

Oliveto chiama, Yokohama risponde

Da Yokohama ad Oliveto Citra, il nipponico esperto è un giovane di soli 23 anni

di Chiara Pierro

Da Yokohama ad Oliveto Citra, dal Giappone alla provincia sud di Salerno, per un accordo commerciale. È una storia di affari e di amicizia di cui sono protagonisti due giovani ventitreenni, entrambi eredi delle attività paterne. Yokohama è la seconda città del Giappone e conta 3.559.867 abitanti, ad Oliveto Citra abitano 3.965 persone. Il protagonista di questa storia è Felice Senese, titolare della SIMVAR Srl., azienda di manutenzione, vendita e assistenza ricambi, attività satellite dell'Officina Senese, il cui titolare è Donatao, padre di Felice. Felice ha 23 anni e commercializza macchine industriali e macchine movimento terra. È ragioniere e intesse rapporti commerciali con le aziende estere via web. A novembre 2008 avvia i primi contatti commerciali con un'azienda giapponese. All'inizio si tratta di scambi volti al profitto, poi le cose cambiano e nasce un'amicizia.

Cosa è accaduto?

Un anno fa ci siamo sentiti per un paio di mesi per concludere

il primo affare. Raggiungemmo un primo accordo, poi abbiamo acquisito sempre più fiducia.



Un momento dell'incontro a cui ha partecipato il sindaco Italo Lullo

Questa fiducia è reciproca?

Si. Infatti dai contatti via web siamo passati a contatti più diretti. È sorta la necessità di incontrarci di persona. Il mio partner commerciale giapponese è venuto ad Oliveto il 9 novembre ed è rimasto qui per due giorni. Con mia grande meraviglia ho scoperto che il mio partner commerciale è un mio coetaneo.

È stata una sorpresa?

Quando si trattano affari con l'estero si immagina di confrontarsi con persone avanti negli anni. Invece anche i giovani possono essere esperti.

Come sono andati gli accordi?

Bene, anche grazie al sindaco di Oliveto, Italo Lullo, che ha

tare le persone mi rivolgeva sempre la stessa domanda: "This is another friends". "È un altro amico?"

Che cosa è cambiato con la sua venuta in Italia?

Prima i rapporti commerciali erano continui ma non formalizzati, adesso abbiamo sottoscritto un accordo, siamo diventati reciprocamente partner di affari.

Andrai in Giappone?

Quanto prima.

Hai tratto profitto da questo accordo?

In tecnologia direi di sì, si tratta di un settore tecnologico anche se più lento rispetto ai computer. Trattiamo usato che in Italia non è ancora definibile come tale. Sono macchine che i giapponesi dismettono per usate e che qui sono all'avanguardia. Il Giappone comunque è sinonimo di garanzia.

Tuo padre come ha visto questa tua esperienza?

Ne è entusiasta, ovviamente all'inizio era scettico, come tutti i genitori, poi alla fine ha cambiato idea ed è quasi più coinvolto di me.

Che cosa lo ha colpito di Oliveto?

Il castello, l'arrocamento, il museo con i reperti archeologici e le nostre abitudini alimentari. Mi chiedeva sempre se ogni giorno mangiassimo così tanto.



Yokohama



Oliveto Citra