

STRATEGIA

È la visione che concima il progetto

Tlc, energia, logistica, industria agricola: come far crescere gli affari nel continente più difficile

C'è, soprattutto, bisogno di visione, per cogliere le opportunità in Africa. Non importa la dimensione. Francesco Starace, quando era a capo di Enel Green Power, prima di diventare ceo di tutto il gruppo, era fortemente convinto che l'Africa potesse diventare un terreno fertile per le energie rinnovabili e ha sviluppato un'attenzione per quanto stava accadendo in quel continente che sta portando al successo della società degli ultimi anni. Se Starace è partito da una posizione di forza, come quelle consentita da un'organizzazione come Enel, Giovanni Ottani nel bagaglio aveva solo la liquidazione di un precedente lavoro assieme all'esperienza maturata in un settore strategico come le telecomunicazioni. In pochi anni la sua startup, VueTel, è passata da zero a quasi 150 milioni di fatturato, lavorando in Africa, da dove sta allargando le operations agli Stati Uniti. E sempre la visione ha accompagnato qualche decennio prima, negli anni 60 del secolo scorso, Vittorio Alpi a cercare il legno per le sua azienda in Camerun, e a diventare oggi il primo produttore del paese, o Gabriele Volpi, più o meno nello stesso periodo, a decidere che la Nigeria poteva diventare la base di lancio delle logistica petrolifera e a impiantare su quella idea la costruzione di un gruppo da oltre 2 miliardi di giro d'affari, il più grande creato da un italiano in Africa.



Vittorio Alpi (sin.), Francesco Starace e, sopra, Giovanni Ottani

