

Advisor: è finita l'era dei "tuttologi"

La rappresentante dei mediatori italiani, Lorenza Morello, annuncia l'apertura di una nuova realtà al servizio delle imprese. Una struttura che si pone l'obiettivo di incrementare la competitività delle aziende italiane nel mondo

Andrea Moscariello

Una nuova strategica avventura professionale dopo anni al fianco dei protagonisti del nostro tessuto produttivo. Lorenza Morello, già presidente nazionale dell'associazione Avvocati per la Mediazione (APM) e socio fondatore di Formamed, ha annunciato la nascita di una struttura che punta a conquistare ampi spazi sul mercato dell'advisoring italiano. Nasce infatti Morello Consulting, un'iniziativa che, a detta della sua fondatrice, «è il frutto di un'esperienza pluriennale di confronto con le diverse realtà giuridiche e commerciali internazionali». Un confronto avvenuto a più livelli, dal piccolo privato alla multinazionale. «La spinta è arrivata anche dalla necessità, sempre più pressante e manifestata dai nostri interlocutori, di combattere questo momento di difficoltà cercando nuovi spazi, senza però fuggire dal Paese» sottolinea Lorenza Morello.

Dal suo punto di osservazione di cosa necessitano, oggi, gli imprenditori?

«Chi è a capo di un'azienda palesa la volontà di non volersi arrendere agli andamenti altalenanti dei mercati. Molti italiani stanno reagendo con coraggio e umiltà. Vediamo ogni giorno professionisti affermati costretti, per la crisi, a ripartire da zero, magari in un settore nuovo, reinventandosi. Quello che posso dire è che in un simile scenario le imprese necessitano di un servizio di consulenza specializzato. Il primo consiglio che mi sento di dare è proprio quello di diffidare dai "tuttologi"».



Dunque ognuno resti nel suo campo.

«Ogni professionista ha le sue prerogative. Io, personalmente, ho una formazione specifica, ho accumulato anni di esperienza sul campo della mediazione e dei contratti, argomenti che ho studiato e insegnato per anni in diverse università italiane ed estere, pubbliche e private, facendo tutta la trafila dall'assistente al professore a contratto, e mi sono diplomata in Diritto Comparato presso l'Università Schuman di Strasburgo. Ci tengo a sottolinearlo perché, nella propria materia, ogni professionista deve essere esperto conoscitore dei differenti sistemi normativi, politici, economici e sociali in cui un può trovarsi a operare. Al tempo stesso deve poter contare su altre figure professionali cui affiancare la propria azione per una tutela a tutto campo del cliente».

La sua squadra affianca le aziende a 360 gradi. Questo cosa comporta a livello organizzativo e gestionale?

«Sicuramente il nostro non è un lavoro privo di problematiche, è necessario essere pronti all'imprevisto. Da un momento all'altro può palesarsi l'esigenza di salire su un aereo per raggiungere un proprio assistito all'estero ma,

Lorenza Morello,
fondatrice della Morello
Consulting e socio
di Formamed Srl
www.miconsulting.it
www.formamed.it



«Quando un imprenditore si rivolge alla nostra struttura per aprire un nuovo mercato, partiamo subito con lo studio del prodotto o dell'idea da esportare»

allo stesso tempo, occorre mantenere fede agli impegni presi in precedenza. Un modus operandi perseguibile solo con l'avvallo di una squadra affiatata e dinamica. Si tratta di un elemento imprescindibile».

Il suo ricorda il modello consulenziale americano. Questo quanto incide nel favorire la competitività all'estero delle aziende da voi affiancate?

«Ha una comprovata incidenza. Quando un imprenditore si rivolge alla nostra struttura per aprire un nuovo mercato, partiamo subito con lo studio del prodotto o dell'idea da esportare. L'analisi è fondamentale per capire come e in quali tempi aggredire il mercato. La competitività si calcola sotto più aspetti, non soltanto attraverso la comparazione con altri prodotti di pari gamma e categoria, ma anche calcolando il livello di resistenza che un determinato mercato può presentare dinanzi a una nuova proposta. Ogni qualvolta si propone un nuovo prodotto, occorre farlo ben consapevoli dei gusti e delle necessità del bacino di acquirenti cui ci si rivolge, e qui mi affiancano gli esperti di business development e start up. Le mie

conoscenze specifiche subentrano invece nella fase di studio, trattativa e redazione del contratto e tutto ciò che vi ruota attorno».

Il suo settore vede protagoniste sempre più le donne. La crisi economica e istituzionale crede possa, in un certo senso, stimolare una ripresa della componente femminile all'interno delle realtà professionali e della classe dirigente?

«Come ho già avuto modo di dichiarare, la vera vittoria si avrà quando una donna che assume una posizione di rilievo non farà più scalpore».

Quali sono le sue aspettative per il futuro?
«I prossimi mesi mi vedranno concentrata soprattutto nello sviluppo della Morello Consulting. Ogni nuovo progetto, per me, è come un figlio, da seguire passo passo fino a quando non sarà in grado di camminare con le proprie gambe, a schiena dritta». 