

È un omone dagli occhi buoni, che entra subito in confidenza. Più o meno come succede negli spot, quando lo si vede arrivare sorridente nella più classica delle famiglie con la sua pasta fresca. Nato in una fa-

A pranzo con Giovanni Rana

LEADER GLOCALISTA 1

a cura di Guido Vigna

miglia povera, Rana è un altro esempio della creatività imprenditoriale italiana. Il gruppo fattura oggi più di 300 milioni di euro e il suo successore, il figlio Luca...

Oggi Giovanni Rana non è soltanto il maggior produttore di pasta fresca d'Europa con una incredibile sequenza di specialità, è anche un nome significativo di gastronomia di qualità in Italia e Francia. Merito delle trattorie Giovanni Rana che in Italia sono sette e hanno il loro fiore all'occhiello a Verona. Qui, in quel meraviglioso salotto che è piazza Bra, s'affaccia la trattoria da Giovanni Rana-Tre Corone. L'ultima definizione, Tre Corone, racconta il passato, dice di un ristorante che fa parte della storia veronese e il cui nome non s'è voluto cancellare. In Francia, nel circuito Casino caffetteria, di trattorie da Giovanni ne sono state aperte sinora una settantina e si punta ad arrivare a 100. E anche oltralpe c'è il fiore all'occhiello che si propone in un altro splendido salotto qual è Rue Rivoli a Parigi. In tutti i locali, in Italia e in Francia, si punta sulla tradizione e sulla tipicità della cucina italiana. Con la pasta fresca Rana a farla, ovviamente, da protagonista

Giovanni Rana è un omone dagli occhi buoni, che entra subito in confidenza, più o meno come succede negli spot, quando,

il faccione sempre sorridente, lo si vede arrivare dalla più classica tra le famiglie, con la sua ultima specialità. Viene dal niente, ha fatto una gran fortuna che gli ha portato anche una laurea *honoris causa* e dell'arricchito ha inevitabilmente qualche difetto, però conserva una genuinità nel fare e nel dire che lui dice essere, se glielo si fa notare, lo specchio della genuinità delle sue creazioni, non chiamiamoli prodotti, mica sono viti o bulloni, i suoi sono giochi di pasta, di impasti e di ripieni nei quali si sente, a ragione, imbattibile. A ragione, perché quest'omone che da un po' d'anni si vede sul piccolo schermo passare da una famiglia all'altra, facendosi adorare per le sue specialità, non è soltanto popolare anzi popolarissimo: è anche, e soprattutto, il numero uno in Europa per la pasta fresca e poiché l'appetito vien mangiando e lui, sornione e geniale, è capace di tutto, si può anche pensare che miri in questo gran ribollire di mercati globali a diventare il numero uno al mondo. Ipotesi lecita, considerato che quest'omone che tutt'Italia conosce come Giovanni, mentre per familiari e amici è da sempre Gianni, da un anno s'è piazzato in America e i primi risultati fanno supporre che anche lì

le sue magie con la pasta, che poi sono un'esaltazione del made in Italy, faranno breccia tra le casalinghe degli States. E pensare che quando ha cominciato gli davano tutti del pazzo. Anche in famiglia. "Eco el solito mato", si racconta sia sbottata la mamma, quando il suo Gianni, il più piccolino dei suoi sei figli, le disse che abbandonava il panificio e il fratello per mettersi in proprio. Che poi era il suo sogno da quando aveva cominciato a lavorare. "Venderò pasta fresca", annunciò e lei, la madre, una donna alla quale il destino non aveva mai dato il tempo di sognare, s'era trovata, ancora giovane, vedova e con i sei figli, si convinse che il Gianni, oltre ad avere poca voglia di studiare, era proprio matto da legare. Era la primavera del 1959 e dunque manca poco al mezzo secolo dall'inizio dell'avventura imprenditoriale di quel matto del Gianni. Che per east, da istrione consumato qual è, rifà la propria storia.

Quanti anni aveva quando decise di mettersi in proprio?

Sono del 1937, andavo per i ventidue e lavoravo da quando avevo tredici anni.

Scuole...

Le elementari, poi l'avviamento professionale, la scuola dei poveri, e poi subito a lavorare

Le sarebbe piaciuto continuare gli studi?

Non ne avevo proprio l'intenzione. Diciamo che ero un po' vivace. E poi eravamo poveri. Eravamo in sei fratelli. Mio padre commerciava in granaglie, poi ebbe una concessione di tabacchi, non si stava male, ma lo prese un ictus che lo condannò a una vita tra una poltrona e il letto. Sette anni così e poi morì. Smisi con la scuola, che poi combinavo poco e niente, e andai a lavorare che avevo ancora i calzoni corti.



Dove?

Da due dei miei fratelli che avevano un forno a San Giovanni Lupatoto. Io ero l'ultimo, tra me e il più grande quattordici anni di differenza, sono tanti. Mi misero alla stanga i miei fratelli, lo fecero con le migliori intenzioni di questo mondo, volevano raddrizzarmi e io dopo un mese m'ero convinto che forse sarebbe stato meglio tornare a scuola. Perché era dura, eh sì era proprio dura.

Che cosa le facevano fare?

Di tutto. Li aiutavo a fare il pane e poi lo portavo di casa in casa. Usava così, in un forno il più piccolo andava a fare le consegne. E mi alzavo all'una di notte. Finì che come un condannato mi rassegnai, però intanto mi ero innamorato del mestiere che facevo: fare il pane è un'arte, non la chiamano arte bianca? Però scalpitava, volevo mettermi per conto mio, attendevo l'occasione. Intanto uno dei miei fratelli se n'era andato, s'era messo a fare il pasticciere, cosa vuole tre in un forno erano troppi. Dopo un po' me ne andai anch'io. Era il 1959. Volevo un forno tutto mio e la mia morosa era d'accordo, avevo messo gli occhi su un forno a Cadidavid.

S'era fidanzato...

Sissignore, avevo 22 anni, ero un bel ragazzo, un tipo come Maurizio Arena, che allora piaceva eccome se piaceva.

Torniamo al forno di Cadidavid.

Successe che strada facendo cambiai idea. Mi innamorai della pasta fresca. Qui da noi, dico in campagna, la pasta s'era sempre fatta in casa, la secca, che si vendeva sfusa, era l'eccezione. Ma da noi le cose stavano cambiando. In quegli anni, le donne cominciavano a lavorare fuori casa e fare la pasta, anche le tagliatelle che nelle case di campagna non mancavano mai e i tortellini che erano poi il piatto delle feste, diventava un problema. Mancava il tempo. M'ero messo in testa che potevo pensarci io...

Tra lo scetticismo di tutti

Proprio così. Ma io andai avanti. Non ero il primo che si buttava sulla pasta fresca. A Bovolone, qui vicino, c'era già un laboratorio di pasta fresca, dicevano che stava fallendo e io mi presentai. Lo ricordo come fosse ieri, era una domenica pomeriggio. Ero disposto a

rilevare tutto quanto ma quello, un sessantenne, un vecchiotto per me che avevo ventidue anni, a vendere non ci pensava neanche lontanamente. Però mi prese in simpatia e io restai con lui

A fare che?

A imparare. A imparare la sua specialità, i tortellini alla carne. Erano il suo pallino. Se vuoi fare la pasta fresca, i tortellini con il ripieno di carne sono il massimo. Io ascolta-vo e imparavo. Rimasi con lui un anno o giù di lì. Me ne andai quando mi sembrò di essere pronto. La prima cosa da fare era trovare un locale adatto.

A Bovolone?

No, a San Giovanni Lupatoto. Io sono nato a Cologna Veneta, ma il mio paese è San Giovanni Lupatoto. Lì sono cresciuto, lì è il mio mondo, ho tutti i miei affetti, i miei amici e lì volevo aprire il mio laboratorio. Però...

Però?

Non è che avessi molti soldi. Fortunatamente mi venne in aiuto quello che poi diventò mio suocero, il padre della mia ragazza. Lui aveva un negozio di chincaglieria. Gli chiesi se conoscesse qualcuno disposto ad affittarmi un locale a buon prezzo e lui mi rispose che aveva una piccola stalla che non gli serviva più, se l'avessi rimessa a posto lui non avrebbe preteso una lira d'affitto. Lo presi in parola. Avevo un amico muratore, io e lui ci demmo da fare per fare della stalla un laboratorio.

Superficie...

Sessanta metri quadrati, sei metri per dieci, bastavano e avanzano. Così partimmo

Lei e chi?

Io e la mia morosa. Io facevo la pasta e lei il ripieno. Poi vendevo, avevo sparso la voce

Vendeva a chi?

Ai negozi. Ai panifici, alle botteghe di alimentari

Pare di comprendere che gli affari andarono subito bene?

Proprio così. Andarono, sin dall'inizio,

così bene che io e Laura, la mia fidanzata, dopo qualche mese non bastavamo più per fare la pasta, cominciai con la vendita diretta e ad assumere. Donne soltanto donne. Le pagavo un po' in contanti e un po' in natura.

In natura?

In natura, cioè con i tortellini che facevano. Che poi in parte magari rivendevano. La pasta di Giovanni Rana, anzi del Gianni fu subito, come dicono oggi?, trendy. Altro che pasta fatta in casa... E la domanda aumentava senza sosta. Tanto che a un certo punto le donne, ormai una decina, non bastarono più neanche loro. Bisognava pensare a un minimo di automazione. E lì era un problema...



_Giovanni Rana nel corso della cerimonia in cui viene insignito della laurea *honoris causa*

Perché?

Perché le macchine che potevano darci una mano non esistevano. E non esistevano perché la pasta fresca fatta a livello un po' più che artigianale era una novità. Non mi persi d'animo e progettai una lineetta...

Lineetta?

Sì, lineetta, una piccola linea automatica e la produzione di tortellini, continuavo a fare soltanto quelli, aumentò ancora. Aumentarono anche le vendite e i guadagni perché ormai vendevo al di là della provincia e lo spazio non bastava più, bisognava ingrandirsi per far fronte alla domanda. Così

nel 1970 mi trasferii in via Pacinotti, sempre qui a San Giovanni Lupatoto e portai tutto quanto, banchi e banconi, in un capannone nuovo nuovissimo

Superficie...

Duemila metri quadrati, oggi, pensandoci, un niente, ma allora mi sembrava la Fiat, mi pareva di toccare il cielo con un dito. E pure mi ero indebitato sino al collo. Le banche mi avevano dato 70 milioni di lire. Sa cos'erano, allora, 70 milioni? Vivevo nella frenesia. Dormivo due ore di notte, con il notes sul comodino per prendere appunti quando mi veniva un'idea

Idea di che tipo?

Di nuovi prodotti. Di linee nuove.

Continuava lei a progettare le macchine?

Sissignore. Le macchine non c'erano. Concepii una linea molto efficiente, da manuale. E le vendite sempre più su.

Dove?

Ormai in mezz'Italia. Prima soltanto nel Veneto, giocavo in casa, poi anche in Lombardia.

E oggi dove la vende la sua pasta fresca?

In Europa quasi ovunque. Pensi che, per dire, siamo primi per la pasta fresca in Spagna, in Svezia, in Lussemburgo, i secondi in Francia. Tant'è vero che le esportazioni, esportazioni di pasta fresca, non so se mi spiego, incidono sul fatturato per il 40 per cento.

Che è?

Euro più euro meno nel 2007 dovremmo aver toccato i 300 milioni. Da quando sono partito sono sempre cresciuto, mai una frenata, mai una stasi e sempre in perfetta armonia con i miei dipendenti.

Che cosa vuol dire?

Che negli stabilimenti di Giovanni Rana non c'è mai stata un'ora, dico un'ora, di cassa integrazione e un unico sciopero, colpa di un'incomprensione. E le posso anche dire che non ho mai chiuso un bilancio in rosso.

È giusto dire che lei è diventato famoso grazie alla pubblicità?

Dipende. Se lei si riferisce ai miei prodotti dico di no, perché hai voglia di fare pubblicità se la mia pasta non piace. Ma se lei allude al sottoscritto, alla mia faccia, le devo rispondere di sì. La pubblicità mi ha fatto conoscere ovunque, in Italia e anche oltre i confini. Mi dicono anzi che sono l'italiano più conosciuto in Europa. Piaccio soprattutto alle donne. Ma anche ai bambini, mi vedono come un nonno.

Chi ha avuto l'idea di far recitare lei per raccontare e propagandare i suoi prodotti?

Io. Un imprenditore ha la sua brava dose di vanità. In più è divertente. Pensi che dopo le prime campagne, la gente pensava che io fossi un attore.

Ne sarà rimasto lusingato...

Giusto, il contrario. Tant'è vero che cambiai agenzia. E feci bene. La gente comprese che l'attore era Giovanni Rana, lo stesso produttore e fu la popolarità. Per me e per la mia pasta fresca.

Quanto spende in pubblicità?

Il 10 % del fatturato. Mica soltanto in Italia. In tutt'Europa.

Ha pensato a chi prenderà il suo posto in azienda?

Giù fatto. Ho un unico figlio, Gian Luca (attualmente è presidente degli industriali di Verona, ndr). Oggi è lui alla guida.

S'è fatto le ossa con lei?

Naturalmente. Ha cominciato agli acquisti

Ci va d'accordo?

Certo. Ricordandosi che per andare d'accordo con un figlio bisogna essere dei grandi filosofi.

Se suo figlio ha già preso il suo posto, lei allora che cosa fa oggi al di là del protagonista negli spot?

Sono il presidente.

D'accordo, ma operativamente che ruolo ha?

Le dirò che ho tutti i ruoli e neanche uno. Ironia a parte, la mia prima attività, al di là dei miei impegni come protagonista degli spot, è nella ricerca e sviluppo e nell'impianistica.

Quanto spende in ricerca e sviluppo?

Aggiunga il controllo di qualità e avrà la bella cifra di 2 milioni di euro l'anno. Mica poco. No?

Mica poco, ha ragione. Ma in che cosa consiste la ricerca e sviluppo in un'azienda di pasta fresca?

Nel creare e nel provare, nel provare e nel creare, crede che sia uno scherzo? Non faccio altro che assaggiare e bocciare. Se qualcosa non mi piace, con quello non si va sul mercato. Vede, io con la mia pasta fresca e i miei ripieni faccio un po' come il pittore che deve combinare i colori, io devo combinare i sapori ed è più difficile. Però, visto il successo, si vede che ci so fare con i sapori, con gli accostamenti, con le combinazioni. Insomma, Giovanni Rana piace e continua a piacere. E sa qual è il mio sogno?

No. Qual è?

Piacere sempre di più.

Vorrebbe piacere anche alla Borsa?

No. E mai. Almeno finché ci sarò io. ■■■■■

I NUMERI DELLA GIOVANNI RANA

Anno di nascita:	1959
Fatturato 2006:	236,8 milioni di euro (prev. 2007 oltre 300 milioni di euro)
Utile netto 2006:	2,7 milioni di euro
Dipendenti:	700 (2000 con l'indotto)
In quali Paesi esteri:	Belgio e Francia