

# DA BILL GATES ALLA COPPIA DI GOOGLE: PER I NUOVI RICCHI LE BUONE AZIONI SONO UN BUSINESS



**INCHIESTA**  
Ieri si limitavano a firmare  
assegni. Ora non più.  
I mecenati del terzo millennio  
applicano la logica degli affari  
alla beneficenza. Seguendo  
i progetti dalla A alla Z.  
Nasce così il "Venture  
philanthropism" di Ettore Livini

Foto di AP Photo/Ben Margot, Bill Perry, Paul Sakuma, Bebetto Matthews

17 GIUGNO 2006

D 45

**S**ergey Brin e Larry Page, due simpatici americani di 33 anni, hanno un problema comune a tanti loro coetanei: il loro futuro. Sono giovani. Hanno voglia di lavorare. In tasca hanno una laurea a Stanford. E, particolare non trascurabile, 12,8 miliardi di dollari a testa. E così, quattro mesi fa, hanno preso la loro decisione: da grandi i due volenterosi giovanotti - fondatori e azionisti di controllo di Google - faranno i mecenati. O meglio: i manager della beneficenza. La loro non è una scelta isolata: la generazione dei baby-boomers a stelle e strisce, uscita indenne (e spesso con i portafogli gonfi di dollari) dagli eccessi della bolla internet, sta cambiando volto al mondo un po' polveroso della filantropia. Trasformandolo - in teoria a fin di bene - in un business.

Le regole di questi Paperoni del terzo millennio sono semplici: basta con pratiche antiquate come le donazioni anonime a enti che sfuggono a ogni controllo e verifica. I nuovi ricchi sono per la bontà fai-da-te: quella in cui non si limitano a mettere la firma sotto un assegno, ma entrano a pieno titolo nella gestione dei soldi che regalano. Convinti che per massimizzare il loro impegno è obbligatorio, anche nel campo della beneficenza, un approccio

manageriale. Così curano di persona i progetti, ne verificano l'attuazione e l'efficienza. Un po' come sono abituati a fare tutti i giorni con i conti delle loro aziende.

La posta in gioco del resto è altissima. La filantropia - soprattutto oltreoceano - è qualcosa di più di uno sfizio per plutocrati annoiati e in età della pensione. Nel 2005 le donazioni a stelle e strisce hanno raggiunto il record storico di 249 miliardi di dollari, il 2% del Pil nazionale (e più o meno la metà di quanto Washington spende ogni anno in armamenti). Una montagna di soldi, pari più o meno al prodotto interno della Norvegia. E sempre più spesso

### Che generosi gli ex poveri...

Nata negli Usa e cresciuta in Europa, la filantropia del terzo millennio sta conquistando proseliti entusiasti in un mondo per lei tutto nuovo: i paesi emergenti. Il capitalismo fai-da-te di India, Russia e Cina ha imparato infatti a copiare i modelli a stelle e strisce anche sotto il profilo del buon cuore. Un esempio? Il più generoso (se non altro per le sue disponibilità) dei nuovi ricchi è Roman Abramovich. Che spende decine di milioni a fondo perduto per rinforzare le file del suo Chelsea ma che ha imparato da Gates & C. che la beneficenza, oltre a far bene, è un buon biglietto da visita per aprire le porte dei salotti dell'élite globale. Così Abramovich ha speso decine di milioni per migliorare la condizione di vita dei suoi concittadini della Kamchatka. Paese che per molti italiani era fino a poco tempo fa solo un territorio del Risiko, ma che grazie alle donazioni del suo più illustre concittadino sta facendo adesso passi da gigante. Come Abramovich, anche le dinastie indiane dai Tata (93 società che spaziano dai sistemi d'informazione all'energia, ai servizi, appena entrati in Fiat), ai Birla (finanza e assicurazioni) hanno messo mano al portafoglio di recente per sostenere buone cause nel loro paese. Se la filantropia indiana ha antichissime origini storico-religiose, la maniera di portare avanti i progetti è invece assolutamente moderna.

Per esempio, l'RD Tata Trust, nato nel 1990, stanziò fondi per l'istruzione e progetti di social welfare, mentre il Tata Social Welfare Trust e il Tata Education Trust finanziarono soprattutto ospedali, istituti e Ong. Spesso i Paperoni dei Paesi emergenti applicano con più rapidità e più risultati di quelli europei i precetti del venture philanthropism. Un concetto, spiegano a Charity Aid, che adesso sta iniziando a prendere piede persino tra i nuovi ricchi cinesi. E.L.

**NEL 2005  
LE DONAZIONI USA  
HANNO TOCCATO  
IL RECORD  
DI 249 MILIARDI  
DI DOLLARI:  
IL 2% DEL PIL**

questi soldi - a maggior ragione negli Usa dove non esiste una grande tradizione di welfare state - finiscono per fare da tappabuchi alle voragini aperte dall'austerità dei bilanci statali. Intervenedo a favore di scuole, ospedali, paesi in via di sviluppo o su progetti di cultura rimasti orfani di stanziamenti pubblici.

**La generazione dei mecenati del terzo millennio non si accontenta però di un banale ruolo di supplenza.** Per vari motivi. Il primo, semplice, è l'anagrafe. I nuovi ricchi americani sono giovanissimi. Prendiamo Sergey Brin e Larry Page. Professionalmente e finanziariamente - grazie al successo

dell' algoritmo del loro motore di ricerca - sono persone realizzate: alla loro tenera età sono già (a pari merito) i 27esimi uomini più ricchi del mondo. E con questi soldi potrebbero campare fino a 100 anni di rendita, spendendo senza preoccupazioni più di un milione di dollari al giorno.

L'ozio però non è previsto dal Dna di due menti vulcaniche come le loro. E così è partita da qualche mese la loro seconda vita come benefattori. Il loro braccio armato nel settore è Google.Org. Una cassaforte dove hanno parcheggiato tre milioni di azioni della loro società (valore circa 1,1 miliardi) destinati a investimenti su "buone cause". Brin e Page, dicono i loro collaboratori, dedicano ormai più tempo ed energie a selezionare e seguire i progetti di filantropia che al business tradizionale della società.

Non sono i soli. Negli ultimi mesi si è moltiplicato in America il numero di manager ancora freschi di studi che hanno deciso di mettere il loro know-how imprenditoriale al servizio del mecenatismo. "Venture philanthropism", lo chiamano. Il pioniere riconosciuto nel campo è Bill Gates. La sua storia è la stessa del tandem di Google. Un'idea geniale (la Microsoft), la conquista del titolo di uomo più ricco del mondo a quarant'anni.

Troppo presto per andare in pensione. E così anche per Gates è arrivata la folgorazione sulla via di Damasco: nel 2000, assieme alla moglie Melinda, ha varato la "Bill and Melinda Gates Foundation". Una specie di Microsoft del mecenatismo, in cui ha versato 29,1 miliardi di dollari, con oltre 1,5 miliardi donati ogni anno per progetti

su salute ed educazione in giro per il mondo. La Fondazione ha un rigoroso bilancio certificato e distribuisce solo i proventi dei suoi investimenti finanziari per iniziative da centinaia di milioni, spesso autogestite senza intaccare il capitale. Gates lavora ormai a tempo quasi pieno su questa iniziativa e pochi giorni fa ha ammesso "che il suo lascito più significativo al mondo non sarà certo la Microsoft ma il patrimonio della fondazione".

**L'esempio dell'inventore di Windows è stato contagioso.** E la storia sua - come è successo per Brin e Page - si è clonata virtuosamente in tutti gli Stati Uniti: anche il fondatore di Intel Gordon Moore (che ha donato 7 miliardi tra il 2002 e il 2005) si è riconvertito all'imprenditoria della beneficenza. Così hanno fatto pure Michael Dell dell'omonima fabbrica di computer e Pierre Omidyar di E-Bay. In un'ondata di generosità che ha cancellato con un colpo di spugna i luoghi comuni del vecchio mecenatismo. Non solo per l'impatto finanziario - i 6 miliardi donati dall'ex re della bontà John D. Rockefeller impallidiscono davanti alla liquidità messa in campo dai figli di internet - ma soprattutto per il coinvolgimento umano e professionale dei donatori nei progetti operativi.

La rivoluzione è a 360 gradi. L'ambiente ovattato della beneficenza d'altri tempi è ormai un ricordo. I mecenati-manager del terzo millennio sanno che la pubblicità è l'anima del commercio. E che il loro esempio è ancora più efficace e contagioso se la generosità conquista le prime pagine

## E IN ITALIA? «STIAMO USCENDO DALL'ARTIGIANATO. MA CI MANCANO I SUPPORTI FISCALI E AMMINISTRATIVI DEL MONDO ANGLOSASSONE»

dei giornali. Bill Gates e signora visitano così gli ospedali africani scortati da una folta pattuglia di truppe televisive. La rivista online *Slate* compila ogni anno una sorta di hit-parade dei cuori d'oro (nel 2005 ha vinto Cordelia Scaife May, first lady di Mellon Bank con 400 milioni donati per la conservazione naturalistica delle Hawaii) ambita come la vetta della chart list discografica. Sono nate banche d'affari, fondi d'investimento (quelli specializzati in Venture Philanthropy sono già 43) e uffici legali, che nella consulenza alla beneficenza del terzo millennio hanno trovato una nuova miniera d'oro. Le aziende hanno fiutato l'affare. Buono è bello nella Usa Inc. a maggior ragione - come ha sottolineato di recente il numero uno di Citigroup, Sanford Weill - "dopo un quinquennio di imbarazzanti frodi finanziarie". E come accade per tutti i business che si rispettano, anche nel mondo del mecenatismo sono scoppiati i primi scandali. La Fannie Mae, agenzia Usa che si occupa di mutui, ha sospeso le sue donazioni dopo aver scoperto che parte dei soldi destinati a buone cause finiva in realtà nelle tasche di organizzazioni che si occupavano del benessere di cani e gatti dei manager del gruppo.

In Europa e in Italia la figura del manager-benefattore sta muovendo solo adesso i primi passi. Un po' perché la rivoluzione hi-tech è nata e ha regalato miliardi soprattutto negli Usa. Ma anche perché la beneficenza da questa parte dell'Atlantico - dove l'inter-vento sociale è per tradizione più de-

legato allo Stato - è un'abitudine meno consolidata. Nel Regno Unito, secondo la Charities Aid Foundation, le donazioni sono pari all'1%, la metà degli Usa. In Francia allo 0,28%, in Germania allo 0,13% con l'Italia saldamente in coda con il suo modesto 0,09%. Il Venture philanthropism del Vecchio continente, poi, è una realtà ancora in fasce.

**«L'obiettivo è lo stesso anche da noi: fare del bene per gli altri ma anche farlo bene»**, spiega Vincenzo Manes, imprenditore che ha deciso di dedicare parte del suo tempo e del suo patrimonio alla filantropia. «Ma qui c'è ancora bisogno di professionalizzarsi. Tutto nasce dalla base, manca una sintesi a monte e un motore di organizzazione che consenta di non spreccare denaro ed energie». Non che manchi la buona volontà. Più che altro ci si muove ancora in ordine sparso e un po' casuale. Molti chiedono ancora l'anonimato. Un ruolo importante lo giocano le Fondazioni di grandi famiglie come gli Agnelli, i Ferrero e i Micheli. Qualcuno come la Fondazione Floriani (che si occupa di assistenza ai malati terminali), la Oliver Twist e la Dynamo di Manes (che si interessano di infanzia) ha iniziato a far propri i criteri di efficienza della *venture philanthropy*. Alcune aziende, come gli *hedge fund* Kairos o le caseforti di Leonardo Del Vecchio, destinano una quota degli utili a iniziative specifiche che poi seguono managerialmente in prima persona. «Stiamo uscendo dall'era dell'artigianato della filantropia», dice Maurizio Petta della Fondazione Seragnoli, «anche se mancano ancora i supporti fiscali e amministrativi che esistono nel mondo anglosassone». Serve insomma un salto di qualità organizzativo e "mentale", come spiega Manes nell'introduzione dell'edizione italiana (Orme editori) di *L'economia del bene* di Claire Gaudiani, uno dei testi sacri della filantropia Usa.

Un gruppo di imprenditori mecenati di casa nostra sta lavorando per sponsorizzare una cattedra alla Bocconi dedicata all'economia della solidarietà e al *corporate philanthropism*. L'obiettivo è forse anche di "smuovere" la foresta pietrificata delle fondazioni bancarie: una montagna di 41 miliardi destinati al sociale che, a prima vista, avrebbe bisogno di una bella iniezione d'efficienza.