

CHEZZE
DA TE

Tutti, a patto di avere ingegno e qualità, possono arrivare ai vertici: se nell'85 la classifica di Forbes comprendeva 200 ereditieri, ora sono scesi a 40 - Vince la filantropia: a New York attività record della fondazione Robin Hood

In Usa sempre più miliardari «dal nulla»

RISPONDENTE

Langone e Ted Waitt sono sempre più diventi un italoamericano idraulico. Partito, ha fatto la sua economia, costruendo un fattoria di concorrenti. In una fattoria di Iowa, è crebbe il cowboy e fatto il cowboy non avesse avuto a vendere computer. E ha fatto i miliardi a lunga della New

ferma dati recenti e classi sociali in to fra quelle piùifica di «Forbes» delle persone o d'America aveva fortuna. Nella claspiù ricchi grazie a si a 40. Nell'Ameppo dunque è piùrtici della ricchezza fosse in passato. fortuna dal nulla è stizioso: l'accettamancanza di spocdei nuovi ricchi

Storie
di successo
che
confermano
la costante
mobilità
della

NEW YORK ■ L'ufficio è perso nel cuore di Midtown Manhattan, anonimo tra le selve di grattacieli e quartieri generali della Corporate America. Ma al numero 375 di Park Avenue, tra la 52ª e 53ª strada, nella suite numero 2205, ha messo radici uno dei personaggi che, spesso lontano dai riflettori, hanno scritto la storia di Wall Street e Main Street, dell'alta finanza come dell'epopea delle grandi aziende.

È qui che si trova la Invenmed Associates, nome oscuro di una "boutique" d'investimento altrettanto poco nota al passante distratto. Alla sua guida è il presidente e amministratore delegato, nonché fondatore nell'ormai lontano 1974, Kenneth Langone. Un nome a sua volta

di scarso richiamo per i più, ma capace di suscitare forti passioni nei salotti dell'élite di Wall Street.

Perché Langone, che ha una famiglia di origini italiane, è stato il grande finanziere di uno dei maggiori successi imprenditoriali degli ultimi decenni: il boom di Home Depot da minuscolo negozio di ferramenta nei pressi di Atlanta a impero nazionale del fai-da-te nella casa.

Ed è sempre Langone che, nel corso anni, si è aggiudicato poltrone in innumerevoli board di prestigio, dalla General Electric fino al New York Stock Exchange. Al suo attivo vanta un ruolo in un ventaglio di gruppi che si estende da ChoicePoint, nelle assicurazioni, a Yum

Langone, papà idraulico lui finanziere

Brands nel fast food. Il tutto nella tradizione americana del "self made man": figlio di un idraulico e di una cameriera, è cresciuto da devoto cattolico nel sobborgo popolare di Roslyn Heights, a una trentina di chilometri dalle luci della ribalta di Manhattan.

Facendo sfoggio di fedeltà alle umili origini, Langone ancora adesso si definisce a volte un semplice venditore ambulante. Un "peddler", però, con la ferrea determinazione a emergere superando ogni ostacolo. Così è stato: al liceo gli insegnanti lo avevano definito "materiale non da università". Ma all'università lui ci andò, grazie

al mutuo sulla casa preso dai genitori e a una varietà di mestieri, dal macellaio al portatore di mazze da golf, laureandosi in tre anni e mezzo in economia alla Bucknell

University.

Nel 1957, fresco di college, trovò lavoro nella divisione investimenti dell'assicurazione Equitable Life, mentre studiava per un master serale di business alla New York University (Nyu). Oggi il 69enne Langone può vantare di aver insegnato finanza alla Nyu e rivendicare edifici universitari a lui dedicati dopo ingenti donazioni. E il ruolo di benefattore dell'accademia e di istituzione filantropiche gli è rimasto caro, dal Cancer Research Fund alla New York Philharmonic. Nel suo curriculum non mancano due anni nell'esercito prima del decollo a Wall Street: avvenne con la finanziaria R.W. Pressprich, di cui divenne vicedirettore.

Da qui mise a segno il collocamento azionario più ambito della fine anni 60, quello della Eds di Ross Perot, a un prezzo di ben 118 volte gli utili della società. E da allora, con alti e bassi, il suo patrimonio si è gonfiato. Nell'ultima

classifica della rivista «Forbes» del 2005 è stimato in 1,2 miliardi di dollari.

La sua passione per il lavoro del board rivaleggia con il suo fiuto imprenditoriale: mentre era abitudine per molti esponenti partecipare saltuariamente ai consigli, i gettoni di presenza di Langone sono da frequenza obbligatoria, anche al Nyse dove personaggi quali l'ex presidente di Time Warner, Steve Case, saltava dieci riunioni su undici.

Proprio l'avventura al Nyse è stata però anche quella che più lo ha bruciato. Langone, come responsabile del comitato incaricato dei compensi, è stato tra gli artefici della super-paga concessa all'ex presidente dell'Exchange, Richard Grasso: quasi 200 milioni di dollari. Una cifra che ha scatenato feroci critiche di governance sulla Borsa, portando a ribaltamenti del board e inchieste della procura generale dello Stato di New York.

Irrefrenabile — fin dal fisico im-

ponente, dai modi espansivi e dal linguaggio esplicito — Langone non ha tuttavia ceduto le armi. Sono rimaste famose le sue risposte provocatorie a ogni accusa: «Bring it on (fatevi pure avanti)». Negli ultimi mesi ha organizzato anche una cordata per studiare l'acquisizione dell'intero Nyse, impegnato in una controversa fusione con Archipelago.

Ma il passo cruciale della sua carriera di miliardario rimasto spesso nell'ombra risale però alla scommessa su Home Depot: Langone può vantare i titoli di cofondatore e lead director, responsabile del consiglio di amministrazione. Questo anche se gli ideatori del business, ora ritirati, sono stati altri due micro-imprenditori, Bernie Marcus e Arthur Blank, che hanno immortalato la loro impre-

sa nel volume autobiografico *Built from scratch* (costruito dal nulla).

I due, dopo essere stati licenziati da un negozio di ferramenta di Atlanta, decisero, quasi per ripicca, di dare i natali nel 1978 a Home Depot, una scelta che avrebbe trasformato l'universo del fai-da-te negli Stati Uniti. Ma fu Langone, pur senza biografia, a capire davvero le potenzialità della nuova società e a finanziarne — con soli due milioni di dollari — lo sviluppo.

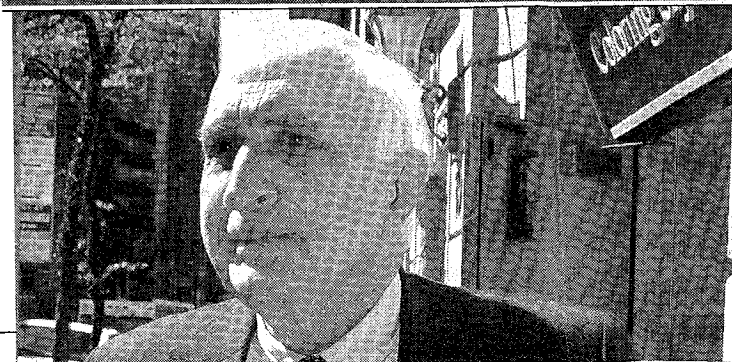
Home Depot è stata per anni una delle imprese a più rapido tasso di crescita nella Corporate America, tagliando il traguardo dei 73 miliardi di dollari di fatturato annuale con quasi 2mila punti vendita. La sua capitalizzazione di mercato ha raggiunto gli 86 miliardi di dollari. E Langone è tutt'altro che un investitore passivo: la necessità di provvedere al futuro della società gli ha riservato il ruolo di grande regista. Ha reclutato lui dalla General Electric Bob Nardelli, un tempo considerato potenziale successore del leggendario Jack Welch e poi emarginato.

Nardelli è ora l'amministratore delegato e il presidente di Home Depot, attirato nel 2002 da un pacchetto di compensi da 38,3 milioni di dollari studiato da Langone. Sintomo che il figlio dell'idraulico divenuto finanziere, con i soldi, non è mai timido.

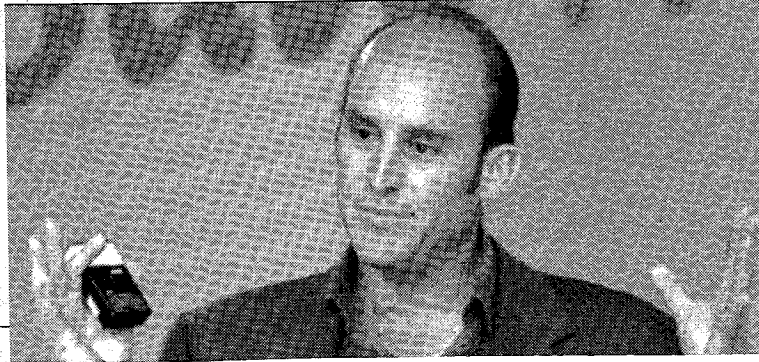
MARCO VALSANIA

Di origini
italiane,
è stato
l'artefice
del boom di
Home Depot

KENNETH LANGONE



TED WAITT





LOS ANGELES ■ Stivali da cowboy, camminata alla John Wayne, fronte stempiata e coda di cavallo: chi non lo conosce potrebbe scambiare Ted Waitt, professore miliardario, per un allevatore di bestiame. E infatti quello sarebbe stato il suo destino se il fondatore della Gateway 2000, andato in pensione per la seconda volta all'età di 42 anni due settimane fa, non avesse dato ascolto a suo padre: «Il mestiere dell'allevatore non è un bel mestiere» gli aveva detto papà Norm Senior. Prima ancora di finire l'università il giovane Ted iniziò a vendere computer dalla stalla annessa alla fattoria paterna nel cuore dell'Iowa, e in meno di 10 anni finì nella classifica Forbes dei 400 americani più ricchi del Paese accanto a Bill Gates, Michael Dell, Larry Ellison e Steve Jobs.

Proprio come Jobs, il fondatore della Apple Computer, anche Waitt aveva clamorosamente lasciato la guida della sua società all'apice del successo, alla fine del 1999. Come Jobs è ritornato al timone due anni dopo per arginarne il declino. Ma a differenza dal fondatore della Apple Computer, Waitt se ne è andato per la seconda volta dopo aver acquistato un concorrente, la eMachines, e aver risollevato le sorti aziendali. «Sono passati ormai 20 anni — ha detto — È ora di fare qualcosa di nuovo».

Le differenze con Jobs, e tutti gli altri celebri imprenditori miliardari della Silicon Valley, non si fermano qui. E sono soprattutto di stile: non è comune imbattersi in allevatori di bestiame nelle strade della Silicon Valley, su cui si affacciano negozi di alta moda e gioiellerie, e dove corrono Jaguar e Bmw. Waitt non ha mai voluto rinnegare le sue origini contadine, non ha voluto to-

- **1968** Gestisce il collocamento in Borsa della Eds a un prezzo di 118 volte gli utili.
- **1974** Fonda la Invemed Associates, società di brokeraggio e investment banking.
- **1977** Dopo aver rastrellato 5 milioni di dollari per Ivac, società di attrezzature medicali, partecipa alla sua cessione alla Eli Lilly.
- **1978** Nasce Home Depot, che si svilupperà grazie a un finanziamento di due milioni di dollari raccolto da Invemed.
- **Anni 90** Rilancia la Unifi, uno dei principali gruppi tessili negli Stati Uniti. E sostiene Patlex, la società che ha i diritti sui brevetti originali del laser.
- **2003** Si dimette dal board del Nyse.
- **2005** Con un patrimonio stimato in 1,2 miliardi di dollari, 548° al mondo per Forbes, ipotizza un'offerta per il Nyse.

- **1985** Con i risparmi della nonna investe 10mila dollari per fondare la Gateway 2000.
- **1988** Il fatturato della Gateway raggiunge i 12 milioni di dollari.
- **1993** La Gateway debutta in Borsa.
- **1997** Diventa terzo nella classifica dei più ricchi d'America sotto i 40 anni con 5,4 miliardi di dollari.
- **1999** La sua fortuna sale a 8,2 miliardi di dollari. Lascia la guida della società.
- **2001** Torna al timone della Gateway, ma l'azienda va in perdita.
- **2003** La Gateway acquista la eMachines. Waitt lascia la poltrona di ad a Wayne Inouye e diventa presidente del Cda. Inouye licenzia il 74% della forza lavoro.
- **2005** Waitt lascia definitivamente la Gateway, definendo "stabili" le sue condizioni di salute.

Waitt, «cowboy» della Silicon Valley

gliersi la camicia a scacchi per indossarla un dolcevita nero, non ha mai voluto abbandonare i modi semplici e schietti del suo paese per adottare lo snobismo della California prosperosa; anzi, quando è stato costretto ad lasciare il paese natale di Sioux City per trasferirsi con moglie e quattro figli nella patria dell'alta tecnologia, a San

inconfondibile della società. Persino la prima campagna pubblicitaria, lanciata sulle riviste di informatica nel lontano 1988, mostrava un branco di mucche, la scritta «Computer dall'Iowa?» e neanche un computer.

L'Iowa, uno degli Stati agricoli del Midwest americano, non ha contribuito soltanto all'immagine promozionale

ma anche al successo finanziario della Gateway grazie ai costi bassissimi, a una forza lavoro qualificata e a un sistema fiscale vantaggioso. Inizialmente, tuttavia, nessuno (in Iowa o altrove) aveva creduto nell'idea di Waitt, quella di vendere parti e accessori per una linea di personal computer estinta. Incapace di ottenere un prestito bancario, nel 1985 il 24enne Ted riuscì a convincere la nonna a garantire con i suoi risparmi un prestito di 10mila dollari e a far decol-

lare il suo business.

Inizialmente Waitt si mise a vendere parti a prezzi più bassi dei grossi distributori per i personal computer che la Texas Instruments aveva smesso di produrre. L'anno dopo iniziò a vendere cloni dei pc della Ibm con il marchio Gateway, impiegando 20 persone incaricate di assemblare i componenti e vendere le macchine per telefono. Chi possedeva computer della Texas Instrument poté dar dentro i vecchi pc per comprare i nuovi della Gateway; e la Gateway poté smembrare i vecchi Texas Instruments per rivendere parti alla stessa Texas, che nel frattempo aveva smesso di produrle.

A differenza delle società situate negli Stati dell'Est o in California, la Gateway riuscì a tenere i costi bassi, potendosi permettere di pagare i pro-

pri dipendenti 6 dollari all'ora, il salario prevalente nelle praterie dell'Iowa. Grazie alla posizione centrale, nel mezzo dell'America, anche i costi postali poterono restare relativamente bassi. Ma soprattutto Waitt ebbe l'innovativa idea di non produrre nulla (a differenza ad esempio dell'altra società di vendite di pc per posta, la Dell Computer)

Ora ha lasciato l'azienda e si dedica a cause caritatevoli

ma di assemblare parti costruite da altri e vendere un prodotto finito con le caratteristiche desiderate da ogni singolo consumatore.

Il concetto ideato da Waitt ebbe un successo fenomenale. La società debuttò in Borsa nel novembre 1993 al prezzo di 3,75 dollari catapultando

Waitt nella classifica Forbes degli uomini più ricchi d'America per la prima volta nel 1994. La sua fortuna lievitò da 1,7 miliardi di dollari nel 1996 a 8,4 nel 2000, dopo che le quotazioni della sua Gateway raggiunsero un apice di 82,50 dollari nel novembre 1999. Poi scoppiò la bolla Internet, ma a quel punto Waitt aveva già optato per il ritiro a vita privata. Decise di lasciare le sorti della sua società in mano a Jeffrey Weitzen, ex-manager della AT&T. Una serie di decisioni sbagliate di Weitzen e l'intensificarsi della concorrenza nel segmento dei pc fecero precipitare i margini di profitto e il valore di mercato della società. Fu a quel punto che Waitt decise di tornare, nel 2001, per ristrutturare la sua azienda, optando alla fine per il consolidamento con una società rivale, la eMachines.

Ora che la Gateway 2000 è di nuovo stabile, Waitt si è ritirato a vita privata. Forse in modo definitivo. Come molti altri miliardari americani, insieme alla moglie Joan ha deciso di dedicarsi alla beneficenza; il resto del suo tempo lo passerà a investire in progetti di ricerca che lo appassionano, specialmente in biotecnologia e nella nanotecnologia. Ha anche intenzione di finanziare insieme al National Geographic l'ambizioso progetto di rilevare 100mila campioni di Dna da individui in ogni parte del mondo per identificare i flussi migratori e la genealogia umana fino a 60mila anni fa. Per marcare l'inizio della nuova fase della sua vita, ha smesso di fumare e ha deciso di tagliarsi il celebre codino; il "look" è cambiato; ma lo spirito d'avventura non si è spento. In America l'importante è voltare pagina.

DANIELA ROVEDA

Ha fondato Gateway 2000 vendendo accessori per pc «estinti»

Diego, si è portato dietro con orgoglio le abitudini e il "look" dell'Iowa.

E curiosamente proprio il "look" dell'Iowa ha costituito una delle carte vincenti della strategia aziendale. Le scatole pezzate come una mucca friesiana in cui vengono imballati i computer Gateway sono diventati il marchio

no (in Iowa o altrove) aveva creduto nell'idea di Waitt, quella di vendere parti e accessori per una linea di personal computer estinta. Incapace di ottenere un prestito bancario, nel 1985 il 24enne Ted riuscì a convincere la nonna a garantire con i suoi risparmi un prestito di 10mila dollari e a far decol-

MA PAGINA

Una spesa elettorale

complicherà il mercato i no fissati so- recuperare la voto del lavoro ompetitori. edermecca- entire: l'of- del setto- 5,01% de- o un cattivo

immaginato riforma del- quale è l'uni- questo sup- va. Ma è il ancora scrit- d è un punto nia di ripro- di sempre, gressivo. vu. Non è la

scambiata con la normale presenza sul luogo di lavoro e declinata secondo i consueti criteri di anzianità. E anche quando il dirigente era obbligato a scegliere chi premiare per merito individuale ha preferito non farlo: solo il 25% della ammini-

strazioni ha effettivamente concesso quel tipo di aumenti, peraltro poco più che simbolici. Altre volte si è trattato solo di corsi di formazione seguiti con burocratica attenzione da dipendenti pubblici destinati a un burocratico passaggio di qualifica (e

blica amministrazione sono state negli ultimi dieci anni di quasi 10 punti superiori al tasso di inflazione. Ma tant'è. Quanto al piano di mobilità, anch'esso fa parte della retorica negoziale del pubblico impiego. Il numero complessivo dei *civil servant* italiani non è superiore a quello dei colleghi di Paesi comparabili, semplicemente è carente al Nord e sverabbandante al Sud. Ora si cambia, ci dicono: vedremo, perché finora è stato difficile trasferire il

Con 32 sigle sindacali e 18 voci retributive c'è molto da

ci addetti perde ruolo, status, autostima e funzioni. Ma in pochi si interrogano oggi su cosa far fare a questo esercito di addetti. Resta la speranza che l'avvio di un serio confronto sulla riforma contrattuale sia l'unica, vera dote preziosa di questo accordo. Se nel pubblico impiego sono almeno 32 le sigle sindacali a firmare gli accordi e se in alcune busta paga sono almeno 18 le voci retributive significa che c'è molto da semplificare.

L'intesa del luglio '93 poi ha bisogno di manutenzione: le determinanti delle dinamiche retributive ormai sono tutte nel calcolo della produttività (quella vera) che impone uno spostamento del baricentro negoziale in periferia, negli accordi integrativi. Anche

Un primo mondo ove si comunica nei tempi della simultaneità e un altro scandito dai tempi della prossimità. L'adagio heideggeriano secondo cui l'essere prima abita, poi costruisce, poi pensa e racconta un luogo si rovescia nel suo contrario. Siamo tutti immersi nella potenza del racconto globale.

Le imprese e le funzioni che vanno nel mondo celebrano — con aeroporti, fiere, grattacieli della finanza — la loro potenza. Poi, abitiamo. Città infinite i cui confini onnivori e sempre in movimento sono picchettati proprio dai dilagare delle funzioni. Corridoi autostradali che vanno da Barcellona a Kiev, da Atene a Berlino, da Rotterdam a Palermo. Aeroporti denominati hub in base al numero degli utenti-clienti. Megacentri commerciali, par-

La filiera del vivere bene

re la fiamma della nostalgia. La comunità originaria picchettata contro lo straniero.

A questi, che sono tanti, non si può rispondere solo con la logica dei sorvolatori del mondo facendosi acritici affabulatori della cybergeografia. Dallo sradicamento e dallo spaesamento, dal restare letteralmente senza paese, dalle polveri di comunità dei comuni polvere non giungono solo i lamenti di nostalgia ma anche forme che tendono a disegnare modelli sociali, economici e forme di buon vivere.

prossimità con le reti lunghe della simultaneità. Sorgono consorzi di piccoli Comuni per l'assistenza agli anziani, per i rifiuti e si mettono assieme i servizi delle ex municipalizzate.

Nell'Italia di mezzo, laddove l'Italia è più Italia, senza la tenuta e il protagonismo dei piccoli comuni non si capirebbe come interi territori della Toscana, dell'Umbria e delle Marche siano oggi diventati mete non solo dello storico turismo culturale-religioso, ma dei moderni flussi dei ricchi americani, inglesi, te-

Nell'Italia dei borghi si parte dal marginale per produrre

nio ambientale si disegnano piccole filiere produttive da collegare con il made in Italy. Gli abiti di sartoria Brioni, prodotti a Penne, sotto il Gran Sasso, danno lavoro a duemila persone: l'85% della produzione va in Usa, vestono il segretario generale dell'Onu e molti congressisti americani. Lì vicino, a Farindola, si fa il formaggio pecorino con il caglio di maiale. Si parte dal margine. Si parte dal margine per risalire la filiera verticale del produrre per competere.

Anche il Mezzogiorno è contagiato da questa vibratilità del margine. Nel Belice del terremoto, a Contessa Intellina, si produce l'eccellente vino bianco Donna Fugata: si è passati da un'enorme quantità di vino da taglio a un prodotto di qualità. Producendo un terzo dell'uva per ettaro e