

GRANDI O PICCOLE, "STORICHE" O "START-UP" LE AZIENDE DEL BELPAESE FATTURANO PASSIONE. VALE ANCHE PER QUELLE CHE HANNO SCELTO BE DIFFERENT PER FARSI CONOSCERE E RI-CONOSCERE. A PARTIRE DA QUESTO NUMERO DIAMO LA PAROLA A QUEGLI UOMINI E QUELLE DONNE CHE, INSIEME, PORTANO AVANTI L'AZIENDA ITALIA.

di ENRICO BARRACCO - a cura di RICCARDO RICCI

"Lavorare? Nulla di più gustoso"

Intervista a Raffaele Grande

Lavorare "sotto padrone" è una lotta; lavorare in proprio, una pacchia! Il "capo" ordina, dirige, dà disposizioni e gli altri, quelli che stanno "sotto", lavorano. Il capo no, lui si limita a scommettere i bilanci, presentare a eventi, viaggiare, firmare "contrattazioni" e – soprattutto – vantare un reddito con tanti, tantissimi zeri.

Ma le cose non stanno affatto così! L'imprenditore rischia, azzarda, scommette su sé stesso e lavora, spesso e volentieri, ben più di tutta la "quadra". Lo dice bene Luigi Enaudi, economista di razza che fu, tra l'altro, presidente della Repubblica dal 1948 al '55. «Diamo qui parte del suo celebre discorso a proposito degli "entrepreneur" pronunciato nel 1960: "Milioni di individui lavorano, producono e risparmiano nonostante tutto quello che noi possiamo inventare per molestare, incappare, scoraggiare. Non li spinge soltanto la sete di guadagno. Li springe il gusto, l'orgoglio di vedere la propria azienda acquistare credito, prosperare, ispirare fiducia alla clientela (...) Prodigo tutte le energie, investono tutti i loro capitali per ritrarre spesso utili ben più modesti di quelli che potrebbero ottenere con altri impegni".

Meglio di lui non avremmo saputo dirlo. «Non li springe solo la sete di guadagno», investono energie e capitali per avere utili più modesti di chi... Capita l'antifona? Questo, e solo questo è l'imprenditore con la i mai uscita. Un uomo, o una donna, che ama scommettere e che non ha paura di rischiare, rischiare denaro e rischiare, anche, di farsi deridere o criticare: "Davvero vuoi farlo? Lascia stare, perdeva tutto..." Già, perdere. Dopre vincere è andare a lavorare, ogni mattina, con il sorriso sulle labbra. A qualcuno succede, che ci crede.

«Sucede per esempio a Raffaele Grande, gioielliere che, da qualche anno, ha "accesso" le sue vetrine anche a viale Parigi. Giovanna ed orologeria (concessionario ufficiale Rolex e non solo) che presta piede decenni fa a Frosinone. "Io e mio cugino Giovanni – racconta Raffaele – partivamo da soli, senza personale, senza nessuno: staccati dal resto della famiglia (la famiglia Grande era già proprietaria di una gioielleria in quel di Frosinone, Ndr). Ci guardavano come due pazzi, due incoscienti. Ora mi trovo con tre negozi, quando dipendenti – validissimi collaboratori, quasi fratelli e cugini anche loro – e un'azienda che mi riserva grandi soddisfazioni".

Prima soddisfazione: aver vinto una scommessa, dimostrando a tutti – scettici compresi – che Raffaele poteva camminare da solo. Camminare e correre con nuove idee, nuovi progetti e nuovi orizzonti da toccare. Guai a dire: "Sì fa così, abbiamo sempre fat-

to così"! Niente affatto: bisogna sperimentare, aprire altre porte, conoscere e soprattutto, farsi conoscere. Così, da tre anni, Grande è sbucato nella Capitale, non in una strada qualsiasi, ma a viale Parigi. Quindici metri di vetrine che non passano inosservate.

Raffaele, presentati, raccontaci di te. In primis, come ti giudichi?

«Mi giudico sempre in maniera severa. Per questo ammico sempre a fare di più, questo è il segreto dell'imprenditore: il gusto di fare di lavorare. Ogni mattina rdo, vado contento al lavoro, il mio lavoro. Un lavoro lungo ventiquattr'ore anni che, tuttavia, ogni giorno mi appare come una novità, una sorpresa. Passato, presente e futuro sconoscono in me senza soluzioni di continuità. Anche se al futuro ci pensa, in parte, mio figlio Michele, anche lui è nella "scuola", ci mette quel tocco di freschezza, di modernità e – perché no – di "social". Infine, Notti! Il mondo va avanti, bisogna stargli dietro, meglio, come più di "lui".

C'è stata una scelta imprenditoriale per la quale hai dovuto sotto-stare a qualche rinuncia?

«L'unica scelta sofferta è stata quella di uscire dall'attività di famiglia: una situazione avvallata, facile, ben olistica, per ripartire da zero. Ho così rinunciato alla sicurezza, a un reddito sicuro e tante piccole e grandi "comodità". Mi ha aiutato molto molto, in questo, mia moglie, Lea – che tra l'altro riveste anche il ruolo di commercialista di famiglia – mi ha dato la forza, il coraggio di operare le scelte più importanti".

Da Frosinone a viale Parigi: com'è andata all'inizio?

«Mi dicevano "Appi ai Parigi"? Attento, è una zona ormai poco commerciale, non ti conviene..." Tutto il contrario: siamo a due passi dal centro e siamo nella zona dei prestigiosi "circoli sportivi", delle cliniche, della Roma che ama il lusso che non sconfigna nel pacchino. Siamo arrivati qui cavelando l'onda dell'alta orologeria che, da tempo, non è più appannaggio esclusivo di pochi eletti: Rolex, Cartier, Girard-Perregaux, Jaeger-LeCoultre non sono più nomi altissimamente da guardare e non toccare. Le lancette girano, uomini e donne che amano lo stile ve ne sono tanti. Ti dirò di più: non riusciamo nemmeno a soddisfare le richieste!»

Prodotto, servizio, immagine, comunicazione. Come ci si deve muovere in questi quattro elementi?

«bisogna tenerli "aperti" tutti e quattro. Il cliente va seguito nella vendita e soprattutto nel post-vendita. Anzi, il post-vendita è certamente più importante. La clientela è la vera ricchezza dell'impresa. C'è chi lo capisce e chi no, tutta qui la differenza: la differenza tra l'imprenditore e il bottegaio!»

