# «NELLA LOGISTICA LINGUE ESSENZIALI»

Riccardo Riva, titolare Fischer&Rechsteiner che all'estero fa il 97% dei ricavi «Siamo una ditta internazionalizzata: il nostro businessè fatto di relazioni»

### MARIA G. DELLA VECCHIA

on 230 dipendenti di cui 120 nella società brasiliana Fer-Bre 70 in ■ Italia, in Gruppo di spedizioni internazionali Fischer&Rechsteiner di Riccardo Riva con sede a Valmadrera realizza all'estero, fuori dall'Europa, il 97% del proprio fatturato. Nei settant' anni di storia aziendale gli investimenti sull'internazionalizzazione sono stati costanti e hanno sempre incluso anche la formazione linguistica, necessaria per un'impresa che ha insediato società in Brasile, Libano, Cipro, Tunisia, Dubai, e Hong Kong per presidiare mercati di aree vaste che includono l'America Latina, il Medic Oriente e l'Asia Orientale Fra i più recenti investimenti

sul personale dedicato all'estero c'è l'inserimento di un nuovo area manager per il Golfo Arabo, così come non mancano le lingue straniere nei requisiti di quello che Riva definisce il suo "programma giovani" sulle scelte di inserimento al lavoro in Italia e nelle sedi estere del gruppo. Riva qui spiega come per l'azienda le competenze sulle lingue straniere sia da sempre un fattore decisivo per la crescita su nuovi mercati.

La sua azienda è attiva sulle spedizioni internazionali in guasi tutti i continenti. Che spazio ha nella formazione del personale la conoscenza delle lingue estere?



Piccardo Piva titolare della Fischer&Rechsteiner di Valmadrera

damentale, che riguarda sia la conoscenza linguistica in sé sia la possibilità di uno scambio su base culturale che passa ovviamente attraverso la padronanza della lingua. Siamo un'azienda da sempre internazionalizzata che costruisce il proprio business a partire dalle relazioni. Abbiamo fatto scelte fondamentali di insediamento di nostre società in alcuni Paesi esteri dove oltre alla conoscenza linguistica abbiamo ritenuto necessario avvicinarci alle modalità di comunicazione di altre culture, ed è stata una scelta giusta. Quindi tutto questo ci appartiene da tempo ed entra nei nostri programmi di forma-

Quali sono le lingue più utilizzate

# nell'attività quotidiana della sua

Inglese e francese per Maghreb, Medio Oriente, Estremo Oriente, Australia e anche America Latina in generale. Con un'aggiunta importante per il portoghese, dati i nostri interessi in Brasile ma anche per lo spagnolo che per noi si fa fondamentale dal Messico fino a Cile e Argentina, dove realizziamo circa un terzo del nostro fatturato. In base alla nostra esperienza abbiamo evidenza del fatto che clienti e altri interlocutori si sentono accolti se possono dialogare in un ambito non solo linguistico ma anche culturale peraltro affine al loro. Al tempo stesso è importante avere una finestra linguistica su un Paese nel mo-

mento in cui si incontrano partner di lavoro o oppure professionisti, con cui abbiamo frequenti scambi in Sud America-in tal senso siamo anche un po' ponte in grado di mediare fra culture diverse e questo alla fine si traduce in un vantaggio per il business.

## solidata. Qual è il valore aggiunto di avere in azienda persone formate per dialogare con quel mercato?

Brasile puntare su personale da formare anche per l'apprendimento del portoghese ha fatto la differenza. Il Brasile non è un Paese facile dove si possa pensare di avviare attività o portare a termine affari in breve tempo A fronte di certe efficienze sorprendenti che in Italia possiamo solo sognare, il Brasile ha mediamente tempi lunghi di reazione da avvicinare con prudenza anche attraverso la gestione delle relazioni, fattore in cui conoscere la lingua è determinante. In proposito abbiamo una collaboratrice brasiliana, venuta in Italia giovanissima. a suo tempo residente a Roma ed entrata in contatto con Fischer&Rechsteiner attraverso comuni conoscenze brasiliane E anche in questo caso la formazione in azienda ha fatto la differenza, perché dopo un periodo nella sede di Valmadrera e una scelta di vita di ritorno in Brasile ora è referente sul posto a San Paolo. Per noi è un valore aggiunto in grado di trasferire localmente con il 'linguaggio'

adeguato al luogo, le nostre

#### «Con i clienti la conoscenza dello spagnolo? Sul resto del Sud America è importante abbiamo al nostro interno dicapire le diverse

verse persone che parlano fluentemente spagnolo con i noculture e sensibilità» stri partner locali con i quali. certo sia noi che loro potremmonarlare in inglese raggiungendo così l'obiettivo dello scambioverbale Mac'è molto di più del semplice scambio verbale: siamo noi ad avere la «La formazione responsabilità di attrezzarci in azienda per calarci nel contesto locale e abbiamo deciso di farlo ormai resta un passaggio da anni, perché abbiamo sperifondamentale» mentato in decenni di frequen-

competenze internazionali. rappresenta una marcia in più, una possibilità decisamente Quanto è invece diffusa in azienda

# nosto Una scelta fatta anche per assecondare l'affinità culturale con

un'area come quella del Sud Ame-Sì non dimentichiamo che l'America Latina ha, appunto, nella sua definizione l'aggettivo "latina", che ci ricorda un'affinità che riscontriamo regolarmente nei partner con cui lavoriamo su quei mercati. Ad unirci c'è infatti anche una certa capacità di gestire relazioni, ma-

nelle forme comunicative del

tazione di quei mercati che ciò gari a differenza di altri popo più freddi sotto questo pun migliore di interloquire in quanto ci si sente più inseriti

### In che modo la sua azienda si org nizza per la formazione? Il nostro personale partec

pa periodicamente a corsi lingua che sono sia di caratte generale. Le persone vengor inserite in formazione a parti dai rispettivi livelli di prepar zione ma soprattutto organi ziamo corsi di lingua professinali, legati alle terminologie alle caratteristiche tecnicl del nostro mestiere. Ciò rigua da tutta quella parte settoria che non viene affrontata d corsi linguistici generici.



Un leader della logistica



