

— Intervista / Giovanni Ottati

Un nuovo presidente per Assafrica, con Ottati l'esperienza di VueTel

Il presidente di VueTel Italia è stato eletto nuovo presidente di Confindustria Assafrica e ha già chiare le direttrici su cui intende muoversi nei prossimi due anni: un asse strategico con la Tunisia, un partenariato tecnologico con Israele, poi Iran e Africa.

— di Massimo Zaurrini



Una grande esperienza di Africa, sia nel nord che nell'area subsahariana, dove la sua azienda VueTel Italia ha costruito la propria fortuna in pochissimi anni: è questa la dote che il neo eletto presidente di Assafrica e Mediterraneo, Giovanni Ottati, porterà all'associazione di Confindustria, che accompagna e affianca le aziende interessate ai mercati di Africa e Medio Oriente.

Presidente, lei conosce bene il continente e i limiti, sia italiani che africani, con cui un'impresa si scontra quando sceglie tali mercati. Arriverà questa esperienza nella nuova gestione di Assafrica?

Proprio grazie alle mie esperienze, essendo l'area molto diversificata e complessa, ho cercato di sintetizzare gli scenari di riferimento internazionali, perché oggi non puoi ragionare su un'area senza avere una visione a 360 gradi. Così ho identificato quattro linee di sviluppo strategico per il sistema dei soci di Assafrica.

La prima linea di sviluppo riguarda la costruzione di un asse strategico con la Tunisia. Credo che l'Italia debba arrivare a costruire con la Tunisia un'integrazione industriale, commerciale, infrastrutturale forte come quella che c'è con la Francia. Pensare a un asse strategico e allo sviluppo di un'integrazione fortissima con la Tunisia significa pensare a fare delle 'autostrade' che leghino la Tunisia all'Italia, a cominciare dalla Sicilia. Quando parlo di 'autostrade' intendo creare le condizioni perché le vie di comunicazione logistiche, dei trasporti, delle comunicazioni siano fortemente sviluppate e integrate. Significa coinvolgere intorno a questo tavolo, tutte le imprese che operano nel campo dei servizi strategici: elettricità, telecomunicazioni, costruzioni, infrastrutture, ma anche tessile e agroalimentare. Il secondo punto di sviluppo della mia presidenza sarà quello per la costruzione di partenariati tecnologici con Israele. Noi abbiamo un'impresa manifatturiera che ha bisogno di evolversi dal punto di vista delle tecnologie utilizzate, che ha bisogno di introdurre processi di automazione, di automatizzare i processi produttivi, di migliorare le performance. In questo contesto pro-

tabilmente i livelli di competenza raggiunti in Israele potrebbero essere una opportunità.

Terzo asse: l'Iran. L'Iran è storicamente un Paese che ha rapporti importanti da un punto di vista economico con l'Italia. Molto di questo rapporto è legato alle imprese manifatturiere soprattutto della meccanica. Io credo che l'Iran in questo momento, grazie alla produzione petrolifera e alla sua capacità di sviluppare ulteriormente la produzione, potrebbe avere la forza necessaria per riavviare un processo di sviluppo importante in grado di coinvolgere le imprese italiane in processi di scambio ma anche di investimenti e di cosviluppo.

Il quarto asse è l'importanza di costruire un networking in Africa subsahariana, ovvero creare una serie di canali e strumenti che ci consentano di migliorare il processo di penetrazione della piccola e media impresa in Africa subsahariana. Un percorso graduale che però presuppone conoscenza del territorio, competenze specifiche, radicamento sul territorio. Il lavoro di rete è lo strumento di cui ha bisogno una Pmi visto che non ci sono altri strumenti che consentano di avere incentivi o finanziamenti a fondo perduto (compresi Simest e Sace) o di ridurre il rischio d'impresa in questo continente. Lungo questo percorso, sono fermamente convinto che l'Università possa giocare un ruolo decisivo e fondamentale. Molto di quello che sono riuscito a realizzare

in Africa con la mia impresa l'ho fatto proprio grazie al rapporto con le università dei Paesi in cui operavo e con i suoi studenti.

Soffermiamoci sull'Africa subsahariana. Vorrei capire se nella gestione dell'associazione cercherà di dare quelle risposte che non ha trovato e che l'hanno spinto ad andare avanti da solo in Africa.

Quello che cercherò di portare in Assafrica è una mentalità individualista. Chi va in Africa deve sapere che in questo momento non si deve aspettare nessun supporto finanziario, perché adesso non c'è. Deve rischiare, impegnarsi, usando gli strumenti a disposizione: ridurre il rischio significa cercare di conoscere dove stai andando; cercare di avere più partner su cui fare un'operazione; cercare di mettere le aziende in condizioni di scambiarsi informazioni ed esperienze. Cercherò di lavorare, poi, sulle banche perché aumentino la loro presenza nel continente.

Obiettivi a breve-medio termine?

Vorrei coinvolgere le grandi aziende italiane portandole, o riportandole in alcuni casi, in Assafrica: Terna, Eni, Enel rappresentano il sistema industriale più importante e strategico del nostro Paese. Proverò a richiamare il loro interesse. ■

Un weekend di incontri per approfondire e confrontarsi

DIALOGHI SULL' AFRICA



B. Zanottera

MILANO
19 E 20 NOVEMBRE
workshop con i più autorevoli
reporter, analisti e studiosi
del continente africano

Iscrizioni:
~~220 euro~~ Solo 150 euro
per i lettori di Africa e Affari
Ultimi posti disponibili



Organizza la rivista **AFRICA**

con il sostegno di  **brussels airlines**

Programma e iscrizioni: www.africarivista.it info@africarivista.it cell. 334 244 0655