

«Non si può morire per un dollaro»

La rivoluzione di Amadeo Peter Giannini

Videomessaggio di
ANDREA PONTREMOLI

Volume realizzato in occasione della mostra

«NON SI PUÒ MORIRE PER UN DOLLARO»

La rivoluzione di Amadeo Peter Giannini

allestita alla 46ª edizione del Meeting per l'amicizia fra i popoli



Con il patrocinio e la collaborazione del
Centro Studi Amadeo Peter Giannini



A cura di

Francesco Cassese, Marco Castellaneta,
Martino Marzegalli, Paolo Nardi,
Simone Selva

Con la collaborazione di

studenti dell'Università Bocconi e
Università Cattolica di Milano

Progetto di allestimento

Maria Chiello

Coordinamento del progetto

di allestimento Angelo Matteoni

Ideazione grafica

Nausicaa Dalla Torre

Progetto illuminotecnico

Chiara Tabellini

Stampa

Grafiche digitali e
Immaginazione Event Solutions

Immagini

Getty Images, Berkeley
Library, UC Davis, Library of Congress,
Cardcow.com, Delivery Library,
History San José Research Library,
The California State University, Digital SF
(San Francisco Public Library), California
State Library, Tessa, USC Library,
National Archives Catalog, Picryl,
Digital Connection, Time, Santa Clara
University Digital, California Historical
Society, Center for Sacramento History

Realizzazione video

Simona Cantoni e Maria Minussi

Voce video

Giampiero Bartolini

Montaggio video interviste

Nicolò Muscari

Prestatori

Centro Studi Amadeo Peter Giannini

Assicurazione

Generali

Si ringrazia per le interviste

Mario Abbadessa, Alessandro Pietro
Allegri, Carlotta Egle, Paola Marcandalli,
Niccolò Mosca, Lorenzo Polli,
Andrea Pontremoli, Samuele Rosa,
Michele Sciaudone

Si ringrazia in modo speciale

Cristina Bolla per la collaborazione,
l'intervista e il prestito del modellino
del ponte Golden Gate

Con il sostegno di



Noleggio mostra

IES – International Exhibition Service

*A.P. Giannini: scommettere sulla realtà,
costruire nel presente*

Se dovessi usare una parola per descrivere ciò che evoca in me Giannini direi che è un sociologo, uno che riesce a comprendere i bisogni della società e a trasformarli in opportunità. Giannini è un lettore attento di quello che succede nel sistema sociale. Questo lo ha visto dentro l'azienda, lo ha visto fuori dall'azienda e ha saputo metterlo insieme.

Mi sono letto almeno due biografie; è bellissima la sua storia, di come lui abbia saputo vedere le opportunità nelle difficoltà, mentre gli altri nelle difficoltà vedevano solo i problemi.

L'episodio che mi ha colpito di più è stato il terremoto di San Francisco, un disastro assoluto per tutti. Lui è riuscito a trasformare un disastro in una opportunità per sé stesso, ma la cosa più importante è che l'ha fatto diventare un modello di rinascita, di ricrescita, e ha dato una cosa che pochi riescono a dare, che è la speranza nel momento del bisogno. Ed è quello che io ho imparato: se tu trovi una persona che ti dà la speranza quando tu hai bisogno, hai fatto bingo.

La cosa importante è il fatto che guardava le mani e con

una stretta di mano sentiva i calli e l'anello della fede. Lui guardava al modo di essere più che a quello che avevi, perché è il modo di essere che fa la differenza di una persona.

Quando arriva con questo carretto dove prende tutto quello che aveva nella banca e lo porta lì e mette fuori questo cartello in cui dice: «Si prestano soldi come prima e più di prima», ecco, lì è quando fai la differenza, perché tu dai fiducia a delle persone che hanno un modo di essere genuino e autentico, e premi loro, non premi chi ha la conoscenza e l'élite, perché fino ad allora la banca era stata delle élite. Lui entra sul basso; questo entrare sul basso è stata la sua forza.

Lui ha capito per primo che la banca non è fine a sé stessa, ma è utile al sistema se riesce a far prosperare il sistema, quindi i soldi non fanno soldi, i soldi sono strumenti per fare quello che vuoi fare. E quindi se io voglio fare il Golden Gate Bridge, riesco a creare un sistema dove metto a disposizione i soldi alle persone più umili – gli elettricisti, gli idraulici, i fabbri – e poi finanzia il ponte, però chiedo a chi fa il ponte di utilizzare quelle persone. Quindi i miei soldi “giocano” due volte: li do a questi signori per poter operare, ma nel fare il ponte danno i soldi a quelle persone più umili – gli elettricisti, gli idraulici, i fabbri – a cui aveva prestato il denaro e questo permette loro di ridarglieli indietro per costruire qualcosa di nuovo.

Giannini non si accontentava mai dell'essere del momento, ma sempre giocava in avanti, e quindi è andato a finanziare i film, ha finanziato il Piano Marshall in Italia... Aveva una testa veramente incredibile, perché il suo sistema di Welfare non era confinato nel luogo, ed è quello che gli ha permesso di scalzare le altre banche americane che erano tutte legate a una città o al massimo a una regione, perché erano fatte sulle élite di persone che si conoscevano, ma non

conoscevano quelle della regione di fianco. Lui, invece, l'ha fatto diventare un sistema globale, prima negli Stati Uniti, ma la sua idea di Welfare era un Welfare del mondo. Finanziando il Piano Marshall è andato ad aiutare l'Italia con i soldi che facevano gli americani: se aiutava l'Italia avrebbe aiutato quegli emigranti che poi sarebbero andati in America a lavorare. Quindi era una idea di mondo molto bella: l'utopia di fare qualcosa che ancora non esiste confidando sulla bontà dell'animo umano invece che sui difetti dell'animo umano.

Peter Giannini aveva la caratteristica di far sentire importanti anche quelli che stavano intorno a lui, perché li valorizzava. Ma la cosa fondamentale che aveva Peter, e che fa la differenza anche nelle organizzazioni, era la capacità di dare fiducia, e la fiducia è l'unica cosa che, per averla, bisogna prima darla. E lui la dava, naturalmente, e la dava ai poveri, alle donne, al sistema sociale più diffuso. Forse lo faceva anche per interesse, perché se dava interesse a pochi non sarebbe mai stato un sistema sociale; se tu dai fiducia a molti, crei sistema sociale, perché la differenza la fanno i numeri, la fanno quando questi modelli cominciano ad essere applicati da tutti e non da pochi.

La fiducia ha dietro la responsabilità: nel momento in cui io ricevo fiducia mi sento responsabile, e quindi se tu mi dai fiducia perché mi dai dei soldi, io mi sento responsabile di ridarteli; se tu mi dai fiducia per costruire il Golden Gate, io mi sento responsabile di costruire il Golden Gate; se tu mi dai fiducia per fare *Il monello*, io mi sento responsabile di fare un bel film. La responsabilità poi tira fuori il meglio dalle persone, quindi, se io dovessi dire in sintesi: Peter Giannini aveva questa capacità di tirare fuori il meglio dalle persone dando loro fiducia.

Questa umanità che traspare in tutto quello che fa gli

nasce dall'essere italiano. E lui ha applicato questa umanità in un sistema americano dove la misura del successo è il soldo, mentre lui veniva da una cultura dove la misura del successo era aver fatto quello che volevi fare, dove il soldo era lo strumento per fare quello che vuoi fare. Perché dice: «Io non devo avere più di 500.000 dollari sul mio conto»? Perché se tu li tieni sul tuo conto, non ti permettono di fare ciò che vuoi fare, perché non lo stai usando, è fermo. E allora perché usi i soldi? I soldi sono strumenti. Invece in America questo è considerato la misura del successo: se tu hai molti soldi, sei un uomo di grande successo. Lui invece pensava: "Io sono un uomo di grande successo se faccio tante cose". Ha fatto il Golden Bridge, perché lo sentiva parte sua, come sentiva suo il film di Walt Disney, come sentiva suo il fatto che il contadino avesse costruito la sua casa: si sentiva realizzato per questo. E questo è tipico degli italiani.

Se voi andate in particolare in quella che adesso è la Silicon Valley, dove lui ha costruito la sua fortuna, e chiedete a qualsiasi imprenditore lì: «Perché vuoi fare successo? Che cos'è per te il successo?» vi dirà: «Il successo per me è avere un'idea, costruire su questa idea, farla crescere, venderla e fare tanti soldi».

Voi provate ad andare da un imprenditore italiano a chiedergli: «Perché vuoi fare l'impresa?». Vi dirà: «Perché io voglio fare le scarpe più belle del mondo, perché io voglio fare le auto più veloci del mondo». Lo scopo è diverso. E lui è andato con questo scopo, fare qualcosa che potesse migliorare la vita degli altri e di conseguenza la sua: questo è il concetto di sistema sociale.

Che cosa mi ha dato Giannini? Dico sempre che il bravo imprenditore è quello che è capace di disegnare un futuro dove la gente voglia stare, che è la stessa cosa che ha il politico.

Se io sono bravo a disegnare un futuro dove la gente voglia stare nella nostra azienda – e non sarà sufficiente farlo solo nell'azienda, ma dovrò farlo nel sistema territoriale che le sta intorno – avrò i migliori talenti che lavorano con me, e quindi mi permetteranno di fare le cose ancora meglio. E il politico, se riesce a disegnare un futuro dove la gente voglia stare, prenderà i voti, e i voti gli permetteranno di incidere sul sistema sociale. È tutto lì.

Andrea Pontremoli

Amministratore delegato

Dallara Automobili