



## **Lorenzo Zurino. “Non sono uno che fa show-off, sono uno che lavora!”**

Letizia Airos Soria (April 26, 2019)



Lorenzo Zurino, fondatore e Ceo di The One Company, azienda specializzata nella promozione delle imprese italiane sui mercati esteri, è stato di recente premiato dalla Niaf (importante associazione italo-americana), come giovane imprenditore dell'anno. Decidiamo di incontrarlo in redazione. E' infatti tra i nuovi protagonisti della promozione di prodotti alimentari italiani nel mondo e, con la sua 'The One', è un punto di riferimento non solo per grandi aziende italiane del settore dell'agroalimentare. Zurino si rivolge infatti anche a piccole e medie imprese che in Italia costituiscono una realtà numericamente significativa, potenzialmente importante per l'economia, ma



troppo spesso trascurata.

## **[IN ENGLISH LANGUAGE >>](#) [2]**

E' nato e cresciuto a Sorrento, ha frequentato la scuola ad Amalfi, ma oggi vive soprattutto tra New York e Milano.

Lorenzo Zurino appartiene ad una famiglia di commercianti molto importante in Campania, ma decide infatti di trasferirsi in America. E' giovanissimo e pronto, da subito, a realizzare il suo sogno americano.

“La prima volta che sono venuto in America in vacanza avevo 17 anni e mi sono innamorato del Paese. Mio padre si occupa di distribuzione di cibo in Costiera Amalfitana, Costiera Sorrentina e Capri. Appartengo ad una famiglia che lo fa da 104 anni, quindi da 4 generazioni.”

Ama ricordare che il suo trisavolo, per andare a Sorrento, usava le chiatte. “Non c'erano macchine allora!”.

Ma Zurino decide di non prendere in mano l'attività del papà. “Ci sono certo stati degli attriti in famiglia. Ho comunicato che volevo studiare, fare l'avvocato.... ricordo che mio padre sembrava impazzito!

Ma io sono stato figlio di papà e mi pesava seguire le sue orme, Mi sembrava una limitazione della mia libertà. Sono un romantico: mi volevo mettere alla prova.”

I suoi studi per diventare avvocato però si interrompono, la sua strada è un'altra e poi, alla fine, non troppo lontana da quella di suo padre. A 22 anni fonda la sua prima azienda, la chiama [“The one”](#). [3]

“Il nome viene dalla mia prima partita IVA. Volevo vivere in America e quindi l'ho fatta in America. Dunque 11 anni fa', a 23 anni, sono venuto negli USA.”.

E comincia così: “Sono riuscito a vendere a telefono 700 bottiglie di vino bianco di papà, usando i suoi contatti. Poi, arrivato a New York, ho incontrato Gianfranco Sorrentino, presidente del [Gruppo Italiano Ristoratori e Distributori](#) [4]. E' stato fondamentale, mi ha insegnato molto”

Ma cosa fa oggi Lorenzo Zurino?

“Essenzialmente, per alcuni prodotti, faccio trading, compro e vendo.

Altri li destino ai distributori in 11 stati americani. Dunque presento e porto negli USA prodotti Italiani, mi occupo di logistica.

Il mio mestiere, negli anni, si è molto evoluto. Quando sono arrivato qui giravo con le valigette e dicevo ‘il mio prodotto è buono’. Facevo parlare il prodotto.

Adesso, se voglio spingere un'azienda, mi rivolgo direttamente alle catene dei supermercati. Seguo il prodotto. Sono una sorta di ‘cuscinetto’ tra chi produce e chi vende al conservatore finale.

Quindi in sostanza ‘creo’ l'azienda per l'America, per il mercato americano. Per esempio ‘Caffè Motta’ non esisteva qui e l'ho portata”.

Non ama però parlare di internazionalizzazione...

“Trovo che sia una parola molto abusata. Tutti fanno internazionalizzazione, ma nessuno vende un chilo di riso.

La mia fortuna è stata che, se da un lato ci sono tante aziende che fanno internazionalizzazione e analisi di mercato, dall'altro è successo anche che grandi società, dopo essere andate da loro, e



lasciato magari almeno 100 mila euro, non hanno concluso niente.

Ecco che poi piano piano sono venuti da me ‘sarà giovane ma probabilmente quel pacco di riso ce lo vende!’. L’Italia è un paese piccolo, è stato un passaparola. Io sono sempre stato low profile, lascio fare alle grandi aziende. Ma mentre mi davano il premio alla [Niaf](#). [5] forse per la prima volta, mi sono guardato dietro e mi sono detto ‘qualcosina hai fatto!’”

Sono due anni che segue attivamente anche le piccole e medie imprese. Il cuore del sistema imprenditoriale italiano, con tanto potenziale ancora così poco considerato.

“Certo ho dovuto iniziare con le grandi società perché dovevo muovere i contenitori, ma c’era Gianfranco Sorrentino che mi diceva “Lorenzino, the quality pays back in the long run.” (la qualità ripaga a lungo termine). E’ così.

Ho cominciato dunque con un riso che viene fatto in Sardegna. Nessuno sa che in Sardegna ci sono le risaie, che producono riso di grande qualità.

Poi sono andato in Sicilia a Pachino (c’è stato il boom del pomodoro Pachino, ma pochissimi sanno che è anche una città) ho incontrato il più grande produttore locale di pachino fresco e gli ho chiesto di metterlo in barattolo. L’abbiamo chiamato ‘[Bottega di Sicilia](#) [6]’ e lo vendiamo, caro, ma è lui, quello vero.”

Una distribuzione di nicchia, ma un’ottima partenza per quelle piccole e medie imprese che hanno un potenziale all’estero.

“In questi casi i clienti sono i ristoratori, non facciamo grande distribuzione per ora. Vedo se qualcosa funziona o non funziona, se non lo so, chiedo ai miei 70 distributori sparsi su 11 stati”

E deve anche dire dei no a chi non ha la possibilità di entrare sul mercato americano...

“Mi faccio certo qualche nemico ma, se dopo le mie ricerche, mi accorgo che qualcosa non funziona, non la prendo. Mi piace dormire tranquillo, soprattutto negli ultimi 2 anni da quando sono papà...”

E se lo guardi negli occhi percepisci un attimo di vera emozione quando usa la parola ‘papà’, molto più importante di un successo nel suo lavoro. Si parla di affari con lui, certo, ma dietro ogni successo ci sono uomini e donne con una vita comune, sentimenti.

I prossimi passi? Gli chiedo alla fine della nostra intervista.

“Io vendo in 11 stati, negli Stati Uniti ce ne sono 50... Io non sono uno che fa show-off (si mette in mostra), sono uno che lavora.”

**Source URL:** <http://test.casaitaliananyu.org/magazine/focus-in-italiano/fatti-e-storie/article/lorenzo-zurino-non-sono-uno-che-fa-show-sono-uno>

## Links

[1] <http://test.casaitaliananyu.org/files/lorenzozurino-niafpng>

[2] <http://iltaly.org/node/55212>

[3] <https://www.theone-counseling.com/>

[4] <http://gruppo-italiano.com/about/>

[5] <https://www.niaf.org/>

[6] <http://www.bottegadisicilia.it/>

