per i contatti imprenditoriali. Seguono, naturalmente, lunghe permanenze nello stato in cui si vuole sviluppare l'operazione».

Globalizzatore d'impresa, una professione, quindi, di grandi contatti e relazioni sociali, che hanno portato Giorgio Nepi ad essere socio nel N.I.A.F. (National Italian American foundation), importante associazione per italo americani emergenti nel campo imprenditoriale, giuridico e politico. Gli seopi? Favorire le relazioni tra i suoi membri ed il mondo socio economico circostante. Organizzando anche iniziative culturali in altri paesi, per la conoscenza delle realtà estere. Come la venuta in Italia di una delegazione di 30 soci, per un seminario sul sistema giuridico del nostro paese. Delegazione poi condotta ad Ascoli dal nostro concittadino, per diffondere la realtà picena.

E se per un giovane professionista ascolano può essere importante frequentare il NIAF, quale sarà stata l'emozione di Giorgio Nepi nel trovarsi a cena, alla conferenza annuale dello scorso Ottobre, con Clinton e Bush?