

CORRIERE DELLA SERA

na2

FONDATO NEL 1876

DOMENICA
14 GENNAIO 2007

EURO 1,00*

PREZZI DI VENDITA ALL'ESTERO: Albania € 2,00; Argentina 5 4/20; Australia AUD 2,00; Austria € 1,85; Belgio € 1,85; Brasile R\$ 7,00; C.Z. Kes. 60; Cipro L. 1,20; Croazia HRK 15; Danimarca Kr. 15; Egitto € 2,00; Finlandia € 2,00; Francia € 1,85; Germania € 1,85; Grecia € 1,60; Islanda € 2,00; Israele € 2,00; Lituania € 2,00; Lus. € 1,85; Malta Mil. 0,90; Marocco € 2,00; Monaco € 1,85; Nigeria € 2,50; Norvegia Kr. 17; Olanda € 1,85; Polonia Pln. 9,00; Portogallo € 1,50; Romania € 2,00; S.K. Slov. Kr. 80; Slovenia € 1,60 (SIT 383); Spagna € 1,50; Svezia Kr. 18; CH Fr. 2,80; CH Tic. Fr. 2,70; Tunisia TD 3,30; Turchia € 2,00; UK Lg 1,40; Ungheria Ft. 495; U.S.A. USD 3,00 (N.Y. USD 2,50); Venezuela USD 3,00.

DIREZIONE, REDAZIONE
AMMINISTRAZIONE, TIPOGRAFIA
Via Solferino 28 Milano 20121
Telefono 02 6339
Servizio clienti 02 63779510



SEDE DI ROMA: Via Tomacelli 160
Roma 00186 Telefono 06 688281
RCS Pubblicità S.p.A.
Via Mecenate 91 Milano 20138
Telefono 02 5095.1

PREZZI D'ABBONAMENTO ITALIA: cinque numeri anno € 29,10, sei numeri anno € 28,80, sette numeri anno € 30,60 (versamento tramite conto corrente postale n. 4267). Per informazioni sugli abbonamenti nazionali e per l'estero tel. 02-63.79.85.20 fax 02-62.82.81.41 (per gli Stati Uniti tel. 001-718-507477 fax 001-718-3610913). PROMOZIONI: in TAA, Sardegna, Puglia, Umbria, Friuli e nelle province di Fr. Li, Mo, No, Pr, Re, Ri, To, Vb, Vt non acquistabili separatamente. Corriere-Gaspost € 0,50+0,50. ARRETRATI: richiesti al vostro edicolante oppure ad A.S.E. Agenzia Servizi Editoriali - Tel. 02-80.04.99.70 o c.p. n. 36248201. Internet: www.corriere.it. Il costo di un arretrato è pari al doppio del prezzo di copertina in Italia. Il triple all'estero: SERVIZIO CLIENTI: 02-6379510 (prodotti collaterali e promozioni). Poste Italiane Sped. in A.P. - D.L. 351/2003 con L. 46/2004 art. 1, c.1, DCB Milano

ANNO 132

N. 12

www.corriere.it

UOMINI & MANAGEMENT

NAPOLI - Da un viaggio negli States per Alenia Spazio e per sprovincializzarsi a Vice Presidente della Mno division Gm Sandisk, una delle prime società al mondo del settore dell'alta tecnologia e con sedi a Tel Aviv, Madrid e California, Simone Cavallo, ingegnere elettronico, nato a San Nicola La Strada, laureatosi alla Federico II nel 1989 è tra i campani che hanno avuto successo all'estero. Gira il mondo ma torna sempre nella sua terra dove c'è la sua famiglia: moglie e due figli. Ha vinto tutte le sfide che si è proposto. Ma quella più importante è ancora in corso: far lavorare insieme culture diverse. Infatti presso la Società della quale è vicepresidente lavorano insieme tecnici israeliani ed iraniani. Cavallo nei primi anni '90, lasciò la sua terra priva di opportunità di generare business e tra i fondatori di Incard, tra le prime 5 società

Cavallo, l'ingegnere campano che è riuscito a far lavorare insieme israeliani e iraniani

al mondo produttrici di Smart Card e domani terrà un seminario proprio sugli strumenti di Cultural Management presso Stoà, l'Istituto di Studi per la Direzione e Gestione di Impresa di Ercolano.

Ingegnere Cavallo come inizia la sua carriera all'estero?

«Desideravo fortemente fare un'esperienza lontano dalla mia terra per sprovincializzarmi e l'occasione mi fu offerta da Alenia Spazio. Ho mantenuto però sempre rapporti con le industrie europee fin quando, at-

traverso Incard, ho avuto l'opportunità di essere tra i primi produttori al mondo di Smart Card. E' stato un successo. L'azienda si è internazionalizzata ed è passata da 50 a 200 dipendenti nel 2005, quando l'ho lasciata».

Qual è stata la sfida successiva?

«Quella ancora in corso nell'ambito di MSystem, l'azienda israeliana produttrice di alta tecnologia e per la quale rivestito la carica di Vice Presidente. Consiste nella fusione di mentalità diverse. La società è infatti nata dall'unione di un gruppo israeliano quotato in borsa, e che nel 2004 ha registrato il mag-

gior indice Nasdaq di crescita, ed una Family Company spagnola, di Madrid, la Microelettronica della quale sono amministratore delegato e che partiva dal motto che "piccolo è bello". La sfida dell'interculturalità è emozionante ed eccitante».

Lei è amministratore delegato di una società di Madrid e Vicepresidente di un gruppo che ha sedi anche a Tel Aviv ed in California. Inoltre ha clienti in tutto il mondo. Come concilia tutto questo con la famiglia e perché non ha scelto di far vivere i suoi figli all'estero?

«Intanto noi meridionali siamo sempre molto attaccati alle nostre radici. Ed infatti io stes-



Simone Cavallo

so generalmente torno a casa nel fine settimana. Poi non vorrei confondere i miei figli, ancora bambini, con troppe culture diverse. Quando dovranno frequentare le scuole medie, io e mia moglie, ci rifletteremo di nuovo».

Dal suo osservatorio come ve-

de il mondo imprenditoriale campano?

«Purtroppo non vedo capacità di fare Sistema e cogliere le opportunità delle nuove tendenze. Ogni Sistema Impresa è come una famiglia, un piccolo regno, l'amministratore delegato è come se fosse un politico che detta le regole ed i principi. La funzionalità di un Sistema si detta con i principi. Ciò che conta è la mentalità. Inoltre manca un vero momento aggregativo. Da una parte ci sono le Università che formano gli ingegneri, spesso animati da voglia di fare e con grande capacità di mobilità, ma dall'altra tante energie non confluiscono verso un unico obiettivo. Un vero spreco di risorse. Inoltre molte esperienze di successo sono dovute a singoli individui e non a gruppi. E quando un singolo imprenditore va via allora sparisce anche il business».

Maria Cava

Purtroppo a Napoli non c'è un vero sistema di sviluppo economico