

Donato Alonzo:

“Fare impresa vuol dire dare speranze a se stessi per poterle dare agli altri”

di Ornella Trotta

Al convegno voluto dalla banca di Aquara “Reagire alla crisi” era tra i relatori, ha portato la sua esperienza imprenditoriale, esperienza di successo che affonda le radici nell'entroterra alburnino. Donato Alonzo è nato a Castelvita, ha viaggiato molto ma non ha perso il vigore e la testardaggine della gente alburnina. È direttore commerciale e socio, con Massimo Letizia e Nicola Di Fabio, dell'azienda Planet beverage S.r.L., il mondo del bere, specialità del bere e del mangiare. È noto anche come il “re della birra”, è stato il primo ad importare Stella Artois, Beck's Warsteiner. Ma, la birra è solo l'inizio.

Di tutto rispetto i risultati di Planet beverage S.r.l., nata nel 2004 con fatturato zero, ha chiuso l'anno 2009 con circa 5 milioni di euro di fatturato, con previsioni di ulteriori incrementi nel 2010.

Come si diventa imprenditori?

È una scommessa su se stessi.

Come vede la crisi?

Come opportunità, se tutti continuiamo a dire che la crisi ci ammazza trasmettiamo negatività.

Quando ha iniziato?

Quando ho lasciato il mio impiego fisso, ero un dipendente pubblico.

È una scelta forte.

Sì, me ne rendo conto. Ma,

solo se hai fiducia in te stesso puoi avere fiducia negli altri.

Parliamo della sua storia imprenditoriale.



Donato Alonzo

La prima fase si è conclusa con la cessione di un ramo d'azienda ad una multinazionale nel 2001, poi ho svolto il ruolo di responsabile di sviluppo e progettazione nuovi locali di tendenza in Campania. Locali del mondo HO.RE.CA., Hotel, Ristorante, Caffé, locali serali di consumi.

E poi?

L'azienda si sta evolvendo con un altro settore, quello dell'energia con la realizzazione di impianti fotovoltaici di circa 400 kw per una produzione di circa 500 mila kilowattori all'anno. Progetto che si sta sviluppando.

Come può crescere il nostro

territorio?

Non sprecando più le risorse che giungono dai comparti provinciali, regionali, gover-

storanti di Bruxelles entrano in un sito e trovano tutte le tipicità del nostro territorio, noi dobbiamo solo spedirle. Questo è l'unico modo che abbiamo per aumentare il nostro intero PIL territoriale. Solo così possiamo contribuire ad aumentare anche l'occupazione. Se nella mia struttura ho 4000 articoli, li vendo e li spedisco ai ristoranti, a quelli di Capaccio ma anche a quelli di Bruxelles. Si tratta di un centro unico, capace di raggiungere il mercato estero. Mi ritrovo spesso a riflettere sulle possibilità di sviluppo della nostra terra, questa idea mi è venuta in mente di mattina, molto presto.

Una passione?

La birra, è una mia grande passione. E poi sono un ottimista. Fare impresa vuol dire proprio questo: dare una speranza a se stessi per poterla dare agli altri. Se prendo energia dal sole e creo ricchezza che investo nel groupage alimentare esporto la ricchezza del territorio e, con il lavoro, offro speranze a qualche giovane.

Crede nella sua terra?

Sì, molto. Presto avvieremo una campagna informativa con una cartellonistica di pubblicità sinergica per lo sviluppo del territorio. In fondo il lavoro è passione e amore per la propria terra.

nativi e dai fondi europei. Le risorse devono essere mirate e soprattutto controllate. Controllate per i risultati in termini di sviluppo che possono dare. È necessario il monitoraggio delle risorse.

L'imprenditore che ruolo deve svolgere?

Credo abbia un ruolo primario. Ma, bisogna creare progetti innovativi, per questo è nato il progetto del gruppo Groupage Alimentare.

Parliamo del groupage alimentare.

Si tratta di mettere insieme i prodotti food e beverage del territorio, food e non food. Un esempio per capirci: i ri-