

La Zeon cambia rotta

Nella regata velistica della Giraglia Rolex Cup, che si è svolta dall' 8 al 14 giugno nelle acque che fronteggiano la Costa Azzurra e la Liguria, una delle imbarcazioni in gara, la VAEM terzo, portava le insegne di un gruppo di sponsor del tutto inconsueti per questo tipo di manifestazioni e tra di essi un pro-

di Zeon Italia, di spiegarci come e perché è nata questa iniziativa.

Le aziende italiane, dice Musci, stanno attraversando una fase molto delicata, irta di difficoltà, della loro esistenza. Le ragioni sono ampiamente note; accenno solo all'aumento dei costi, al restringimento del mercato, alle turbolenze valutarie, al

sto progetto lo abbiamo e abbiamo trovato che la vela, la competizione nautica, sono una metafora perfetta di quello che è necessario fare.

Più precisamente?

Quando il mare è in tempesta e il navigante ha perso la rotta, non basta puntare verso uno qualunque dei punti cardinali; bisogna avere una idea precisa di quello che occorre fare e bisogna che tutto l'equipaggio collabori con tutto il massimo impegno. C'è un altro esempio che posso portare e che quadra perfettamente con quello che voglio dire. L'armatore della barca, che abbiamo deciso di sponsorizzare, era stato colpito due anni fa da una grave malattia che sembrava non dargli scampo. Quest'uomo avrebbe potuto rassegnarsi e sopravvivere in attesa che qualcosa magari cambiasse. Invece ha deciso di accettare la sfida del destino e si è lanciato in questa nuova avventura. Fuori di metafora, voglio dire che nei momenti di difficoltà per uscire dalla crisi le aziende devono darsi un progetto vincente che può nascere solo da una forte collaborazione tra tutti i protagonisti coinvolti. Non a caso gli sponsor di VAEM terzo sono diversi e vedono insieme, oltre a noi, anche aziende della gomma, della plastica, della comunicazione, della consulenza organizzativa, strategica e componentistica industriale.

Sappiamo benissimo che ci sono anche altre strade percorribili, ad esempio quelle delle alleanze, delle acquisizioni, delle operazioni all'in-



Riccardo Musci (a destra) con Roberto Personi, armatore dell'imbarcazione.

dotto di materie prime per l'industria della gomma e della plastica, la Zeon Italia.

La novità è di quelle che sorprendono, perché innovano decisamente gli strumenti di comunicazione tradizionali nel campo dei prodotti industriali. Per questo abbiamo chiesto a Riccardo Musci, direttore generale

petrolio alle stelle. Se si vuole uscire indenni da questa situazione e porre le basi per un serio rilancio, non è sufficiente fare appello agli slogan imperniati sull'innovazione, il cambiamento e via dicendo. Occorre qualcosa di più, un progetto strategico unitario che coinvolga insieme le imprese e i loro fornitori. Noi que-

segna della forza. Quando il mercato è stremato non occorre la forza, ci vuole l'intelligenza e cioè, come dicevo prima, organizzare un progetto vincente che consenta di navigare in acque più tranquille e di raggiungere l'obiettivo della crescita. In altre parole occorre mettersi in gioco attraverso nuove sfide che non sono solo innovazione ma anche e soprattutto progettualità.

Da quello che ci dice, sembra di capire che Zeon Italia propone ai propri clienti di impostare in modo diverso i reciproci rapporti.

Normalmente, il momento chiave della negoziazione tra cliente e fornitore è quello della determina-

re le sfide di fondo che le aziende italiane si trovano di fronte, in questo momento, e che sono quelle che si basano sui valori e sulle sfide come l'internazionalizzazione all'interno di un mercato ormai globale.

Tornando alla sponsorizzazione di VAEM terzo, le chiederemmo dr. Musci ancora un paio di cose. La prima è se l'iniziativa coinvolge solamente Zeon Italia; la seconda è se rimane isolata o prevede anche tappe successive.

L'iniziativa è nata in Italia, è tutta italiana, ma è stata accolta a livello corporation che già prevede una declinazione in tutti i paesi dove opera il gruppo Zeon. Quanto alla seconda



Vaem Terzo al Trofeo dell'Accademia Navale 2008.

zione del prezzo. Si discute, ci si accapiglia per qualche centesimo di euro in più o in meno. Ma così non si va da nessuna parte. Quando noi parliamo di partnership con i nostri clienti intendiamo proporre di costruire insieme un obiettivo sfidante che abbia le caratteristiche dell'unicità. L'unico modo serio per uscire dai limiti dei mercati, che sono ormai diventati asfittici, è affron-

questione, la Giraglia Rolex Cup è solo un primo evento di un programma che coprirà i prossimi tre anni. Per gli anni 2009 /2010 è già previsto il coinvolgimento di VAEM terzo in regate come: Trofeo Accademia Navale (TAN), Giraglia (Rolex Cup) e Trofeo Pirelli (Coppa Carlo Negri). Tutte le informazioni inerenti alle varie manifestazioni sono reperibili sul sito www.vaemterzo.it.