

L'ITALIA
CHE LAVORA

Realizziamo il capitale umano

Il gruppo da guinness di Stefano Colli-Lanzi, il bocconiano che offre formazione e impieghi in tre continenti diversi. Tutto iniziò a Milano in un ufficietto arredato con gli armadi di casa

ALL'INIZIO C'È SEMPRE QUALCUNO CHE ci mette la faccia e Stefano Colli-Lanzi, classe 1964, aspettava solo il momento buono per usare la sua. Cresciuto a Milano, aveva iniziato subito dopo l'università Bocconi un'attività di consulenza aziendale in Arca Merchant con il professor Marco Vitale, una figura che in fretta gli aveva trasmesso la passione per il sistema impresa e la voglia di "fare di più": «Vedevo il meglio della media imprenditoria italiana, entravo nei processi gestionali e decisionali. Ogni giorno in me aumentava il desiderio di mettermi in gioco e costruire qualcosa di mio, che certo realizzasse le mie aspirazioni, ma che fosse anche di utilità per gli altri». Il "momento buono" non tardò a presentarsi: nel 1998, in seguito al varo del "Pacchetto Treu" che introduceva il lavoro temporaneo in Italia, Colli-Lanzi inviò una sua tesista - perché nel frattempo per non annoiarsi aveva iniziato ad insegnare Economia Aziendale, prima alla Liocc, oggi in Cattolica - ad approfondire l'argomento presso la società francese Générale Industrielle, attiva da oltre 40 anni nel paese cui si ispirava la legislazione italiana. «In quel momento Générale Industrielle era guidata da un imprenditore figlio di italiani, il cui figlio lavorava in

Italia. Era interessato da tempo ad investire qui da noi. Da queste circostanze fortuite nacque una società e Générale Industrielle fece capolino in Italia. Un esordio tutt'altro che facile».

Sorride Stefano Colli-Lanzi, oggi amministratore delegato di Gi Group, un gruppo che sarebbe nato "ufficialmente" solo qualche anno dopo quegli eventi, nel 2008, collocandosi nell'olimpo del mercato del lavoro globale. «Da una terrazza su piazza Duomo ero finito in un ufficio arredato con gli armadi rubati alla casa di mia mamma. Per legge dovevamo tenere aperte almeno 4 filiali, navigavamo a vista in un mercato che ancora non esisteva, quello del lavoro temporaneo, sprovvisti di addentellati di partenza fatte salve le competenze verificate in Francia. Fummo prudenti, contavamo su determinate risorse e ci eravamo dati degli obiettivi. Questa attenzione a non depauperare il capitale iniziale e ad investire per generare nuove risorse senza spre-

«La ricchezza non si fa stampando soldi: il nostro è un paese dove troppa gente ha un posto di lavoro e non produce lavoro. La crisi ha portato allo scoperto le energie vere»

chi innesco un circuito virtuoso di sviluppo fondamentale: nel 2004, un anno dopo il decreto che dava attuazione alla Riforma Biagi, vantavamo 75 filiali e due divisioni interne dedite alla formazione e alla ricerca di personale. Con un 3 per cento di quota di mercato eravamo la società che in Italia realizzava gli utili più elevati. Cresciuti oltre le aspettative, con un fatturato di 110 milioni di euro, eravamo una piccola azienda che poteva pensare in grande».

Ed è allora che sul tavolo di Colli-Lanzi arriva la proposta di acquisire **WorkNet**, agenzia per il lavoro del gruppo Fiat. Un colosso grande due volte Générale Industrielle, presente anche al sud e con la massa adatta ad occuparsi di grandi clienti. L'accordo si fa e nel 2004, anno della fusione, il neogruppo fattura oltre 320 milioni di euro, vanta 190 filiali sul territorio italiano e si appresta a conquistare il mondo. «Acquisita anche DBM, una società leader nel settore dell'outplacement (continui-





Sopra, Stefano Colli-Lanzi, ad di Gi Group, primo gruppo italiano nei servizi dedicati allo sviluppo del mercato del lavoro. Sotto, il Palazzo del lavoro di Gi Group a Milano



tà professionale), riunendoci sotto il nome di Gi Group, iniziammo la penetrazione dei mercati europei a partire dalla Germania, un mondo che mi si rivelò durante un convegno a Düsseldorf e dove era appena entrata in vigore una nuova legge sul lavoro temporaneo. Mi chiesi: perché non portare anche qui le capacità che abbiamo avuto di essere vincenti in Italia?».

Un'altra circostanza fortuita, un amico esperto del settore all'estero che lasciava il suo vecchio posto di lavoro, «ed eccoci acquisire cinque aziende tedesche. Non ci siamo più fermati: oggi siamo presenti, oltre che in Italia, anche in Francia, Germania, Polonia, Romania, Cina, Argentina, Brasile e India. E abbiamo altri progetti di internazionalizzazione per portare nel mondo lo sguardo della nostra impresa, la cultura e il valore necessari a creare una infrastruttura centrale che faccia funzionare il mercato del lavoro di un altro paese. Ci vuole pazienza, ma ogni chilometro macinato finora ci è di aiuto e conforto per continuare a percorrere questa lunga strada. Se

penso che solo poco più di dieci anni fa cercavo di avviare il pc del primo negozio...».

Guardarsi indietro per Colli-Lanzi significa passare in rassegna brindisi e notti in ufficio, gioie professionali e fatiche personali. Come quando capì che «era diventato fondamentale rischiare in prima persona e chiedere a gente con cui condividevo un rapporto anche di vita di entrare nel cuore dell'azienda. Questo mi ha aiutato a cementare un gruppo di lavoro basato sulla fiducia. Nulla si costruisce da solo. È un lavoro di squadra». O come in seguito all'acquisizione di **WorkNet**, quando in Fiat, «scaduti i due anni che li vincolavano al rapporto con la società ceduta, ci dissero che raramente avevano assistito a un'operazione così vincente per tutti. E rinnovarono il contratto con Gi Group, per altri tre anni».

La lezione di Vitale e don Giussani

Gioie e fatiche che si sono succedute in particolare negli ultimi due anni, quando per Colli-Lanzi il mercato ha dovuto "finalmente" fare i conti con qualcosa di più radica-

le della crisi economico-finanziaria: l'improduttività del sistema Italia. «La ricchezza non si fa stampando soldi: il nostro è un paese dove troppa gente ha un posto di lavoro e non produce lavoro. La crisi ha portato allo scoperto le energie vere. Questa accelerazione mostruosa di perdita di posti di lavoro reali e potenziali, unita all'utilizzo degli ammortizzatori, ha salvato il sistema dal tracollo e lo ha fatto anche grazie a una rinnovata scommessa del paese sulla formazione e su quelle infrastrutture in grado di far funzionare meglio il mercato».

Con una perdita del 40 per cento di fatturato e l'impossibilità di fare cassa integrazione, la linea di Gi Group è stata quella di introdurre i contratti di solidarietà per ridurre i costi, senza per questo demotivare le persone: «Questo ci ha permesso di non smantellare il nostro know how e di farci trovare più preparati di altri quando il vento è cambiato in positivo. Le opportuni-

tà di crescita ci sono, siamo un popolo con la coscienza del bello e del buono, una coscienza di cui hanno bisogno tutti i paesi. Ma dare alla gente la possibilità di non lavorare, e sedersi sul "posto certo", fa male alla testa e al cuore. Mortifica, non è educativo. Questo vale anche per l'impresa: ci riteniamo tanto creativi e geniali che ci manca l'umiltà di stare a banali regole di vita, a ritenere la cultura di gestione importante quanto quella di prodotto, perché senza una cultura di gestione di persone, soldi, proces-

si, la tanto decantata genialità italiana non diventerà mai sistema. Non capitalizza. È questa la ragione per cui in Italia salvo rarissime eccezioni non esistono grandi imprese: non ne siamo capaci».

E tuttavia, per Colli-Lanzi, un nuovo inizio in questa direzione è possibile, basta metterci la faccia, «e certo, la disponibilità ad iniziare nel nostro piccolo "aziendale" ad educarci a fare le cose come diceva Vitale, "in un certo modo". Vale nel lavoro, e prima di tutto nella vita, come prima di Vitale mi insegnò don Luigi Giussani. Sapendo che il rischio c'è, ma che dentro ogni rischio, ogni circostanza negativa, ci è data la possibilità di fare esperienza di un positivo. Ho cinque figli, di cui tre in affido: cosa dovrei dire a chi mi esprime perplessità sul matrimonio in termini di costi-rischi-benefici? Che nella vita non bisogna avere paura, perché in ogni impresa c'è molto più da guadagnare che da perdere. Ed è con questa speranza che si apre ogni giorno una nuova giornata qui in Gi Group».

Caterina Giojelli