



# Una carriera da Running Manager

Macina traguardi al pari dei chilometri, il numero uno di Amplifon, Franco Moscetti. Dalla corsa su strada ha tratto la più importante lezione di leadership: andare avanti con un obiettivo preciso, senza farsi scoraggiare dagli ostacoli di percorso. Ma c'è anche un altro insegnamento che ha imparato facendo la gavetta come piazzista a bordo di una vecchia renault: l'umiltà e l'importanza di trovarsi al momento giusto nel posto giusto

Umberto Torelli

«**L**a corsa è una fedele metafora della vita. Delle difficoltà e dei problemi di ogni giorno. Di come ci prepariamo per raggiungere obiettivi e superare ostacoli. I maratoneti dicono che il difficile non sia correre i primi 42 chilometri, bensì gli ultimi 195 metri». A parlare è Franco

Moscetti, il pimpante 57enne amministratore delegato di Amplifon. Lui quella di New York la corre in 4 ore, un tempo di tutto rispetto, degno di atleti professionisti. Per questo si allena con scrupolo. Ogni mattina alle 6,30, estate e inverno, bello o brutto tempo che sia. Un'ora di corsa intensa prima di sedersi alla scrivania. Nel weekend la distanza tocca 25-30 chilometri. Affronta il running come il lavoro: «parto sprintoso e ardito, poi a metà gara inizio ad avvertire la fatica e maledico il momento in cui ho deciso di cominciare. Ma mi faccio coraggio e supero la crisi. Alla fine arrivato felice al traguardo penso a quando correrò la prossima».

**Manager di successo e runner, ci racconta come ha iniziato?**

«Da giovane, a livello amatoriale, per combattere una forma d'asma. Sono di Tarquinia, quindi gli allenamenti li facevo dentro e fuori le mura. La prima maratona di Roma l'ho corsa nel 1972. Ma poi, per ragioni di lavoro, per alcuni anni ho smesso. Nel 2004 ho avuto un incontro folgorante con Gianmario Tondato Da Ruos, l'amministratore delegato di Autogrill. Dopo avere scoperto molte cose in comune tra cui quella di abitare vic-

no, abbiamo deciso di ricominciare a correre dandoci appuntamento il sabato mattina».

**Ma ho visto su Internet che avete fondato un Club per runner. Come è andata?**

«Il passa parola ci ha fatto allargare il giro, a ogni allenamento trovavamo una faccia nuova. Allora abbiamo messo in piedi il TurboLento Running Club Milano. Oggi siamo una cinquantina di manager e professionisti, ci alleniamo tutti i giorni. Prima di iniziare il lavoro. Abbiamo scoperto che esiste più creatività in una corsa in mezzo a un bosco, che non dieci riunioni di brain storming. Il running è importante non solo da punto di vista fisico e sportivo, ma avendo avuto la fortuna di trovare aggregazione con interessi comuni, ogni volta è come facessimo un workshop. Parliamo di strategie aziendali, dei mercati esteri, di problemi occupazionali. Spesso ci scambiamo risorse umane. Il running diventa un modello di vita».

**E per quanto riguarda studio e lavoro?**

«Tutte le mattine prendevo il pullman per andare alle superiori a Civitavecchia, all'Istituto Tecnico. Poi mi sono iscritto a Giurisprudenza, ma dopo quattro anni ho iniziato a lavorare ed è stato così appassionante che a pochi esami dalla laurea ho smesso. Primo impiego nel '73, in Air Liquide, come mansione: "viaggiatore piazzista di seconda categoria". Vendevo ossigeno, azoto e i gas dell'aria per applicazioni dall'alimentare, alla chirurgia, alla farmaceutica, all'elettronica. Il contratto era quello tipico del venditore. Un fisso mensile per le spese più le provvigioni di quello che vendevo».

**Dunque il runner Moschetti ha iniziato dal basso, facendo la gavetta come tanti comuni mortali?**

«Esatto. Da livello zero. Prima ho iniziato a viaggiare su e giù per il Lazio



e la Toscana con la vecchia Opel Kadett di mio padre. Dopo qualche busta paga ho comprato una mitica Renault 5, chiedendo un prestito a Bankamerica. Mi sembrava di toccare il cielo con un dito. Un mezzo proprio a 24 anni e un lavoro sicuro. Quando sono passato al contratto dei chimici ho fatto festa per una settimana. Poi, via alla carriera commerciale...».

**La scalata per entrare nel mondo dei manager è stata rapida?**

«Diciamo di sì. Ho avuto presto incarichi amministrativi e nel 1989 sono stato nominato direttore Generale di Vitalaire Italia, società specializzata nei servizi di assistenza domiciliare. Nel 1999 sono passato A.D. di Air Liquide Italia e due anni dopo mi so-

Franco Moschetti durante la maratona di New York. L'imprenditore affronta la corsa come il lavoro: parte con sprint, a metà gara avverte la fatica e si pente di aver cominciato, ma poi si fa coraggioso e supera la crisi





In alto e in basso la sede di Amplifon a Milano

no trasferito a Parigi con la responsabilità della divisione ospedaliera. Alla fine sono approdato in Amplifon a dicembre 2004. Ho ricevuto l'Ambrrogino d'oro dal sindaco Albertini. Guardando indietro, dico spesso che la vita mi ha dato molto. Forse di più di quanto meritassi. Però ho avuto la fortuna, peraltro cercata, di essere al momento giusto nel posto giusto».

**Da piazzista ad amministratore delegato di una grande azienda, che cosa ha imparato?**

«Quando avevo 1700 dipendenti, 450 erano ingegneri plurilingue con tanto di master. Ma quando aprivo la porta dei loro uffici troppo velocemente alle 2 del pomeriggio, li svegliavo. Perché dormivano in piedi. Così ho capito che avevo una marcia in più. Oltre alla leadership, un po' di determinazione, un pizzico di ambizione e l'umiltà di ascoltare gli altri. Poi la mia attività commerciale da giovane mi ha formato per avere rapporti con tutti: belli e brutti, simpatici e antipatici. Questo, insieme al running, è stata la mia grande palestra di vita».



**Amplifon in pillole**

Nasce in Italia nel 1950 per iniziativa di Algernon Charles Holland, come società specializzata nella distribuzione ed applicazione di apparecchi acustici. A partire dagli anni '90 Amplifon sceglie di puntare e investire sul servizio al paziente, che diventa il vero "core business". L'anno successivo si quota in borsa e diventa Spa. Nel nostro paese è leader con il 46% di quote di mercato, le audioprotesi sono presenti in 400 negozi e 3000 centri assistenza. A partire dalla sua fondazione sono oltre 1 milione le persone che affidandosi ad Amplifon hanno riacquisito la gioia di sentire.

**Mr Moschetti manager viaggia molto. Come sceglie alberghi e location?**

«I criteri di scelta sono differenti a seconda se viaggio per lavoro o per svago. Nel primo caso è importante il rapporto qualità-prezzo, la comodità della location, la funzionalità delle infrastrutture, per esempio apprezzo gli alberghi dotati di una buona palestra, come quelli della catena Marriott. In vacanza mi piace essere coccolato e prediligo gli hotel belli ma non blasonati dal jet set, per intenderci non amo gli alberghi dove soggiornano i "nuovi russi", o quelli con la puzza sotto il naso».

**Ci fa qualche nome di albergo in cui è trovato particolarmente bene?**

«Per l'atmosfera e il trattamento signorile senza dubbio il San Domenico di Taormina. A Capri, il Tiberio Palace. È vicino al centro, ma allo stesso tempo tranquillo. Non manca una comoda e bella terrazza e il ristorante è curato da un chef molto bravo. A Venezia il Bauer, per la qualità del servizio, l'atmosfera magica della laguna, ma anche per l'ottima Spa. Infine, a Roma, l'hotel de Russie, vicino a Villa Borghese di cui adoro la terrazza, un vero e proprio angolo di paradiso nella Città Eterna».