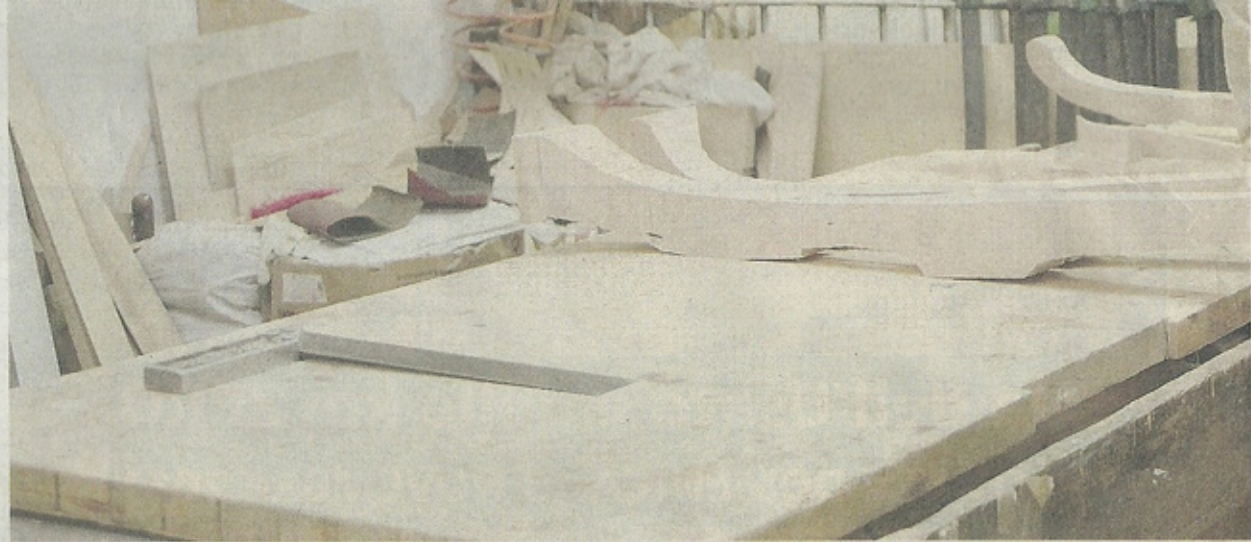


razione su finestre o poltrone danneggiate». E ancora, «una volta servivo grosse aziende, oggi ho detto "basta": ci vuole spirito di adattamento al mercato».

DEL RESTO, la recessione ha colpito tutti, nessuno escluso: «Il titolare della ditta che si occupa della laccatura dei nostri mobili, con sede a Cormano, ha dovuto tagliare tre lavoratori». Stesso discorso per un fornitore di prodotti semilavorati, che «l'anno scorso è stato costretto a mettere in cassa integrazione nove dipendenti su diciotto». Due anni fa, «i primi segnali negativi, che poi sono andati via via crescendo».



mandando amici, che abbiano determinate caratteristiche tali da creare un valore aggiunto». In poche parole, si devono usare altre armi per battere colossi come Ikea, pronti a offrire arredamenti per la casa magari dozzinali ma a prezzi decisamente più contenuti. Insomma, si lavora sui particolari, scelti dai clienti o suggeriti proprio da Cesare: «La sua preparazione universitaria - aggiunge Costante - gli consente di fare proposte alternative e di trovare soluzioni a cui la gente non aveva pensato». È il futuro. Nonostante tutto. «L'altra mattina, una ragazza si è stupita quando ha buttato l'occhio oltre la vetrina: "Esistono ancora le falegnamerie di una volta?". Poi ha esclamato: "Che bello!"».



CONTROCORRENTE EX BOCCONIANO, CARRETTA HA LASCIATO TUTTO PER APRIRE UN CASEIFICIO

«La mia ricetta: lavorare senza sosta e crederci»

— MILANO —

HA MOLLATO TUTTO. «Contro tutti». Del resto, cosa pensereste se vostro figlio, laurea in Economia delle pubbliche amministrazioni e posto assicurato in una società di consulenza, vi dicesse: «Cambio vita e apro un caseificio: voglio produrre mozzarella a Milano»? «Sa quante volte mi sono sentito ripetere: "Sei un pazzo"», sorride Enrico Carretta (foto a sinistra), trentacinque anni. Oggi l'ex bocconiano, originario di Lavello, un paesino di tredicimila abitanti in provincia di Potenza, guida un'azienda che può contare su cinque punti vendita e un ristorante a due passi da Piazza Affari: «Ho un locale anche a Porto Cervo».

“ I VECCHI AMICI

Ho un locale vicino Piazza Affari e spesso i miei ex compagni di corso vengono a pranzo Tutti dicono: hai fatto bene

E gli amici dell'università?

«Li incontro spesso. Molti di loro lavorano in Borsa, quindi vengo a pranzo da me. "Hai fatto la scelta giusta", dicono oggi. Dieci anni fa nessuno ci avrebbe scommesso una lira...».

Nemmeno i suoi genitori?

«Loro sì. È stato proprio mio pa-

dre a darmi l'idea. Un giorno, passeggiando in piazza Duomo, mi disse: "Che ne diresti di aprire un caseificio qui?". Gli ho risposto: "Perché no?"».

Come è la sua giornata?

«Mi sveglio alle cinque del mattino: il primo pensiero sono i conti dell'azienda. Poi vado al caseificio per organizzare la produzione giornaliera. Quindi, qualche consegna e tre ore al ristorante. Al pomeriggio torno al caseificio e inizio a pensare a domani».

Quando torna a casa?

«Verso le nove di sera. E lì cerco di fare un po' il marito e un po' il padre».

E la crisi?

«Come non fosse mai arrivata, almeno per me. La mia azienda cresce a un ritmo del 30% in più

all'anno».

Il segreto?

«Sarà banale, ma l'esperienza mi ha insegnato che il lavoro paga. Dal lunedì alla domenica, senza sosta, con passione e costanza».

E un po' di incoscienza.

«Ho avuto il coraggio di rischiare. È questo il mio consiglio per i giovani imprenditori: non abbiate paura, se volete realizzare qualcosa di importante ci dovette provare. Ovviamente, incontrerete delle difficoltà, soprattutto all'inizio, ma non arrendetevi».

Non si è mai pentito di aver scelto questa strada?

«Mai, nemmeno per un istante. E poi l'università mi è servita eccome: sono commercialista e consulente di me stesso».

Nicola Palma