



*La vita e i gusti di Giovanni Vescovo, presidente e amministratore delegato di Promostudio*

# I professori, i miei amici

Ho imparato ad ascoltare dai luminari dell'economia  
Ci ripenso quando cammino per le calli veneziane

**DI GABRIELE VENTURA**

**N**ella vita, come nel lavoro, i grandi incontri sono spesso decisivi. La parte più difficile sta poi nel saperli coltivare, sviluppando un semplice rapporto in un arricchimento quotidiano. Questa, si può dire, la vera marcia in più di Giovanni Vescovo, presidente e amministratore delegato di Promostudio, società di consulenza, formazione e marketing strategico di alto livello, che ogni giorno si confronta con i più grandi cervelli dell'economia. Ma quello che è stato l'incontro decisivo, per la sua vita e la sua carriera, risale a più di 20 anni fa: nel 1985, a 37 anni, con un fresco premio Nobel per l'economia, Franco Modigliani. «È stato un incontro fatale, dal quale poi è nata una grandissima amicizia. Tutt'ora sono in stretti rapporti con il figlio e la moglie».

E proprio dal rapporto con Modigliani nasce l'idea di rientrare in Italia, nella natale Venezia, per dare vita a una società «piccola ma bella», Promostudio appunto. Vescovo, infatti, era via dalla Penisola da circa 15 anni, quando, finite le scuole superiori, si è trasferito in Inghilterra. Dove ha vinto una borsa di studio per un american Mba, confrontandosi così con il metodo di studio anglosassone e specializzandosi in marketing strategico e organizzazione. «Lì ho scoperto che il metodo americano è molto coinvolgente, e mi sono appassionato allo studio». Poi, nel 1975, Vescovo viene assunto come district manager da una società collegata alla scuola frequentata, dove resta con successo per dieci anni. Fino a quando viene contattato dall'Fmc, una grande multinazionale americana. «Solo due mesi più tardi mi sono ritrovato nel Wisconsin come division manager. E avevo solo 34 anni».



Un'esperienza molto importante negli sviluppi della carriera di Vescovo, perché gli permette di entrare in contatto con il metodo di aggiornamento americano. «Ci mandavano a scuola, implementando la cosiddetta executive education, che in Europa non si fa. Lì ho imparato quanto sia importante il continuo apprendimento, anche e soprattutto per un manager».

E proprio grazie ai corsi seguiti ad Harvard, il presidente di Promostudio entra in contatto con il mondo accademico del campo dell'economia. «Conobbi emeriti professori, e uno di questi, Renato Tagiuri, mi consigliò di aprire una piccola azienda in Italia e mi disse di andare a Boston a trovare Modigliani, che aveva appena vinto il Nobel». Da quell'incontro, come detto, nasce Promostudio a Venezia. Ma non solo. Perché Vescovo cerca di tradurre in Italia tutti gli insegnamenti appresi in 15 anni all'estero. «La nostra idea era quella di portare in Europa e in

Italia i grandi nomi del management dell'economia per avere un confronto con persone riconosciute, che permettono all'ascoltatore, che può essere anche il grande uomo d'affari, di capire come va il mondo».

Già, l'importanza dell'informazione, che ha contraddistinto tutte le scelte di Vescovo. In quest'ottica, è riuscito infatti ad avvalersi della collaborazione di personalità del calibro di Edward de Bono, Philip Kotler e Michael J. Spindolini, coi quali tutt'ora lavora. «La più grande soddisfazione, per me, è stare con i miei professori. I grandi cervelli amano i rapporti personali e soprattutto hanno una grandissima capacità di ascolto». Proprio grazie a questo bellissimo rapporto, Vescovo organizza, insieme all'Istituto Iseo, ormai dal 2001 i Nobels Colloquia, nati da un'idea sua e

non  
**Giovanni Battista**

**Vescovo**

nato a

**Venezia**

il

**16 agosto 1948**

professione

**Presidente e amministratore delegato di Promostudio, società di consulenza, formazione e marketing strategico di alto livello**

di Modigliani, dove si confrontano i più grandi economisti e alcuni guru del management. Quest'anno, la cornice della settima edizione sarà Trieste. «Verrà assegnato anche il premio Nobel per gli uomini di management. Quest'evento rappresenta il nostro fiore all'occhiello».

L'obiettivo di Vescovo, ora che il figlio Manuel è entrato a far parte della squadra di Promostudio, è dedicarsi completamente alla sua passione: «I miei professori». Poco tempo libero, quindi, anche se le passioni non mancano, oltre a quella smisurata per l'altro figlio, Matteo, di soli otto anni. Gli orologi e le penne («il mio preferito è il Vacheron Constantin, per le penne sono un parkeriano»), i vestiti («mi piace la sartoria napoletana, come Lardini»), le scarpe («Gucci»). E infine la bellissima Venezia. «Adoro camminare nelle zone meno frequentate, come Santa Marta, Castello o Arsenal».



zione e marketing strategic con i più grandi cervelli del decisivo, per la sua vita e la 1985, a 37 anni, con un fresc gliani. «È stato un incontro amicizia. Tutt ora sono in s

E proprio dal rapporto co lia, nella natale Venezia, pe Promostudio appunto. Vesc anni, quando, finite le scuole ha vinto una borsa di studi con il metodo di stud ting strategico e americano è r studio». Poi, i manager da dove resta viene cont americani nel Wisco anni».

Un'es carriera in conta cano. «C cosiddet fa. Lì ho apprendi E proprio g te di Promost del campo dell'eco questi, Renato Tagi da in Italia e mi di che aveva appena v nasce Promostudio di tradurre in Itali all'estero. «La nost

## Giovanni Battista Vescovo

nato a Venezia

il 16 agosto 1948

professione  
Presidente e amministratore delegato di Promostudio, società di consulenza, formazione e marketing strategico di alto livello

di Modigliani, dove si confron management. Quest'anno, l «Verrà assegnato anche il p Quest'evento rappresenta il L'obiettivo di Vescovo, ora della squadra di Promostu passione: «I miei professori». sioni non mancano, oltre a q di soli otto anni. Gli orologi e Constantin, per le penne sar sartoria napoletana, come I bellissima Venezia. «Adoro c come Santa Marta, Castello

### Le penne

*Non mi definisco un collezionista, perché le uso tutte. Adoro le Parker*

### Il vestito

*Vesto sartoria napoletana, tipo Lardini, che offre il miglior rapporto qualità-prezzo*

### L'orologio

*Ne avrò una cinquantina, tra Swatch e Rolex. Ma il mio preferito resta il Vacheron Constantin (nella foto)*

FOTO: CHIARA DEBILI



**La passione**  
*Venezia. Quando posso, adoro camminare nelle zone meno frequentate, come Santa Marta, Castello o Arsenale (nella foto)*



**Le scarpe**  
*Rigorosamente italiane, perché come le nostre non ce ne sono. Mi piacciono quelle di Gucci*