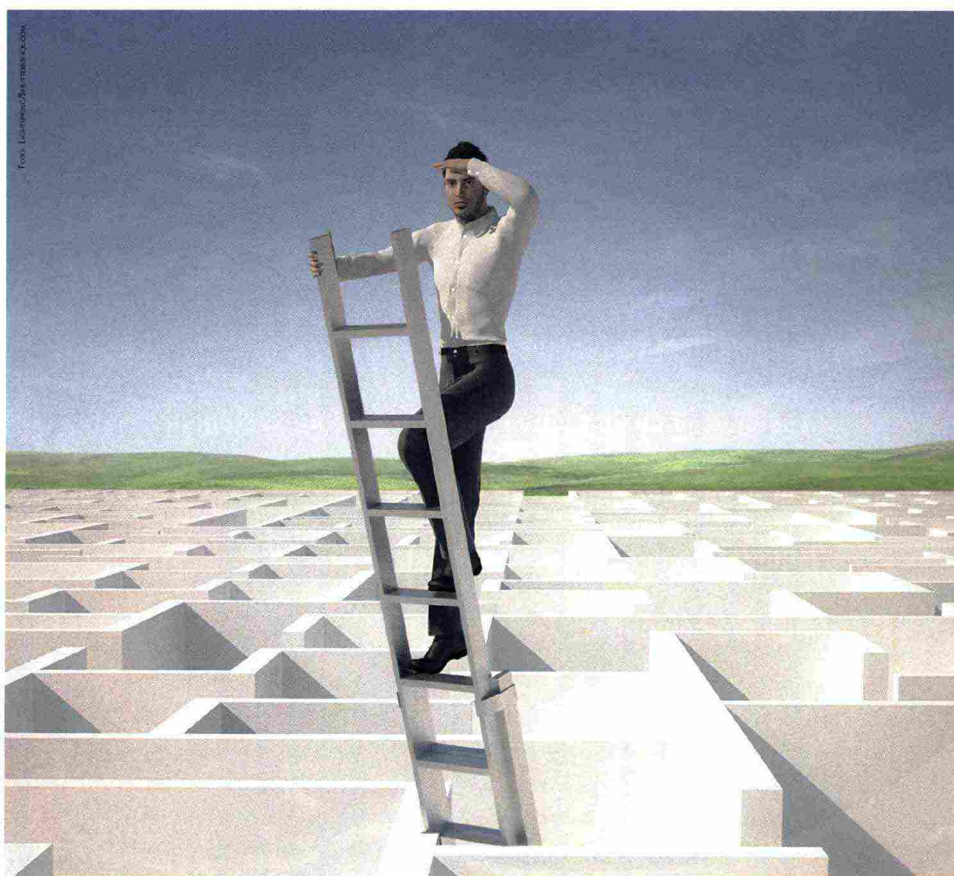


Il senno antico scaccia crisi

Oscar Farinetti,
imprenditore
di successo che
non ha bisogno
di presentazioni,
ci ricorda che la parola
crisi viene dal greco e
significa "scelta". E ogni
scelta genera nuove
opportunità. I momenti
di difficoltà si superano
con una decisione.
Rimanere fermi
è sempre un errore

di FRANCESCA
TRABELLA



Imprenditore, scrittore, fondatore della catena di distribuzione e degustazione di prodotti enogastronomici italiani di alta qualità Eataly, Oscar Farinetti si definisce (tra le altre cose) un **mercante-mai-quieto** e un **fanatico dell'ottimismo**. Nel 2021 è stata l'unica personalità inserita nel **World Retail Hall of Fame**, l'albo d'onore mondiale dei commercianti al dettaglio, che normalmente ammette tre-quattro new entry all'anno. Evidentemente nessun altro "mercante" aveva soddisfatto tutti i requisiti, ovvero saper **innovare e creare marchi**, dimostrare visione chiara, coraggio e determinazione, pos-

sedere una profonda comprensione dei clienti e la volontà di migliorare le loro vite, ma soprattutto essere un **leader** e un **modello**, cioè una persona capace di ispirare altre a seguirlo sulla strada tracciata.

Un incoraggiamento D.O.C.

Perché parliamo di lui? Perché lo abbiamo ascoltato lo scorso Maggio a Riva del Garda (TN), in occasione del 10° Convegno nazionale dell'Associazione Italiana Centri di Giardinaggio (AICG), quando ha presentato due dei suoi ultimi libri: *Never quiet. La mia storia* (autorizzata mal-

CONTINUA
A PAG. 28

PASSAGGIO GENERAZIONALE NEI GARDEN CENTER

Sollecitato dal conduttore della presentazione Fabrizio Valente (fondatore e amministratore di Kiki Lab - Gruppo Promotica), al Convegno AICG Oscar Farinetti ha affrontato una **questione di primario interesse per i molti garden center** che sono ancora imprese familiari: il passaggio generazionale. «Appartengo a quella generazione di imprenditori che vogliono più bene ai figli che alla propria company, così circa tre anni fa ho mollato tutto ai miei tre ragazzi, nonostante fossi ancora in forma, e ho trovato altri obiettivi: per esempio, sono presidente del Cda dell'Associazione Amici dell'Università di Scienze Gastronomiche di Pollenzo. Ho capito che, se avessi tenuto il fiato sul collo dei figli, non avrei fatto il bene né della famiglia né dell'azienda. **Il mondo è pieno di vecchi imprenditori ricchi e infelici** che, dopo una vita di successi, rovinano tutto perché si sono affezionati più alle "cose" che alle persone, tanto più quando le persone sono i propri familiari».



L'IMPRENDITORE FELICE | Oscar Farinetti con Fabrizio Valente, fondatore e amministratore di Kiki Lab - Gruppo Promotica, che ha condotto l'incontro organizzato da Aicg.

“Voi avete davanti un futuro meraviglioso perché siete la categoria di mercanti che, secondo me, farà più ricavi al mondo”



IPSE DIXIT 1

«La creatività è solo di gruppo, **da soli non si combina niente**. Durante le riunioni ognuno dovrebbe proporre le proprie idee senza timore di dire stupidaggini: questa è la nuova forma di coraggio di cui c'è bisogno dopo la pandemia».

volentieri) e 6x2. Sei brevi lezioni da due maestri del marketing (entrambi pubblicati da Rizzoli, il secondo scritto a quattro mani con Oscar Di Montigny).

L'impressione è stata quella di essere in presenza di un fiume in piena di **entusiasmo** e di **esperienza**: in poco meno di un'ora, infatti, Farinetti è riuscito a fornire ai gardenisti presenti una notevole quantità di **spunti di riflessione** e di **suggerimenti pratici**. «Voi avete davanti un futuro meraviglioso perché siete la categoria di mercanti che, secondo me, farà più ricavi al mondo», ha detto. «Da voi verrà sempre più gente perché la soluzione contro l'eccesso di CO₂ è piantare alberi, mille

miliardi di alberi, e tutti ne vorranno, dalla villa con giardino in giù. Dovrete quindi parlare con queste persone, ma prima di farlo sarà necessario studiare, prepararsi».

Elogio della semplicità

Secondo Farinetti, la preparazione passa anzitutto dai libri. Oltre a essere un autore prolifico, infatti, il nostro è anche un lettore vorace. «Noi mercanti e imprenditori abbiamo bisogno di leggere: ci aiuta a fare più business, a vendere sempre meglio», ha affermato. «**Il futuro è nel marketing della verità e nella bellezza**, ma per raccontare questi due valori dobbiamo studiare». Ecco, allora, che in appendice a *Never quiet* propone i 53 libri che gli hanno cambiato la vita e che è fiducioso possano fare altrettanto con il suo pubblico. Spoiler: fra i titoli ci sono molti classici, come *Guerra e Pace* di Lev Tolstoj. Da esso si può imparare, per esempio, che **le idee che hanno enormi conseguenze sono idee semplici**. Eh sì, perché la grande novità è l'ovvio, il banale. Attenzione, però: come recita uno dei motti di Eataly, *"It's difficult to be simple"*, essere semplici è difficile».



“ **Il futuro è nel marketing della verità e nella bellezza, ma per raccontare questi due valori dobbiamo studiare** ”



IPSE DIXIT 2

«I numeri possono cambiare il loro significato a seconda delle parole che li accompagnano. Lo stesso numero preceduto da un "soltanto" oppure da un "addirittura" diventa diverso, anche molto diverso. La mia strategia: **unire onestà e furbizia**, cioè dire i numeri esatti, reali, integrandoli con parole scelte *ad hoc*».

► Saper copiare

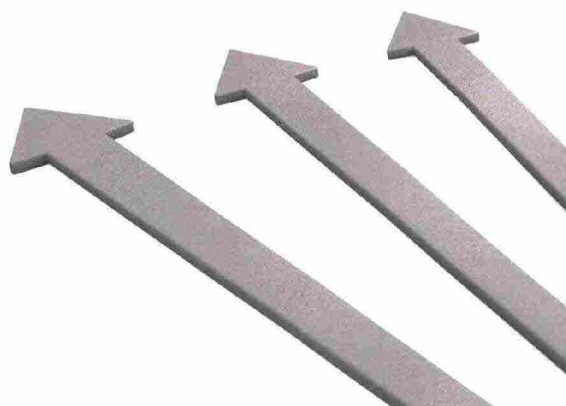
Insomma, le idee non devono essere originali e complesse a tutti i costi, anzi: «Se si riescono a raccontare in pochi secondi e l'interlocutore le capisce, è buon segno. Meglio ancora se lui ribatte "Ci avevo già pensato io". Sono convinto che raccontare le proprie idee sia più importante che brevettarle o tenerle segrete. Tanto più che copiare – non imitare! – è uno dei gesti più poetici, furbi e onesti allo stesso tempo. Per me significa trovare valori e informazioni utili e poi adattarli alla propria sensibilità, al proprio progetto. Implica umiltà, ritenere che esistano persone con maggior conoscenza e talento di sé stessi. Richiede

capacità di ascolto e soprattutto preferire i dubbi alle certezze. Mi piace copiare, è tutta la vita che lo faccio e mi sono sempre trovato bene. E pure mi ha aiutato a combinare qualcosa di buono».

Cantonate e scelte

Come è orgoglioso di raccontare i propri trionfi, così Fari-netti non ha remore a parlare degli errori commessi, primo

“ Mi piace copiare, è tutta la vita che lo faccio e mi sono sempre trovato bene. E pure mi ha aiutato a combinare qualcosa di buono



“ *Di fronte a una crisi occorre prendere con risolutezza una strada, sempre però conservando spazio al dubbio per poter tornare indietro il prima possibile in caso di errore* ”

fra tutti l'apertura di Eataly in Giappone prima che negli Stati Uniti. «Ero carico dal successo italiano e pensavo di poter affrontare il mercato più difficile, invece ho imparato che bisogna iniziare dalla pianura, poi andare in discesa e attaccare la salita solo quando “Ti sei fatto le gambe”. Non c'è nessun problema a sbagliare, è normale, bisogna però rendersene conto, capire che cosa è successo – senza scaricare la responsabilità sul famigerato “scenario”! – e trarre degli insegnamenti».

A proposito di scenari, l'imprenditore ricorda come in ognuno dei suoi 40 anni di carriera ci sia stata crisi e di come ciò l'abbia spronato a procedere. «La parola crisi deriva dal greco “scelta, decisione”. Dunque, di fronte a una crisi occorre prendere con risolutezza una strada, sempre però conservando spazio al dubbio. Se si dovesse sbagliare, meglio accorgersene il prima possibile e tornare indietro in fretta per prendere l'altra via. Il fatto che le opzioni comportino sempre minacce e opportunità non può bloccarci: una scelta cattiva, infatti, è meglio di nessuna scelta». I

