

Dalla Terra dei Sassi alla Terra di Mezzo



DIRIGENTE ALLA SUPERB DAL 2005, AZIENDA CINESE IMPEGNATA NEL SETTORE DEL MOBILE IMBOTTITO, GIOVANNI OLIVA PARLA DELL'ESPERIENZA ASIATICA CHE HA CAMBIATO IL CORSO DELLA SUA VITA

Antonella Ciervo

Il panorama che osserva dalla sua finestra è, per dirla con Le Corbusier, "un gioco rigoroso dei volumi nella luce". Non ha molto tempo per farlo, ma quando quest'occidentale può fermarsi e allungare lo sguardo fuori la sua mente improvvisa un veloce ping pong. Mette a confronto questa realtà urbanistica, che ha modo di apprezzare da circa un anno, ad un'altra, altrettanto a lui cara, un complesso labirinto di cunicoli, muri, grotte, tetti e chiese, i "Sassi" di Matera. Il gioco continua, questa volta con i colori, il bianco della calce, il giallo paglierino del tufo, tipici del paesaggio culturale patrimonio dell'Unesco, paragonati con il grigio brillante dell'acciaio e l'azzurro dei vetri che sembra nascere dalle profondità dell'oceano.

Ci troviamo in quello che fu un villaggio di pescatori, Shenzhen, scelto da Deng Xiaoping a fine anni Settanta come città-laboratorio per lo sviluppo del "socialismo di mercato", nella provincia di Guangdong, precisamente sulle rive orientali del Delta del Fiume Perla, appena a nord di Hong Kong.

È qui che Giovanni Oliva ha saputo trasformare il proprio vissuto, un mix culturale, in un'opportunità di straordinario valore. Il giovane dirigente, classe 1970, è a capo di un'azienda cinese, con 3000 dipendenti (italiani, americani, inglesi) e un volume di affari di 800 contenitori al mese di salotti. Mobili imbottiti che vengono spediti in tutti i paesi del Mondo e da qualche tempo, anche in Europa, in particolare in Francia.

"Nasco a Matera il 6 Gennaio del 1970 - ci racconta - in un quartiere border line (Serra Venerdì) che condiziona nel bene e nel male la mia vita lavorativa. Ho avuto sempre il desiderio di conoscere e scoprire nuovi paesi, allargare il mio bagaglio di co-

noscenze e i miei orizzonti linguistici. All'università di Bologna mi laureo in Giurisprudenza e qui vengo a contatto per la prima volta con gente di tutta Europa: sono gli anni del progetto Erasmus. Grazie a questa formidabile esperienza conosco ragazzi inglesi, tedeschi, spagnoli".

"Gli inizi in Cina - ricorda - sono stati decisamente impegnativi. Una bella sfida, una lingua, con un gran numero di parole omofone e di vocaboli composti, e quindi un idioma non proprio agevole con il quale misurarsi e un lavoro di grande responsabilità che mi imponeva una tensione e un'attenzione molto alta. Ma è stato anche simpatico entrare in contatto con una cultura tanto diversa dalla nostra. Ricordo ancora quando sono giunto, gli sguardi curiosi, anche se sempre molto discreti, che ricevevo: per molti cinesi emigrati dalle campagne ero il primo occidentale che vedevano, in aggiunta alto, capelli ricci e occhi azzurri. Tratti somatici decisamente insoliti per loro".

La Superb, azienda nella quale oggi Giovanni Oliva è a capo, rappresenta il salto di qualità che il lavoro nel settore del mobile imbottito ha realizzato anche grazie alla capacità di scommettere nel futuro. Un desiderio che ha ritrovato anche in tanti altri dipendenti e tra questi altri lucani.

"Oggi, spiega il diretto interessato, un altro pezzo di Lucania mi ha raggiunto vicino al mare di Shenzhen. Con me è venuto un materano, guarda caso di Serra Venerdì e insieme a noi c'è una ragazza fortissima di Ferrandina. Posso dire che una parte della Basilicata contribuisce al successo di un'azienda cinese".

La formazione, per Giovanni Oliva, comincia in modo del tutto differente. Ancora oggi lo racconta come un segno si- ➤

gnificativo per il suo futuro: "Dovevo fare il militare e decido di optare per il servizio civile. Vengo assegnato presso la comunità per tossicodipendenti Emmanuel, dove all'inizio rifiuto di partecipare alle iniziative che mettono in atto i ragazzi".

Il tempo che passa e la consapevolezza che quell'opportunità non può essere persa, contribuiscono al cambiamento del giovane. "Comincia così il mio cammino di vita con i ragazzi in terapia: un'esperienza unica, piena di difficoltà e privazioni, senza televisione, radio, senza macchina e anche con pochi vestiti, obbedendo ai principi cristiani. Imparo così a resistere, ad andare avanti con le cose essenziali, a gestire gruppi di persone, a co-

per un incidente stradale, parto per gli Stati Uniti dove trovo ospitalità presso un'amica, ad Harvard. Dopo un po' si profila all'orizzonte un'altra tappa, un'altra esperienza da testare. Nonostante la contrarietà di mio padre, decido di partire per Boston, è qui che imparo l'inglese precisamente, presso un centro di rifugiati politici dell'est Europa. E' per questo che il mio accento è un misto di inglese e russo".

L'incontro con il settore del mobile imbottito arriva al ritorno in Italia. "Dopo tre mesi il mio visto per gli Stati Uniti scade e così torno a Matera dove un amico di mio fratello mi offre un lavoro. I soldi sono pochi, ma il lavoro interessante.



ordinare il loro lavoro e ad avere pazienza. Un percorso che, sicuramente, mi ha formato ed ha contribuito, insieme all'onestà trasmessami da mio padre e alla gioia di vivere di mia madre, a rendermi quello che sono oggi".

La carriera legale, percorso quasi naturale in un primo tempo, non porta il risultato sperato. "Finito il servizio civile inizio la carriera da avvocato a Matera, ma in Basilicata, a conti fatti, ci sono più avvocati che cause. Consapevole del fatto che non avrei avuto una grande carriera, dopo aver vinto una causa

Sono anni durissimi, senza sosta, né Natale, né Ferragosto o vigilia di Capodanno. A costo basso ma con tanta voglia di imparare".

L'attuale condizione del giovane lucano che sembra, oggi, privilegiata, ha richiesto scelte impegnative e, a volte, anche difficili. "Nel 2005 si presenta quella che diventerà la mia grande opportunità: una ditta del meridione mi invita a dirigere una azienda a due ore di macchina da Shanghai. Non ci penso due volte, lascio quello che per molti era un posto fisso e parto.

Il lavoro è duro, ma riusciamo ad affrontarlo nel migliore dei modi in quanto siamo affiatati, sintonizzati, pieni di energia. Un gruppo che in poco tempo diventa punto di riferimento per i titolari delle aziende straniere, i quali continuano a chiedersi come siamo riusciti a creare un'azienda che funziona così bene. Sicuramente serietà e voglia di raggiungere mete ambiziose. Un mix di rispetto per le persone che solo noi italiani possiamo avere, organizzazione aziendale e qualità del prodotto ha fatto il resto”.

La vita nella terra del Sol levante per Giovanni Oliva, dopo un anno, si arricchisce con la presenza della moglie e della figlia



In alto, Giovanni Oliva con i suoi collaboratori

di appena tre mesi. L'avventura non è stata delle più agevoli, almeno all'inizio. "Ricordo ancora la prima febbre alta di mia figlia Giada in piena notte o scelte delicate da compiere, quali vaccini fare, la scelta del pediatra. L'accoglienza del popolo cinese, però, è stata straordinaria: non ci siamo sentiti mai soli, c'è sempre stato qualcuno che ci ha dato una mano, qualcuno che si è prodigato per renderci la vita più semplice e piacevole". Oggi, a distanza di qualche anno, può dire che quella scelta coraggiosa, per qualcuno sconsigliata, ha fatto la sua fortuna. ●

From Italy to China. From bread to rice. Giovanni Oliva, a DOC inhabitant of Matera who moved a few kilometres from Shenzhen, facing the Sea of China, and decided to live thousands of kilometres from home and manage a company which produces sofas and armchairs and employs around 3,000 staff. For the first time, a European entered an Eastern company and now manages its mechanisms.

His professional career crosses, as often happens, his human story, from his first years in his hometown, his studies in Lausanne and his experience as a volunteer in a drug rehabilitation centre. It's a mixture of experiences which educated and deeply marked him by teaching him values and principles which, in the future, would bear fruit which, to some extent, is unexpected.

"It was a real life path with young people in therapy" - he remembers - "a unique experience, full of difficulties and privations, with neither TV nor radio, without a car and only a few clothes, in compliance with the real Christian principles which taught me self-denial, and to go forward with the essential things of life, manage groups of people and coordinate group work; it made me understand that, in life, being patient is important. That was a period in my life I often think about. All that, together with the principles of honesty that my father handed down to me, and my mother's joy of living, created an explosive cocktail which has not allowed me to find contentment in life anymore".

He made his qualitative leap in 2005; after a period spent in Boston, he was offered the opportunity to manage a company near Shanghai. The impact with such a different Culture was anything but easy, but Giovanni knew he could cope with it and went on, despite his wife being far away and expecting their first daughter:

"My beginnings in China - he says - were incredible. For many Chinese employees who had moved from the countryside, I was the first Westerner they had ever seen; moreover I was tall, curly-haired (at the time) with light blue eyes, a combination which did not go unnoticed. I used to work hard, side by side with exceptional Italian colleagues who were full of energy for solving all the problems that I had to face every day. The work we carried out, the respect for people that only we Italians are able to have, the company organisation and the quality of our product, soon made us the reference point for owners of foreign companies, who came and see us to understand how we succeeded in creating such a wonderful company with the Chinese".

At present, the Oliva family, which in the meantime has increased to two daughters, has been reunited in the East and is perfectly integrated into a reality which seems so distant from that of Italy and Matera. They tried to return to Matera but they failed because "work in Italy is scarce, and badly managed. Wages are always low if compared with the tasks to accomplish, and sometimes they are not received on time".

Today, Giovanni Oliva is an Italian who still speaks the language of Matera but loves the Orient. With him, there are two more colleagues (one male, one female) who come from Serra Venerdi (an area of Matera) and Ferrandina, respectively; a slice of Basilicata which is appreciated even by those who do not speak the same language.

"We have never felt alone, there has always been someone ready to give us a hand, some support, however much; there has always been someone who has done all they could to turn a difficult moment into a pleasant and simple one. No other people have ever offered me this kind of treatment".