

Brunello Cucinelli, Monografico

Ramak Fazel, Fotografi

Michele Lupi, Redattori/Stylist



«È il futuro che conta»

Brunello Cucinelli riassume così la sua visione del mondo: se restiamo ottimisti e concentrati su qualità dei prodotti e condizioni del lavoro (anche quello degli altri) battiamo la crisi e rendiamo il pianeta un posto migliore.

TESTO MICHELE LUPI / FOTO RAMAK FAZEL

Brunello Cucinelli è fatto a modo suo. L'ho cercato un giorno al telefono, chiamandolo direttamente in azienda, perché mi aveva colpito una sua pagina di pubblicità. Ogni tanto capita. Ci siamo parlati e ci siamo incontrati a Milano, nel suo show-room, durante la presentazione della collezione. Mi colpì lo stile: la presentazione era una sorta di festa umbro-toscana, fiorita però in un classico cortile milanese. Semplice ma ricca allo stesso tempo: priva di volgarità, anche se votata alla ricerca di visibilità. L'atmosfera era gioiosa e lui sembrava sinceramente interessato alle persone. Abbiamo chiacchierato un quarto d'ora: un'infinità di tempo, in rapporto alla gente in fila che lo voleva salutare. Mi piacque, così schietto ed entusiasta. Arrivato ai saluti, mi spiazzò: «Senti, facciamo così: vengo a prenderti con l'aereo a Milano, giovedì a mezzogiorno. È un jet che condivido in affitto con altri due o tre imprenditori della zona. Torniamo da me a Solomeo, vicino a Perugia. Nel pomeriggio visitiamo l'azienda e la sera ceniamo a casa, sul divano, davanti al fuoco, bevendo un buon vino. Cerco le cose semplici, non mi interessa la tavola imbandita, mi piacciono le tradizioni contadine, il fuoco, il vino, le mie radici. Ci sarà anche la mia famiglia. Vedrai, sarà bello. Ci tengo». Accettai.

In aereo chiacchierammo a lungo. Il suo era un discorso tutto imperniato sulla qualità: la qualità nei rapporti, la capacità nel fare le scelte giuste in un periodo di crisi come questo, l'importanza di alcune iniziative, come aiutare chi in questo momento è più fragile: «Recentemente ho inviato una lettera a tutti i nostri clienti, comunicando la disponibilità da parte nostra ad accettare con maggior flessibilità i pagamenti». Certo, Brunello Cucinelli se lo può permettere: la sua azienda, fondata nel 1978, poco più di 30 anni fa, tra il 2006 e il 2008 ha avuto incrementi di fatturato a doppia cifra: + 26,97% il primo anno, + 32,34% il secondo, + 19,73 il terzo, chiudendo il 2008 con un giro d'affari di 144,47 milioni

di euro. E per il 2009, con le condizioni di mercato che sappiamo, il forecast sul fatturato prevede un ulteriore +10,05%.

Brunello Cucinelli, nonostante l'atteggiamento di apertura totale verso gli altri, in realtà è un duro che va controcorrente. È libero, o almeno ci tiene a dar l'idea di esserlo. Ed è uno dei pochi che, facendo un'intervista, non si protegge dietro ai fastidiosi filtri dell'ufficio stampa. Dice quel che pensa, a volte in maniera un po' barocca, ma sicuro di sé. Cita di continuo testi classici e frasi a lui care, di grandi pensatori. Con generosità ti permette a freddo di entrare nella sua vita, di curiosare nel salotto o nella cucina di casa, di condividere le cose più semplici, mentre prepara la cena con la famiglia. Di questi tempi, una cosa rara.

Brunello Cucinelli, se dovesse comprare un'automobile oggi, con questa crisi, comprerebbe lo stesso modello di un anno fa?

«Tutto sommato sì. L'anno scorso ho comprato una Bentley. Oggi lo rifarei, anche se ci ho pensato molto, perché è una macchina costosa. Comunque, oggi più di ieri, quello che conta non è il grande marchio che sta sul prodotto, ma la qualità che quel prodotto riesce a esprimere. E la sua capacità di essere esclusivo. Deve trasmettere la sensazione di essere fatto per te».

Ci lascerà qualcosa di buono questo periodo?

«Penso un rimodellamento dell'umanità. Ultimamente, nei miei viaggi in America, i clienti la sera non mi invitano più al ristorante; mi invitano a casa. Fanno il barbecue, cucinano, insomma, ci provano e s'impegnano. Io la chiamo la "voglia di accomodare il vecchio motorino": si riscopre il gusto di fare le cose in maniera più semplice, più artigianale. Abbiamo vissuto 20-25 anni di economia senza etica: ora è tempo di cambiare. Dobbiamo continuare a fare business, ma avendo come obiettivo uno spirito universale».

Brunello Cucinelli,
presidente e fondatore
dell'omonima azienda creata
nel 1978, specializzata
nell'abbigliamento
in cashmere.

01/04/09

GQ Style ITA

N°11

Diffusione 100000

Pag.115

E il futuro che conta

Brunello Cucinelli, Monografico

Ramak Fazel, Fotografi

Michele Lupi, Redattori/Stylist



Brunello Cucinelli, Monografico

Ramak Fazel, Fotografi

Michele Lupi, Redattori/Stylist



INDUSTRIA // Brunello Cucinelli

«Bisogna lavorare con passione e simpatia, e far star bene il cliente»



Brunello Cucinelli a bordo del suo aereo con il direttore di GQ e, a destra, nel borgo di Solomeo.



Insomma, la crisi è davvero così dura?

«Tutti noi continuiamo a consumare. Abbiamo bisogno di ridurre un po', ma non poi così tanto. Fino a poche settimane fa si pensava a un calo netto generalizzato del 40%. Ora, invece, si scopre che alcuni, non pochi, stanno intorno al -15%. E questo -15%, rispetto alle previsioni più nere, ci fa felici, ci dà speranza e coraggio. Sta iniziando la ripresa».

Anche negli Stati Uniti?

«La situazione negli Usa è migliore di sette mesi fa. Ora sono in un momento di riflessione; ma non mi sembra che serpeggi ancora la paura che c'era prima».

Non lo dice solo perché il suo business va bene?

«No. Queste non sono mie teorie. Sono il risultato di 800 incontri con clienti multibrand in giro per il mondo, 800 persone che io ho incontrato faccia a faccia».

Lo sente anche nei suoi negozi?

«Sì, la situazione sta migliorando. A patto che si lavori bene. Mi piace citare Adam Smith e la sua teoria sui "sentimenti morali"; bisogna essere preparati, lavorare con passione e simpatia e far star bene il cliente. Questo fa molta differenza».

Più formazione, quindi. Lei cosa ha studiato?

«Sembrerà strano ma gli anni più formativi li ho passati al "Bar di Gigino" di Ferro di Cavallo, con i miei coetanei. Il bar è sempre stato visto come luogo del vizio e della perdizione; per me, invece, è stato il contrario. Le

mie idee si sono formate nelle serate con gli amici: si discorreva di sport, di ragazze, di automobili, di religione e di lavoro. Poi si giocava a carte».

In maniera pesante?

«Intendo il gioco della scopa, dove si vince solo grazie alle proprie qualità. La mia passione per le carte nasce da lì: è il contrario delle lotterie, dove la Dea Bendata decide per te. A scopa contano la memoria, la concentrazione, la rapidità di pensiero e di calcolo. Contando il "48" riuscivo a conoscere le carte dell'avversario nell'ultima mano. Mi è sempre piaciuto un gioco che ti permette di vincere lealmente».

È servito anche nel lavoro?

«Certo».

Ma nelle carte serve anche "bluffare". È possibile, sul lavoro?

«Agli inizi, non avevo capitale e non volevo che la mia famiglia si esponesse per me. Al primo maglificio che produsse per me dissi che avevo clienti sicuri e che avrei pagato dopo aver piazzato i primi capi. Sapevo che in Trentino Alto Adige i clienti ordinavano e pagavano rispettando i tempi, sempre. Le tabelle ufficiali mi dicevano che in quella regione c'erano le quote più basse d'insoliti: mi fidai, fu il primo mercato al quale mi rivolsi e la cosa funzionò».

Alla metà degli anni 80 avete spostato l'azienda nel borgo di Solomeo, a un quarto d'ora di strada

Brunello Cucinelli, Monografico

Ramak Fazel, Fotografi

Michele Lupi, Redattori/Stylist



INDUSTRIA // Brunello Cucinelli

«Volevo dare ai miei collaboratori un luogo in cui lavorare con armonia»



Brunello Cucinelli nel teatro che ha fatto costruire a Solomeo e un laboratorio dell'azienda.



da Perugia, restaurandolo completamente. Perché non costruire un'azienda nuova?

«Per chiunque, consapevole o no, una finestra in legno aperta su una vallata è più bella di un infisso di alluminio anodizzato di fronte a un muro di cemento armato. Desideravo dare ai miei collaboratori un luogo dove lavorare in armonia. Ma non è solo per questo».

E per che cosa?

«Io considero l'azienda, e il borgo di Solomeo restaurato, non di mia esclusiva proprietà. Sono del mondo».

Quindi «un giorno tutto questo sarà vostro» non è una frase che dirà mai ai suoi figli?

«Mai. Non sta a me ipotecare il loro futuro. E farò tutto quanto mi è possibile per segnalare a loro le insidie e i rischi di una vita proiettata sul passato. È il futuro che conta, e la passione che ci si mette per costruirlo».

E cosa guardava, da giovane, Brunello Cucinelli, per immaginarsi un futuro di passioni?

«Mi capitò tra le mani un libro di economia di Teodoro Lewitt, della Harvard Business School: fui rapito dalle sue idee, che si opponevano a una politica economica incentrata esclusivamente sull'obiettivo del profitto. Lewitt parlava come una voce solitaria di chi si pone controcorrente, sottolineando l'attenzione per il cliente e sostenendo che qualità, creatività e ingegno non hanno prezzo. E che per produrre bene è necessario concentrarsi su un solo prodotto e in quello essere così bravi

da non temere concorrenti».

Per questo venne l'idea del cashmere?

«Anche. Quale prodotto è più specializzato di questo, che di tutto il vello utilizza soltanto il pelo di una limitatissima area sotto la gola dell'animale? Il suo calore ricorda il calore dei sentimenti: il cashmere ha un'anima. Io, però, ci ho aggiunto due cose: il colore e l'estensione all'uso femminile».

Come?

«Certo. Il cashmere, una volta, era un privilegio esclusivo degli uomini. Ma vedevo che alle donne piaceva. Notavo che sottraevano i grandi maglioni dagli armadi di casa e, arrotolando un po' le maniche e lasciando cadere l'orlo fino alle gambe, esaltavano la loro femminilità. Fu una decisione presa istintivamente, senza inutili indagini di mercato».

Il suo primo, vero grande cliente?

«Vincenzo Recchia, un buon pugliese di Andria trasferitosi a Milano. Entrò nel mio laboratorio e mi chiese 10 mila maglie. Io ero agli inizi, non avrei potuto consegnargli più di 200 capi. Un divario enorme, che lasciò lo stesso Recchia perplesso. Ci accordammo per 500 maglie. L'anno seguente ritornò e mi disse: "Questi sono 300 milioni. Voglio che tu possa lavorare come sai in perfetta serenità, io e la mia famiglia crediamo in te". Era il modo migliore per stimolarmi: cercai di superare me stesso ed è anche grazie a lui se, oggi, siamo giunti fin qua».