

&gt; L'I &lt;



INTERVISTA AD ALI REZA ARABNIA, PRESIDENTE E CEO DEL GRUPPO GEICO TAIKISHA

# Un paese a portata di pmi

Ama il suo paese e lo si capisce dalla conversazione amichevole e generosa di dettagli con cui spiega perché l'Iran offrirà opportunità veramente uniche grazie alla fine delle sanzioni. Ed ama moltissimo anche l'Italia – "mi sento profondamente italiano come imprenditore" – dove ha fatto crescere un'azienda, la Geico, portandola ad essere oggi fra i principali leader al mondo nella fornitura di impianti di verniciatura per le maggiori case automobilistiche. Lui è Ali Reza Arabnia, imprenditore di origini iraniane, classe 1955, studi fra Teheran, Roma e l'Inghilterra perfezionati successivamente con un Mba all'Università di San Diego e poi con un master in Cost Engineering all'Università Bocconi di Milano. Molti i premi e i riconoscimenti ricevuti, l'ultimo dei quali è la nomina a Cavaliere del Lavoro nel 2014. Gli abbiamo chiesto quali pensa possano essere i nuovi scenari economici in Iran dopo l'intesa sul nucleare firmata a Vienna lo scorso luglio.

## Presidente Arabnia, molti hanno salutato questo evento come l'apertura di una nuova fase nelle relazioni internazionali. È davvero così?

Penso di sì. È una buona notizia per tutti, europei, americani, russi, l'ultima cosa di cui si ha bisogno è un'altra guerra in Medio Oriente. Ma sono molto contento soprattutto per gli iraniani perché vittima delle sanzioni, e delle guerre in generale, sono sempre persone normali, i civili. **A mettere alla prova la tenuta dell'accordo, tuttavia, saranno le elezioni politiche che si terranno a breve in alcuni paesi. Se negli Stati Uniti vincono Ted Cruz o i Trump o comunque un candidato repubblicano, l'accordo verrà indebolito. Già oggi i repubblicani giocano questa carta affermando che l'intesa danneggia gli interessi nazionali. La stessa cosa accadrebbe in Iran se a vincere fosse la destra conservatrice. A questo aggiungiamo il peso esercitato dalle lobby dei governi israeliano e saudita, che non gradiscono l'intesa.**

Se questi sono i rischi, grandissime sono le opportunità: l'Iran è un paese ricco, istruito, ha una classe media molto forte, è ospitale e aperto, al contrario di come viene dipinto all'estero. Ed ha una grande passione e affinità con l'Italia.

## Quali i punti di contatto?

Le somiglianze culturali sono tante, a cominciare dal forte senso della famiglia, intesa non solo nel suo nucleo più stretto ma anche in quello più ampio dei parenti. L'approccio al lavoro è simile: sciolto, alla mano, basato su relazioni di fiducia e amicizia. Altrettanto lo è la composizione del sistema produttivo: in Iran ci sono tantissime piccole e medie imprese private >

Ali Reza Arabnia



## &gt; L'I &lt;

a conduzione familiare. Entrambi i popoli apprezzano l'arte, la poesia e la letteratura. Del grande amore per l'Italia, poi, io stesso ho un ricordo personale: negli anni Settanta quand'ero ragazzino mio padre, che viaggiava in tutta Europa ma non rinunciava mai a una settimana di vacanza in Italia, mi raccontava sempre che non c'era musica più bella del sentire i bambini che giocano fra le stradine di Capri.

**Sotto il profilo economico, quali gli elementi di forza e di debolezza?**

Ogni paese ha le sue regole, burocrazie e peculiarità e un imprenditore, prima di operare, deve conoscerle. Infatti, le aziende italiane che hanno avuto successo all'estero sono quelle che hanno compreso, in modo pratico e non accademico, il contesto generale e operano malgrado le differenze.

Detto questo, l'Iran offre diversi vantaggi fra cui un basso livello di tassazione e un costo dell'energia contenuto. Ha la sua burocrazia, ma in ciò non è diverso da altri paesi.

Nell'approccio con le imprese, in particolare quelle statali o semigovernative, va tenuto presente che provengono da anni difficili. Manca la fiducia e per questo all'inizio possono sembrare eccessivamente prudenti. Inoltre, i leader che le guidano sono spesso espressione del governo e non è detto che abbiano le competenze necessarie; spesso, quindi, passa molto tempo prima che venga presa una decisione.

Nel settore privato la situazione è opposta: le imprese iraniane sono affamate di tecnologia, vogliono lavorare con gli europei e sono molto veloci a decidere. Se dall'altra parte non trovano risposte rapide, fanno in fretta a cambiare partner.

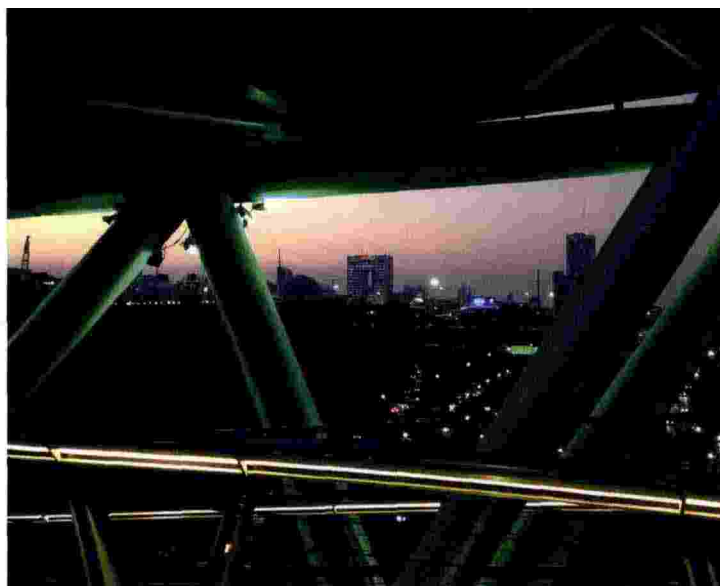
**Ci sono opportunità anche per le piccole e medie imprese?**

Certamente, tanto più che **per costituire una società non occorre più un partner locale**. La novità è stata introdotta da questo governo e il ministro dell'Industria iraniano lo ha ribadito anche durante la sua visita ad Expo. L'Iran offre molte opportunità anche in termini di sem-

L'IRAN OFFRE DIVERSI VANTAGGI FRA CUI UN BASSO LIVELLO DI TASSAZIONE E UN COSTO DELL'ENERGIA CONTENUTO. HA LA SUA BUROCRAZIA, MA IN CIÒ NON È DIVERSO DA ALTRI PAESI MENTRE NEL SETTORE PRIVATO LE IMPRESE VOGLIONO LAVORARE CON GLI EUROPEI E SONO MOLTO VELOCI A DECIDERE.



Tabiat, ponte della natura dell'architetto iraniano Leila Araghian - Teheran



plice esportazione. I Arredamento, tessile-abbigliamento e alimentare hanno a disposizione un mercato enorme, basti pensare che nella sola Teheran vivono 14 milioni di persone. E, per fare un esempio, i nomi più importanti della moda ci sono tutti.

**Le pmi iraniane, diceva prima, hanno fame di tecnologia. In quali settori?**

Escluso l'oil&gas, che è ovvio, intendo la meccanica, l'elettronica, ma anche tecnologia molto più semplice adoperata per produrre beni di largo consumo. Servono fabbriche che facciano scarpe, camicie, pasta e così via.

**Che consigli darebbe a una Pmi per approcciare correttamente interlocutori istituzionali o partner imprenditoriali?**

Mai stancarsi di negoziare, gli iraniani amano discutere e andrebbero avanti per giorni. Bisogna avere pazienza, essere fermi sulle proprie posizioni, ma allo stesso tempo lasciare sempre un margine di trattativa. Altro suggerimento: mai porsi con atteggiamento snob, come fanno a volte gli anglosassoni. L'approccio umano, sciolto, è quello vincente.

Per quanto riguarda gli aspetti pratici, consiglio di fare attenzione ai pagamenti inserendo clausole precise nei contratti e avvalendosi di strumenti come le lettere di credito. Il più delle volte non dipende dall'azienda iraniana, ma dal fatto che il denaro può bloccarsi nei circuiti che non sono ben protetti.

**In Italia esiste ed è ben rappresentata anche una solida imprenditoria femminile. Volendo lavorare in Iran, troverebbe difficoltà o resistenze culturali?**

Al contrario di quello che si pensa, l'Iran è un paese matriarcale nel quale le donne sono molto forti. Sono brillanti e raggiungono ottimi risultati negli studi. A livello imprenditoriale nel settore privato non vedo grosse differenze rispetto all'Italia, cosa diversa è nelle istituzioni. Come target di mercato, offrono grandi opportunità perché la donna iraniana è molto attenta alla cura di sé. Di recente diverse aziende cosmetiche hanno dichiarato il loro interesse per l'Iran.

**L'automotive è il principale comparto non oil iraniano. La sua azienda, Geico, è leader nel settore dell'impiantistica auto. Ha in programma o sono in corso progetti?**

Nel 2004 vincemmo una gara per la costruzione di un impianto di verniciatura a sud di Teheran, che ancora oggi resta il più moderno del paese. Il settore dell'auto è forte e opportunità si apriranno sia con le case automobilistiche nazionali, che con quelle europee che stanno pianificando investimenti sul posto. Ma i tempi non sono immediati



SILVIA TARTAMELLA

