

TROVALAVORO

OCCASIONE D'ORO

ProntoGold raddoppia gli assunti

Boom dei «compra-preziosi»: sono 15mila, +15% in un anno. A Milano, Invernizzi punta sulla trasparenza e cerca nuovi promotori

■ GIOVANNI IOZZIA

«Milano è una miniera d'oro a cielo aperto», sostiene Ferruccio Invernizzi. Non dice per metafora: parla proprio di monete, gioielli, lingotti. E pensa già alla Grande Milano, in anticipo sul decreto taglia-province: 4 milioni di abitanti e molti interessati a vendere, o comprare, gioie. Invernizzi è il patron di ProntoGold, operatore professionale autorizzato dalla Banca d'Italia per il commercio in oro e metalli preziosi. Un «compraoro», nel linguaggio comune, ma con una storia e una filosofia particolari. E risultati sorprendenti che lo porteranno presto a raddoppiare il numero dei suoi dipendenti. Piccoli numeri, forse. Ma significativi.

Invernizzi, 59 anni, un passato nel settore immobiliare, un diploma da gemmologo e una passione per il design dei gioielli, è un milanese verace e pragmatico che con fierezza fa da guida tra i corridoi dei suoi caveau tra la Stazione Centrale e piazza della Repubblica, a Milano ovviamente. E ne ha motivo. Ha cominciato nel febbraio 2011 e a fine anno aveva già più di 10mila clienti con un fatturato di circa 5 milioni di euro. La chiusura 2012 ne prevede 20mila, con ricavi vicini ai 40 milioni. Nel frattempo la srl è diventata una spa, in azienda è entrata la moglie che faceva la commercialista, il capitale sociale da 120mila euro è salito a 1 milione e nel 2013 crescerà ancora a 2. Perché Invernizzi non si vuol fermare. Anche se non intende muoversi da Milano. «Io voglio essere il migliore e il più grande qui», spiega senza falsa modestia. «Non mi interessa andare in giro per l'Italia, perché non potrei garantire la stessa attenzione, la stessa qualità».

Basta guardarsi attorno per capire che quello dei «compraoro» è un fenomeno. Ne spuntano dappertutto come funghi: secondo un'indagine dell'associazione dei consumatori Adoc sarebbero circa 15mila, con un aumento del 15% nell'ultimo anno e un giro d'affari di oltre 2 miliardi. Numeri che si spiegano con i massimi storici del metallo giallo e con la crisi che spinge molti italiani a vendere i gioielli di famiglia (sono aumentati del 20% quelli che lo fanno, sempre secondo Adoc). Ma c'è altro, visto che la proliferazione delle bottegucce con la bilancia in vetrina ha attirato anche l'attenzione del ministro degli Interni Annamaria Cancellieri. Riciclaggio, usura, infiltrazioni... Invernizzi scuote la testa: «Per condurre correttamente questa attività non basta applicare le leggi, serve anche la diligenza del buon padre di famiglia». Ma che cosa significa fare come un buon padre di famiglia dietro uno sportello blindato? «La legge prevede per la tracciabilità delle compravendite che tutti i clienti devono essere identificati e che sopra i 1000 euro non si possono fare pagamenti in contanti. Diciamo che tutti fanno così, anche se ho qualche dubbio visti anche i frequenti interventi delle forze dell'ordi-



PRONTOgold
ORO • ARGENTO • PLATINO PREZIOSI MONETE

IL RE MIDA DEL LAVORO

Lingotti d'oro e, nel tondo, l'insegna della milanese ProntoGold [Ansa]

Ma ci vuole altro. Le racconto una storia: qualche tempo fa è venuta da noi una signora con 20mila euro in monete d'oro. Documento in regola, collaboratrice domestica. Avremmo potuto pagare e via. Ma ci è sorto un dubbio: come fa una colf ad avere tutte queste monete? Dove le ha prese? Ho preteso di parlare con il suo datore di lavoro e ho scoperto la storia ingarbugliata di un novantenne morto pochi mesi prima, della moglie rimasta sola, di un nipote che non sapeva nulla delle monete. Insomma, ci vuole senso di responsabili-

tà quando si ha a che fare con i soldi della gente».

«Onesti conviene» è il mantra che Invernizzi ripete da due anni. Anche mentre fa colazione nel bar annesso a ProntoGold. Se l'è trovato acquistando l'angolo di edificio dove sono gli uffici, ha mantenuto la licenza ma ha cambiato la filosofia: niente cornetti surgelati, solo prosciutto e mortadella di prima qualità, una macchina per il caffè marcata Dalla Corte (la Ferrari del genere), miscele selezionate. «E gli incassi sono raddoppiati», osserva soddisfatto:

non è il suo business, ma conferma la sua teoria. E gli serve per fare marketing espresso: a tutti i clienti di ProntoGold viene consegnato un ticket per un caffè «nel bar qui all'angolo». Magari mentre aspettano la quotazione.

ProntoGold è l'unico banco metalli ad avere in sede la macchina per leggere la titolazione dell'oro. In 2 ore, invece che in 2 giorni, è in grado di dire quanti sono i carati e quanto vale il pezzo. Con numerosi vantaggi: nessun costo di trasporto, maggiore sicurezza, velocità e prezzi più alti del solito. «Non faccio

certo beneficenza», osserva Invernizzi. «Sono solo sicuro di quello che compro e quindi posso permettermi di pagare il massimo senza il timore di sbagliare». Anche grazie a uno staff di sette gemmologi. Ma la vera rivoluzione di Invernizzi è stata la trasparenza del prezzo: ogni giorno pubblica sul suo sito le quotazioni dell'oro, chi va a trovarlo sa già a quanto potrà vendere i suoi preziosi. «Nessuno lo aveva mai fatto. Adesso sono io a fare mercato. Gli altri ogni mattina guardano il prezzo e si adeguano».

Invernizzi pensa in grande. Fa innovazione (si è inventato la «decastronatrice chimica», una macchina per separare rapidamente le pietre dall'oro che è stata già venduta anche all'estero) e ha già deciso come crescere. Senza allontanarsi da Milano, sia chiaro. Sono quasi pronti gli uffici della Icas spa, società dedicata ai gioiellieri che sono compratori importanti. E presto partirà ProntoGold Private. Il nome fa pensare a una nuova attività per clienti benestanti ma Invernizzi non vuole ancora svelare il progetto. Anticipa solo che prevede 10 assunzioni, prevalentemente promotori. Se si considera che ProntoGold ha 13 dipendenti, è quasi un raddoppio. Ma non finisce qui. In pentola bolle altro. Per esempio, una nuova attività di vendita multilevel (cioè diretta) di gioielli. Nel suo piccolo regno splendente da pochi mesi c'è anche una gioielleria, nel centro di Milano. Ce l'aveva nel cuore da tempo Invernizzi, da quando trovò la sua strada cominciando a collaborare proprio con una gioielleria, quella della zia.

Ma serve anche a chiudere il cerchio: i pezzi acquisiti attraverso il banco metalli vengono venduti a prezzi particolarmente convenienti. «Equivalgono al costo di produzione. Ma non sono mica matto! Lo posso fare perché la lavorazione non incide e la mia

filiera è molto conveniente», spiega Invernizzi. Che mostra con orgoglio il catalogo di Gioielli by Ferro (questo il marchio) e la «Private Collection». «Questi sono gioielli che produciamo noi. Disegnati da me. La mia passione». E gli occhi, mentre lo dice, brillano.

Trasporti Italo chiama a bordo tecnici under 30

■ L'azienda del treno ad alta velocità Italo, la NTV (Nuovo Trasporto Viaggiatori), cerca personale tra i giovani under 30. Nello specifico il gruppo fondato da Luca Cordero di Montezemolo è alla ricerca di diplomati tecnici da assumere in qualità di «operatori d'impianto» nelle strutture destinate alla sosta e al ricovero dei treni.

I requisiti per partecipare al programma indetto dalla società? Un diploma tecnico, un'età compresa tra i 22 e i 30 anni, la disponibilità a lavorare con un sistema di turnazione e i requisiti sanitari (come i 10/10 di vista).

Secondo quanto riporta il portale ticonsiglio.com, l'azienda del trasporto ferroviario ad alta velocità propone un periodo di formazione retribuito grazie ad una borsa di studio, al termine del quale i candidati che avranno superato l'esame di abilitazione saranno assunti da NTV secondo le norme del contratto collettivo di lavoro.

Le sedi di lavoro proposte sono Bologna, Torino e Milano. Gli interessati possono candidarsi inviando il proprio curriculum vitae direttamente alla pagina web del sito dell'azienda, ntv.easycruit.com.

Tecnologia Microsoft seleziona giovani laureati

■ Assunzioni in vista anche in Microsoft che in Italia cerca giovani laureati nell'ambito del progetto MACH, un programma di inserimento in azienda nelle aree Sales, Marketing e Technical Services.

Questo programma, creato per facilitare l'entrata dei giovani nel mondo del lavoro, prevede l'assunzione in Microsoft dopo 12 mesi di apprendistato e formazione.

Microsoft va a caccia di candidati di talento. Le selezioni prevedono un inserimento tra dicembre 2012 e giugno 2013 nelle sedi di Roma o Milano.

Come sottolinea il sito ticonsiglio.com ai candidati è richiesto di aver conseguito il diploma di laurea da non oltre un anno, o di essere laureandi in Economia, Ingegneria, Informatica, Marketing e Comunicazione. I partecipanti dovranno poi aver conseguito un master entro 6 mesi dalla laurea e devono possedere una ottima conoscenza della lingua inglese.

Per potersi iscrivere alla selezione è necessario inviare il proprio curriculum vitae entro il 14 novembre 2012 direttamente al sito dell'azienda, careers.microsoft.com.

Per chi prenderà parte al programma, che inizierà nel 2013 a Peschiera Borromeo (Milano), è prevista una retribuzione mensile tra 1000 e 1500 euro.



Luca Montezemolo LaPresse



Bill Gates LaPresse