

# ECO-BUSINESS: UNA REALE OPPORTUNITÀ PER TUTTI

(MA NON COME LA GLOBALIZZAZIONE..)

## CHE COSA ERA LA GLOBALIZZAZIONE NEGLI ANNI 90?

Quando alla metà degli anni '90 si parlava di **globalizzazione** come una grande opportunità, la mia personale opinione è che sarebbe stata certamente sì una **grande opportunità ma soltanto per alcuni**.

Molti altri, soprattutto la piccola-media azienda italiana, ci avrebbero perso e non poco da una delocalizzazione spesso selvaggia e senza regole che si basava, per lo più, sulla possibilità di abbattere il costo della mano d'opera operando in paesi che non avevano il nostro stesso sistema di welfare.

**Cosa è accaduto è sotto gli occhi di tutti.** Purtroppo le belle parole dei convegni sull'importanza dell'innovazione, dell'internazionalizzazione, ecc, sono rimaste appunto belle parole schiacciate dalla difficoltà che sempre si ha nella vita tra il dire ed il fare! Abbiamo ora aziende in crisi, personale in cassa integrazione, indice di fiducia nel futuro pari a zero.

## NUOVA ERA: ECO COMPATIBILITA'

La nuova epoca di **eco compatibilità**, che ha tra i suoi maggiori propugnatori il nuovo presidente degli stati uniti, e' diventata una **concreta opportunità per tutti** e la vera alternativa per far ripartire l'economia.

Superando la così detta "era del petrolio" e cominciando a costruire un mondo diverso per i prossimi decenni perseguiamo certamente un sogno che si scontrerà con la realtà ma la domanda viene spontanea: quali alternative abbiamo?

**L'eco compatibilità include ogni aspetto della nostra vita quotidiana e diverrà la necessità di tutti.**

Se i nostri nonni raggiungevano l'obiettivo di gratificazione sociale comprando la seicento negli anni sessanta, nostra madre voleva a tutti i costi negli anni 70 la lavatrice e noi 10 anni dopo acquistavamo il capo firmato, **ora il mercato chiederà prodotti ecosostenibili che gratificheranno la nostra coscienza facendoci sentire migliori** (*così come ci sentivamo meglio dopo aver acquistato le Timberland*).

**In quest'ottica il costo del prodotto non sarà più la variabile ma una delle variabili.**

Ce la faremo noi italiani con il nostro know how industriale ultra centenario, la nostra inventiva e fantasia, i nostri giovani laureati ed i

nostri imprenditori settantenni (che non hanno voglia di passare la mattina al bocciodromo), a ritornare grandi?

**Penso proprio di sì perché stavolta è veramente un'opportunità e non una bufala.**

## **FACCIAMO UN ESEMPIO SVOLGENDO IL TEMA....**

Esco dall'azienda perché sono saturo dei problemi e me ne vado al mare, e immagino cosa incontrerò di ecosostenibile nel mio cammino.

### **Svolgimento:**

- salgo su un'auto che ha **maggiore efficienza** meccanica: **consuma molto di meno e spinge parecchio di più** quindi mi diverto risparmiando denaro.

- mi fermo al **bar** a prendere un caffè: entro e la **temperatura è ideale perché** non c'è un condizionatore che spara freddo, consuma e non ricambia l'aria. **C'è un sistema di climatizzazione efficiente ed economico** in una struttura che permette di **conservare la temperatura e non di dissiparla** come fosse una pentola bucata.

-Mi prendo anche uno **snack avvolto in carta biodegradabile** che posso gettare dove voglio visto che tra 30 giorni si sarà completamente dissolta.

-arrivo al mare e **parcheggio** la mia auto **sotto una pensilina fotovoltaica che me la manterrà all'ombra.** (*Il nostro parsimonioso bagnino in realtà si è fatto regalare la pensilina da un investitore terzo che guadagna grazie agli incentivi sul fotovoltaico.*)

- Sempre il nostro parsimonioso bagnino ci farà fare una **doccia calda grazie al solare termico** che riscalderà tantissima acqua senza gas ed energia elettrica (quindi a costo zero).

Tante **opportunità per prodotti nuovi, vita più confortevole** e non è filosofia parlando di riduzione di emissioni e riscaldamento globale.

Invitandovi ad una ulteriore riflessione su quanto sopra , **vi aspetto ai prossimi articoli** per entrare più nel merito degli **aspetti pratici del business dell'eco energia**: un percorso formativo e strumentale alla valutazione di questa nuova opportunità'.

*(prossime puntate:*

- *Come accedere al business dell'eco sostenibile*
- *Eco sostenibile diretto e indiretto: la catena del valore*
- *Elementi di mktg e commerciali:*
  - o *L'idea*
  - o *Il target e la propensione al consumo dell'eco sostenibile*
  - o *La distribuzione e commercializzazione* )

**Balboni Manfredi**

**Energy Trade e manager**