

INTERVISTA ALESSANDRO FOGAZZI

L'anti-bamboccione da 5 milioni di euro

A 27 anni ne aveva provate tante: dal noleggio di auto all'impiego in una casa discografica. Ma era sempre stato un flop. Poi il viaggio negli Usa e l'idea di lanciare sul mercato orologi di silicone. Un successo clamoroso

Nino Materi

■ Sulla copertina del libro di Matteo Fini e Alessandra Sestito, «Non è un paese per bamboccioni» (Cairo Editore) campeggia il disegno di un ciuccio di gomma: quello che si mette in bocca ai bimbi quando iniziano a frignare. Questo ciuccio ha però la tettata «smangiucchiata», a dimostrazione che i protagonisti delle storie sono «baby» che, invece di piangersi addosso, hanno «addentato» la vita. Insomma, si sono «dati da fare». Undici vicende paradigmatiche di undici (s)bamboccioni che, guariti dalla sindrome di Tanguy, si sono realizzati senza rimpianti per lo zabaione di mamma e la paghetta di papà; liberi, autonomi, finalmente fuori dall'ovatta del nido familiare. Dando così ragione all'appello lanciato due giorni fa dal nostro editorialista Mario Giordano: «Cari ragazzi, basta retorica, datevi da fare!». Un commento che sta continuando ad animare un seguitissimo dibattito tra i nostri lettori.

«Non è un paese per bamboccioni» è un'antologia di testimonianze con

un comune denominatore: competenza, passione e intraprendenza rappresentano un mix che, in ambito professionale, ha ottime chances per imporsi. Certo, ci vuole anche fortuna. O «non-sfortuna», come la definisce Alessandro Fogazzi, cui è dedicato uno dei capitoli del libro.

Fogazzi è un «orologiaio sui generis», classe 1980, bresciano.

Ma perché «orologiaio sui generis»?

«Perché non ho la minima idea di come si componga un orologio».

Beh, un ottimo punto di partenza per scegliere di fare l'orologiaio.

«Tutto cominciò nel 2007, al Moma di New York».

Racconta...

«Ne avevo provate tante: dal noleggio auto a un impiego in una casa discografica. Ma era sempre stato un fallimento»

Finché...

«Decido di fare un viaggio nella Grande Mela»

E nel bookshop del Moma arriva la grande intuizione.

«Noto uno scaffale di fantasiosi orologi in silicone, dal design accattivante, venduti a meno di venti dollari».

Scommetto che ne compri uno.

«Non uno, cinque».

Poi torni a Brescia, e che succede?

«Mi accorgo del successo che riscuotono tra gli amici».

E allora si accende la lampadina.

«Provo a farci un business».

In che modo?

«Contatto l'azienda produttrice e ottengo l'esclusiva per importarli in Italia con un mio logo, *Too Late*».

Passo successivo?

«Acquisto un centinaio di pezzi e li offro in conto vendita alle gioiellerie, prezzo al pubblico più che contenuto: 16 euro».

Reazioni?

«C'è chi mi prende in giro: "Ma dove li hai trovati, nel fustino del detersivo?" ... Ma poi le cose cambiano».

Cioè?

«Qualche mese dopo scoppia la febbre degli orologi in silicone: originali, colorati, impermeabili, venduti a pochi spiccioli in negozi importanti, diventano un vero sta-

tus symbol per i giovani».

Alla faccia di chi ti prende va per i fondelli...

«Li indossano artisti, musicisti, sono richiesti nei negozi di tutta Italia».

Insomma, l'affare si ingrossa.

«L'azienda, messa in piedi con poche migliaia di euro, si espande, assume personale, acquisisce l'esclusiva per la distribuzione in Europa. Gli orologi *low cost*, simili a bracciali, spopolano in Spagna, Germania, Olanda, Grecia».

Nel 2010 il bilancio di *Too Late* ha superato i 5 milioni di euro, lanciando sul mercato anche portafogli, cinture, bracciali e portachiavi con chiavetta usb.

«Bisogna diversificare la produzione. Ma la filosofia di fondo deve rimanere quella iniziale: fare bene le cose per avere sempre la coscienza a posto».

Dove si svolgono le tue riunioni di lavoro?

«Al bar, davanti a un aperitivo».

Bevendo un cocktail vengono idee migliori?

«Una ricerca ha dimostrato che un'intensa vita sociale aumenta del 14% la possibilità di avere successo sul lavoro».

Cic cin, allora.

«Prosit».

Filosofia

Se faccio
le cose bene,
sto bene anche
con me stesso

Cin cin

Le riunioni
di lavoro?
Preferisco
farle al bar

Iniziativa

Mai piangersi
addosso,
bisogna
sempre reagire

Chi è

Un trentenne con idee vincenti

A 27 anni, maturità scientifica in tasca, Alessandro Fogazzi (Brescia, classe 1980) ne aveva provate tante: dal noleggio auto a un impiego in una casa discografica. Finché parte per un viaggio a New York, e nel bookshop del Moma nota uno scaffale di orologi in silicone, dal design accattivante, venduti a meno di venti dollari. Ne compra cinque, e accorgendosi del successo che riscuotono tra gli amici, sente odore di business. Oggi «Too Late», la sua azienda, fattura milioni di euro.

il Giornale

LO SCONTRO GENERAZIONALE

Sveglia ragazzi, è ora di darsi da fare

APPELLO Il commento di Mario Giordano pubblicato due giorni fa in prima pagina

IL DIBATTITO

Giovani bamboccioni per colpa di mamma

REPLICA La risposta del professor Stefano Zecchi pubblicata su «Il Giornale» di ieri



L'ORA DEI COLORI! Alessandro Fogazzi, 30 anni, bresciano, maturità scientifica, è il re degli orologi low cost



Anche domani i migliori commenti arrivati al sito www.ilgiornale.it in merito al dibattito sui giovani bamboccioni saranno pubblicati su «Il Giornale».