

L'INTERVISTA DELLA DOMENICA

LO STUDIO ASSOCIATOPIONIERE NELL'UNIRE LE FORZE
CON ALTRI PROFESSIONISTI
IL SUO PRIMO PARTNER FU UNA DONNAdi **GIULIA BONEZZI**

— MILANO —

NON MOLTI immaginano quanta vita passi nello studio di un commercialista. Anche Giuseppe Bernoni ha realizzato solo l'anno scorso - quando il suo, in piazza Meda, ha compiuto il mezzo secolo - che negli scatoloni colmi d'appunti e fotografie c'era abbastanza per scrivere un libro. Con l'aiuto dei giornalisti Gianni Fossati e Isidoro Trovato: «Una vita per la professione», pubblicato da Mursia, intreccia la sua storia e quella di Milano. Giorgio

“**SIAMO TROPPO INDIVIDUALISTI**”

Il vizio di noi latini è che pensiamo di poter fare tutto da soli: questo è il limite degli imprenditori e dei professionisti

Ambrosoli era nel suo studio per una riunione d'aggiornamento la sera prima di essere assassinato, l'11 luglio del '79. Ulrico Hoepli lo prese in simpatia quando entrò nell'ufficio dell'editore a rivendicare (e ottenere) i diritti d'autore per un cliente, che ci restò di stucco. Ma è anche la storia di un uomo poco di «casta», che si è laureato lavorando in banca e studiando la sera alla Cattolica, e negli anni '60 ha voluto una socia, Adriana Borgonovo: «Le donne sono una grande risorsa nell'analisi, perché noi noi siamo più portati alla sintesi». Lui anche alla teologia e alla psicanalisi: ha letto Freud «dalla A alla Z», e gli torna utile sul lavoro se c'è da gestire il passaggio generazionale in un'azienda.

In cinquant'anni di crisi ne ha vissute parecchie. È tanto diversa quella attuale?

«Vedo una connessione con la crisi del '29, della quale ho soltanto letto. Le altre non sono paragonabili, per intensità e perché questa non è solo una crisi dei consumi, che colpisce i ricavi delle imprese, ma anche finanziaria: le banche non fanno credito, le aziende non investono e sono in difficoltà nel far fronte agli impegni assunti».

Chi sopravvive?

«Le imprese solide, con una capacità finanziaria adeguata, e quella parte del Made in Italy che continua ad esportare grazie alla sua creatività e alla capacità di fare di noi italiani».

Non è che prima c'è stato un eccessivo ricorso al credito?

«Anche. Uno degli aspetti non propriamente positivi delle aziende italiane è che sono sottocapitalizzate; spesso quelle che seguiamo in una procedura fallimentare o in un salvataggio hanno fatto il passo più lungo della gamba, ritenendo erroneamente che lo sviluppo fosse infinito».

Altri aspetti critici?

«Le dimensioni: gli imprenditori italiani, come del resto i professionisti, hanno difficoltà a integrarsi tra loro. Preferiscono morire da



Commercialista da cinquant'anni

GIUSEPPE Bernoni, nato nel '36, è uno dei commercialisti storici di Milano. Si è laureato in Economia all'Università Cattolica frequentando i corsi serali mentre lavorava in banca. È anche avvocato. Nel 1961 ha fondato il suo studio associato, che oggi dà lavoro a un centinaio di persone. È stato presidente dell'Ordine nazionale dei commercialisti e tra i fondatori di Vidas.

soli, piuttosto che unire le forze nelle forme idonee per creare qualcosa di più importante. Le aziende troppo piccole faticano ad accedere al credito, a fare ricerca o a conquistare i mercati esteri, era così anche prima della crisi».

Parla spesso dell'individualismo come della malattia nazionale.

«Un vizio dei latini, e degli italiani: vogliono fare tutto da soli e questo li limita. È un problema di

L'AVVENTURA

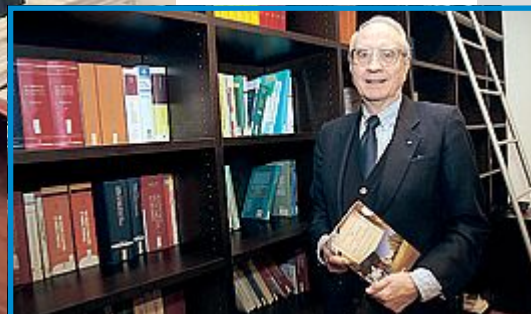
Gli incontri

Sotto, Giuseppe Bernoni con Papa Benedetto XVI. Sono stati importanti per lui la formazione universitaria alla Cattolica e gli incontri con la teologia e coi cardinali Carlo Maria Martini e Dionigi Tettamanzi



Il racconto

Sotto il giornalista Gianni Fossati che col collega Isidoro Trovato ha curato «Una vita per la professione», il libro che intreccia le memorie di Giuseppe Bernoni con 50 anni di storia di Milano



Una crisi pesante come nel '29 Ma ce la faremo Giuseppe Bernoni: ecco la ricetta

No, a occhio.

«Specialmente a chi ha costruito un'azienda da zero. Così, di nuovo, si preferisce morire da soli piuttosto che cedere il comando».

Un passaggio ben fatto?

«Anni fa, una piccola impresa farmaceutica: grazie a un manager degno di questo nome e ai nostri consigli. A volte il nostro lavoro assomiglia a una mediazione familiare».

A proposito di famiglia, lei è il primo commercialista della sua.

«Né genitori, né zii né altri parenti commercialisti. Anch'io sono partito da zero, ma guardi che come me ce ne sono tanti. Le eccezioni sono gli altri, e ci sono in tutte le categorie. Chiamarci «casta» è un po' come dire «piove governo ladro»».

Un messaggio di speranza ai giovani. Cosa serve per farcela senza aiuti?

«La forza di volontà. Questa è una professione che offre molto, ma

“**IMPEGNO E VOLONTÀ**”

Ai giovani dico che il segreto sono l'impegno e la volontà lo sono partito da zero ma ce ne sono tanti come me L'eccezione sono gli altri

nulla dona: occorre impegnarsi seriamente e lavorare sodo».

Lo diceva in tempi non sospetti, intervistato da «Oggi» nel '69, quando era presidente dei giovani commercialisti di Milano.

«Commercialisti si diventa, non si nasce. E farcela da soli è difficile, oggi ancora di più. Ma ci si può unire ad altri giovani creando una società professionale con un minimo di gerarchia. Oppure fare esperienza in uno studio già avviato: da me un giovane può arrivare a diventare partner. Non tutti e non dopo due giorni, ci vogliono certe capacità e la gavetta è indispensabile».

Si parla di liberalizzazioni, di riformare o addirittura eliminare gli ordini professionali.

«Voler migliorare l'assetto della professione è positivo. Migliorare, non distruggere. Oggi il professionista va aiutato a creare società professionali: commercialisti, consulenti del lavoro, avvocati...».

Quella per lo studio associato è la sua battaglia da tutta la vita. Quando è cominciata?

«Quando ho iniziato a lavorare e mi sono reso conto che da solo non puoi arrivare a tutto. Noi possiamo agire in innumerevoli campi per le imprese, ma le loro necessità sono così complesse da richiedere molte conoscenze specialistiche contemporaneamente».

Gli incontri più significativi di questi cinquant'anni?

«Non potrei mai scegliere, ma voglio ricordare Giuseppe Orlando, presidente dell'Unione dei commercianti e di Confcommercio, che ha creduto in me. Gabriele Mazzotta, Piero Bassetti, il cardinale Dionigi Tettamanzi. E Alberto Falck, che con altri mi coinvolse in Vidas, l'associazione che si occupa di assistenza domiciliare ai malati terminali. Anche Giovanna Cavazzoni, che diede un grande impulso alla creazione dell'hospice, per chi non ha più una casa. Esempio altissimo di generosità, in una società così individualista».