

## Renzo Rosso

Incontrai Enrico Cuccia la prima volta su invito del grande Maranghi che forse aveva visto i nostri numeri, ci vedeva come un'azienda diversa. Venne prima un paio di volte lui ad incontrarmi nel nord est dove abbiamo la nostra sede. Poi mi chiese di venire a Milano. Io dissi "Ma guardi che a me non importa nulla", e lui "No, no, Lei deve venire". Arrivato qui mi ricordo la saletta d'attesa, qui da qualche parte che adesso non è più come prima... Ci sono venuto ultimamente, adesso avete un tavolo riunioni mentre prima c'erano i divani, un piccolo tavolo e subito dopo c'era la sala dove si pranzava. Quindi mi hanno invitato a pranzo. Maranghi mi preparava: "Mi raccomando, si comporti bene perché il Dr. Cuccia è una persona ancora di un certo stile", invece io ero molto tranquillo. Vedo questo omino che arriva piano piano, apre la porta, e fa "Buongiorno sig. Rosso", io gli ho stretto la mano e ho detto, "Ciao, come va?" e ho incominciato a parlare in maniera molto classica, molto semplice, perché ho dovuto un po' adeguarmi ai vostri ritmi. Bancari... Piano piano, più andavamo avanti ci siamo spostati a pranzo e abbiamo cominciato a parlare un po' di tutto. E' cominciato tutto verso il '90 o '92 e dopo ci vedevamo almeno un paio di volte all'anno. Tre settimane prima della sua morte ero a pranzo in Mediobanca. Alla fine mi diceva, "Mi piace incontrarti perché parli una lingua completamente diversa dagli altri imprenditori", e parlavamo di tutto, di musica, di snowboard, di quello che i giovani volevano sentirsi dire, della comunicazione in genere. Io sono sempre stato un uomo di marketing, quindi lui era molto curioso di sapere tutto quello che funzionava nel mondo della comunicazione, tutto quello che era il mondo giovanile, i movimenti giovanili, poi era affascinante vedere il suo interesse quando si andava a parlare di argomenti che forse per lui non erano tanto normali. Però proprio lui diceva, "Vieni, vieni che mi porti un po' di freschezza, mi dai una ventata di giovinezza", era molto bello, e poi ogni volta mi faceva sempre trovare un altro grande imprenditore, adesso mi ricordo c'era il grande Romiti... Io ero fuori di testa. Sono stato il primo in Europa a fare l'online store e quindi si parlava di come fare a vendere le macchine nel futuro. Le macchine le compreremo tutte da casa, metteremo tutti gli accessori che ognuno vuole ... e ci stiamo arrivando.

Capite che tipo di discorsi si facevano 20 anni fa, è incredibile! Era bello poi vedere che alla fine lui mi dava del tu, io non mi sono mai permesso. Quella volta della foto è stato molto bello. Prima ho chiesto a Maranghi, "Posso fare una foto con Cuccia?". E lui: "No, no, mai nessuno si è permesso di fare una cosa del genere". "Va beh, dai", ho detto io, "cosa cambierà". Ma alla fine l'abbiamo fatta la foto assieme. Con piacere c'è l'ho ancora a casa. E veramente mi ricordo di quest'uomo eccezionale e di una banca bellissima! Mi parlava del suo delfino, questo pulcino che si chiama Nagel, non so se lo conoscete. C'era questo "pulcino" che stava crescendo e che ho avuto modo di conoscere, è una bellissima persona. Mi è piaciuto, l'ho ascoltato di recente. Dà una bellissima visione di quello che è il vostro mondo abbastanza imbacchettato. Lui mi piace tanto, è fresco, è moderno, secondo me potrebbe fare tante cose. Sto dichiarando il mio amore per Nagel...basta! La banca di allora era comunque una bella banca. Una banca che partecipava alla vita delle aziende, una banca a cui gli imprenditori si associavano; poi le regole, lo sapete anche voi, sono cambiate un po', sono cambiati i ritmi. Se potessi darvi un suggerimento perché non fate un bel microcredito e finanziamo tutti questi piccoli laboratori che stanno morendo, questa Italia che sta soffocando, vanno tutti a vivere all'estero quelli che ce la fanno, gli altri chiudono. Io ho finanziato un'operazione di microcredito per esempio per i terremotati dell'Emilia Romagna. E' pazzesco vedere quante piccole unità siamo riusciti a salvare e poi abbiamo fatto il progetto C.A.S.H. con la vostra competitor, Banca Paribas, per tutti i piccoli artigiani, e riusciamo a finanziarli, garantendo noi il credito se lavorano per noi, naturalmente devono avere un certo rating, quindi devono educarsi a un certo standard qualitativo e noi garantiamo le loro fatture a dei tassi molto abbordabili tipo il 2 e 1/2 %, quando le banche normalmente a questi piccoli fanno l'11 o il 12, strozzinaggine vera.

Così, se potessi darvi un consiglio, si potrebbe fare una piccola banca solo per il microcredito, perché noi in Italia abbiamo tutta questa gente che fa manodopera. Ricordo sempre mio padre quando veniva a trovarmi in azienda, mentre eravamo in macchina, mi diceva, “Guarda figlio, “non c’è una casa qua”. E io, “Ma come, è pieno di case!”. E lui, “Non c’è una casa in cui dietro l’abitazione non ci sia un’attività lavorativa”. E’ pazzesco il nostro nord est, è qualcosa di veramente incredibile e pensate che oggi passiamo e ci sono tante serrande chiuse, quindi questa manualità, questo made in Italy che noi vendiamo in tutti i Paesi del mondo verrà perso. Poi addirittura le più importanti di queste unità lavorative se non chiudono se le vengono a comprare gli stranieri. Bisogna fare qualcosa perché questo è il nostro vero patrimonio. Abbiamo una mano che non ha nessuno. Coltorti: vorrei ricordare che, quando Lei fondava la Diesel nel 1978, se io non vado errato, Cuccia scriveva sul suo bilancio, frasi di questo genere: che io ricordo sempre per illustrare l’origine del quarto capitalismo. “Non si può fare a meno di chiedersi se, nel caso in cui non fosse stato facilitato l’abbondante flusso di finanziamenti agevolati a taluni imprenditori - privati e pubblici – nell’illusione che non la bontà degli investimenti e la oculatezza della gestione avrebbero assicurato il successo dell’iniziativa, bensì la protezione politica quale mezzo per raggiungere il gigantismo delle imprese e con il gigantismo, non si sa come o perché, la loro fortuna, c’è da chiedersi, dicevamo, se in tal caso non avremmo avuto aziende molto più modeste, ma più sane, con una crescita fondata almeno in parte sull’autofinanziamento e non soltanto sui debiti, capacità produttive più aderenti alle effettive dimensioni dei mercati e, soprattutto, minori interferenze politiche, lecite e illecite, nella vita economica del Paese”. Questo spiega perché Cuccia ha sempre avuto una visione molto positiva delle medie imprese.