

LA PROPOSTA DEL PRESIDENTE

Nanut (Asfor): abbassiamo l'Iva per la formazione al 10%

«Questo Paese non pensa più, non può diventare competitivo senza investire in conoscenza»



Vladimir Nanut

di GIULIO GARAU

TRIESTE Ridurre dal 20 al 10% l'Iva sulla formazione, soprattutto quella di alto valore aggiunto delle scuole di management. Vladimir Nanut è da poco più di due mesi presidente dell'Asfor, l'Associazione italiana per la formazione manageriale che riunisce le più importanti scuole di management (tra queste Sda, Bocconi, Luiss, Mip, Politecnico o Cuoa, ma anche le corporate university di big industriali come Eni, Fiat, Enel, Finmeccanica), è stato nominato all'unanimità. E la sua prima proposta è destinata a fare già rumore. «Vogliamo incontrare il ministro Giulio Tremonti - dice - non possiamo essere messi alla stregua dei beni di lusso come i gioielli o le automobili, è assurdo. La soglia giusta è 10%, non ci peserà sui conti pubblici».

È preoccupato Nanut, sono 22 anni che è alla guida del Mib, la scuola di management di Trieste, da quando l'ha fondata ad oggi gli studenti da 50 sono diventati 1000 all'anno. Ma i problemi non sono diminuiti, anzi. E la crisi economica rischia di intaccare anche questi strumenti di eccellenza che aiutano i giovani a «trasformare le idee in business» e poi a diventare manager per gestire l'impresa. «Questo Paese a volte non pensa più. Non può diventare competitivo senza la conoscenza e la formazione. Sono strumenti essenziali ancora di più oggi che l'economia è cambiata».

Professor Nanut, cosa sta succedendo con le scuole di management, la crisi le sta mettendo a rischio?

Ce ne sono una decina come il Mib in Italia, le più vicine sono a Vicenza e Bologna. Molte sono in difficoltà. Erano nate negli anni del boom, tra l'80 e il '90, grazie ai fondi strutturali (Ue). Finiti questi, molte stanno chiudendo. Spesso questo Paese non si ren-

de conto di quanto importante sia la formazione.

All'estero immagino sia ben diverso....

Hanno dotazioni e risorse con multipli di 10, anche 30 rispetto a noi.

E il Mib?

Lo dice anche Cucchiani (presidente del Mib e numero uno di Allianz Spa e membro del board di Allianz se ndr): abbiamo fatto dei miracoli. Siamo cresciuti, in questi anni abbiamo raggiunto un livello di eccellenza, siamo tra le pochissime nel ranking delle scuole di business (nelle classifiche è considerata una delle più prestigiose in Italia ndr). Ma siamo ancora molto piccoli per competere.

Ci faccia capire meglio.

Negli ultimi anni il nostro fatturato è di circa 3 milioni. Avevamo come obiettivo quello di raggiungere quota 5 milioni per competere meglio. Ma ci troviamo a difendere con le unghie e con i denti la nostra soglia. E la dimensione ottimale è superiore a quella che abbiamo raggiunto. Le aziende, ora che c'è la crisi, hanno tagliato i budget di formazione.

E il Mib ce la fa a rimanere in piedi?

Sì, noi chiudiamo sempre in pareggio, ma di solito con l'acqua alla gola. Non possiamo presentare bilanci squilibrati, siamo bravi a gestire, i costi sono parametrati ai volumi. Tagliamo gli investimenti e la ricerca, non ce lo possiamo permettere. Abbiamo un contributo che è del 15% del fatturato. Ma è l'unico e lo usiamo per mantenere il nostro ruolo internazionale. Non posso far pagare ai miei "clienti" l'internazionalità. Se rimaniamo a questo livello sopravviviamo, ma non riusciamo ad esprimere tutta la potenzialità e a raccogliere le opportunità dal mercato.

Ora però c'è il nuovo padiglione, ci saranno nuove opportunità di crescita.

Certo, abbiamo capacità produttive maggiori. Ma bisogna saper vendere. Il Mib è sul mercato e i nuovi ricavi sono legati alla possibilità di aumentare i partecipanti.

Di cosa avete bisogno, più fondi?

Non di fondi, ma di partnership con le aziende. Vorremmo più borse di studio per attrarre i giovani e le nuove intelligenze anche da paesi dove c'è gente dotata ma povera come l'India. Se avessi una realtà come Saipem che investe e ti da una borsa di studio per 3-4 anni come Mib potrei restituire il valore

investito recuperando dei talenti. È quello che abbiamo fatto finora. Non chiediamo soldi, vogliamo più lavoro.

Può essere utile cercare alleanze con altre realtà come il Mib?

Le alleanze sono preziose, portano network, ci consentono di offrire servizi e opportunità in più. Lo abbiamo fatto. Ma queste alleanze non ci portano clienti: le alleanze dovremmo farle con le imprese.

Ma mi pare che ci siano già e forti, soprattutto con i due giganti assicurativi.

Allianz e Generali sono nostre alleate (nel nuovo padiglione hanno fatto anche le due aule che si guardano, intitolate ai colossi). C'è anche la Illy guidata da imprenditori illuminati. Facciamo qualcosa con Fincantieri, ma è in difficoltà. Vorremmo lavorare anche con Danieli, Cecilia era tra i fondatori. Ma vorremmo avere anche le Pmi. La presenza delle piccole medie aziende è inesistente e invece ci sarebbe così bisogno di formazione. Molti distretti stanno mo-

rendo per la visione localistica degli imprenditori. E cambiato il mondo, quelle capacità che sono risultate vincenti negli anni '70 fino al '90 non sono più sufficienti, servono nuovi strumenti per il business. E finito il tempo degli imprenditori fai da te.

So però che servite molte aziende. Avete in mente altre strategie?

Certo, prendiamo studenti da Saipem, ma anche da Riello, Berloni, Ferrero, Barilla e McKinsey. Ma dobbiamo andare oltre il più possibile. Il nostro obiettivo è quello di qualificare di più a livello nazionale e internazionale. Stiamo cercando di contattare Enel e Telecom. Per non parlare dei corsi per le amministrazioni pubbliche. Pensi alla Sanità cosa potremmo fare per aiutare a rendere più efficiente la gestione, c'è un bisogno enorme. Dovremo essere in grado di offrire qualcosa di diverso. Siamo un fiore all'occhiello e molto spesso abbiamo la sensazione di non essere valorizzati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

