

INNOVATORI. Intervista a Luigi Peccenini, fondatore del Wall Street Institute

Avanti, sempre e comunque

Con un colpo di genio si è inventato un business allora sconosciuto, nel 1984 ha dovuto chiudere la società, poi l'ha riaperta e ha avuto più successo di prima

I suoi docenti hanno insegnato l'inglese a milioni di persone, in 27 paesi di cinque continenti, e oggi, con 400 centri in tutto il mondo (di cui 90 in Italia), il Wall Street Institute festeggia il 40° anniversario con la soddisfazione di chi è riuscito a imporsi come marchio leader nell'insegnamento della lingua inglese. Un compleanno speciale, anche perché è l'occasione per ricordare che dietro quel metodo innovativo che fece il successo della scuola c'era l'ingegno di un italiano, Luigi Peccenini, che nel 1972, in un bar di Milano, ebbe l'idea che lo avrebbe portato molto in alto. Un uomo che oggi, a 73 anni, non conosce acciacchi e si presenta così: «Come imprenditore non valgo nulla, ma sono stato fortunato». E ancora: «Per me il denaro è sempre stato una conseguenza, mai un fine». Ci tiene a essere chiamato "Pecce", come facevano i suoi amici negli anni dell'adolescenza, a Ferrara.

Come nacque il metodo Wall Street? Come funzionava?

Comprai dalla Ibm dei manuali d'istruzione per programmatori e li adattai all'uso dell'insegnamento. Gli argomenti erano divisi per unità, con la scelta di 4 risposte multiple e le soluzioni alla fine. Io tolsi le soluzioni e assunsi dei docenti. Il corso teneva conto delle diverse velocità d'apprendimento e ogni studente veniva a lezione quando era pronto e solo per l'unità a cui era rimasto, poi è stata la volta della flessibilità degli orari: abbiamo introdotto lezioni a tutte le ore, in Cina abbiamo corsi anche di sabato e domenica. Abbiamo cercato sempre di prevenire i tempi. Nel 1980 abbiamo messo a punto un software che consentiva il totale con-

trollo del lavoro degli studenti. Nel 1999 fummo tra i primi a insegnare l'inglese ai cinesi in modo strutturato. **Però non è stato sempre così facile. Nel 1984 Wall Street Institute ha rischiato di chiudere per sempre.**

È vero. Ho perso tutto e anche la mia salute. La scuola andava benissimo, avevamo 48 centri e tanta liquidità. Decisi di investire tutti gli utili in un nuovo progetto, una sorta di soap opera originale per aumentare la qualità dei nostri corsi. Ma ho pagato a caro prezzo la mia voglia di eccellenza.

Quale fu l'errore?

Volevo il massimo, e decisi di assumere degli attori professionisti per il film e il miglior illustratore inglese per i fumetti. Mi costò tantissimo, il triplo del budget previsto, e con le entrate di esercizio della scuola non era possibile sostenere quei costi. Fui costretto a chiudere.

E poi?

Alla fine del 1985 spesi i miei ultimi 2.000 dollari in Svizzera, in uno spot alla ricerca di un partner per rimettere in piedi l'istituto. Ci riuscii. Negli

anni successivi aprimmo centri in Spagna, Portogallo, Germania e in Sudamerica. Da allora è stato un crescendo. Nel 2008 ho venduto tutto a Carlyle, società che a sua volta ha ceduto al gruppo editoriale Pearson. Io ho tenuto la licenza per la Cina.

Come si è trovato a insegnare l'inglese ai cinesi?

Sono grandi lavoratori, dinamici, passionali in tutte le cose che fanno. Abbiamo studiato un materiale didattico che tenga conto delle differenze culturali, non solo linguistiche. Oggi abbiamo 60 centri: un successo.

Pensa che i manager italiani all'estero siano abbastanza competitivi?

Siamo i più creativi, almeno quelli con le idee migliori, ma bisogna rischiare di più. Siamo ancora poco intraprendenti e coraggiosi. Nel 2003, quando in Cina ci fu la Sars, gli imprenditori stranieri fuggirono in massa, mentre io decisi di restare. La gente moriva. Mi ritrovai senza studenti e personale, e dovevo pagare stipendi, tasse e fornitori. Comprai 6mila pc per consentire agli studenti di continuare a studiare da casa. In più, data la situazione di emergenza, offrii un corso in regalo per ogni corso comprato. Ne vendemmo migliaia. Così superammo la Sars più solidi di prima.

Come vede il futuro?

È tempo di riscoprire il valore delle persone. Negli Stati Uniti sono crollati perché si pensava solo al business. Quanto all'Europa, prima dell'unione monetaria occorreva quella politica. Per questo ci troviamo in questa situazione. Ora bisogna limitare l'austerità e pensare agli investimenti. Solo così torneremo a crescere. ■

Ma.T.


Luigi Peccenini