

Nella patria della Ferrari c'è la casa costruttrice più piccola di grandi macchine. Un sogno per gli appassionati delle quattro ruote.

Pochi modelli e tutti su prenotazione. A marzo, a Ginevra, verrà presentata l'EB 110. Costo 480 milioni.

Mito, sogno, risveglio, nuova frontiera, poesia, tesoro nascosto: parole e immagini profuse con larghezza per fare strada al ritorno della Bugatti presto in arrivo. Come è nata l'idea di recuperare dalla storia dell'automobilismo questa marca che ha segnato gli anni '20 e '30?

Non deve meravigliare l'ondata di interesse e l'enfasi, se così possiamo definirla, che l'accompagna. Dietro c'è tutta una storia fantastica, appunto il mito. La sintetizzeremo così. Intanto l'origine di Ettore Bugatti, questo connazionale che ha primeggiato in Germania ed in Francia, fino ad assumere una posizione in un vasto scacchiere. Apprendista meccanico, a colpi di ingegno progetta e costruisce un'automobile, poi riesce ad ideare e a costruire il primo motore ad albero a canne in testa, giunge a firmare motori d'aereo e auto da gran premio e vince, vince, vince. Ricordiamo a questo proposito che Bugatti nel 1927 ha messo in strada l'auto più veloce del mondo (oltre 170 km. orari) e quella più lussuosa. Noi ci siamo collegati a questo nome affascinante.

Come è nata l'idea?
Non improvvisamente. Credo di averci lavorato attorno da ormai 35 anni. Appunto nutrendoci di quel patrimonio che non esito a definire ideale.

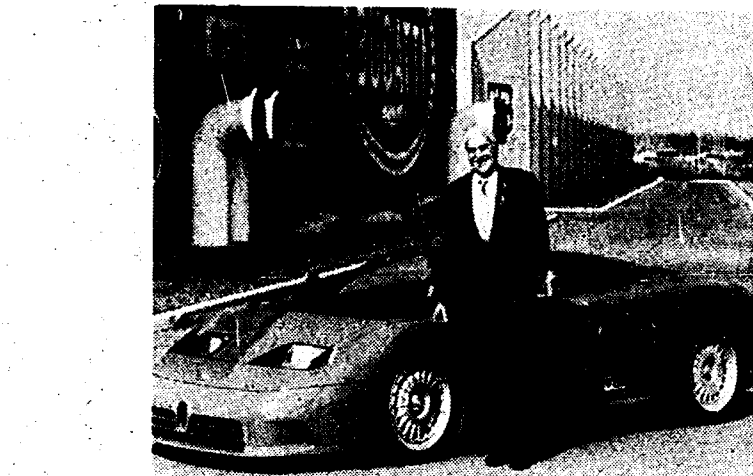
Lei parla al plurale: con quali forze si è gettato nell'avventura imprenditoriale?

È stata formata una società, la Bugatti International Sals Lussemburgo presieduta da Jean-Marc Borel, un valoroso docente universitario cui si deve buona parte del successo che ha avuto al faticoso lavoro da noi condotto per ottenere dal ministero dell'industria francese l'autorizzazione a realizzare l'accordo con la Mhb, da cui è nata poi la Bugatti International. Il capitale sociale è di 71 miliardi e 480. Per quanto riguarda il mio apporto: la base di fondo è rappresentata da alcune imprese del settore automobilistico che fatturano complessivamente 300 miliardi all'anno. Oltre a questa necessaria piattaforma economica, debbo sottolineare che l'elemento preminente è quello del lavoro assicurato dagli uomini.

Ci dica della sua «nascita» di imprenditore nel mondo dell'automobile e del percorso che l'ha fatto giungere all'attuale traguardo di Campogalliano.

Mi sono immerso nei libri di meccanica da ragazzo, dai tempi della scuola media. A sedici anni mi ritagliai un piccolo spazio sotto casa, nel garage e fu quella la mia prima officina. Ci stavo fino a mezzanotte, dopo aver studiato. Riuscì, lavorando per chi ne aveva bisogno, a fare qualche soldo, tanto da poter comprare una moto Mondial 125 cc. ed a partecipare a gare in salita. Ne vinsi anche. Rabbriardisco quando penso che si correva senza casco. Troppo rischio. Feci allora il salto nel mondo dell'auto. Ricordo un momento determinante: l'acquisto di una Bmw 2000 sei cilindri cabriolet, che rimisi a lucido e rivendetti. Ciò mi permise di acquistare nuove attrezzature per l'officina (già con operaio fisso, io ancora studente).

La prima operazione dettata dalle leggi del capitalismo?
Beh, sì. Mi ero reso conto che il denaro era (lo è) una componente essenziale per creare impresa, per farla vivere e svilupparsi. Un apprendimento sul vivo. Serviva iniziativa, dunque, nulla cadeva dal cielo. Eravamo nel dopoguerra e profittai della riconversione della fabbrica di armi Beretta per andare a comprare il un banco di prova per



ARTIOLI

Rinasce il mito ed è status symbol

REMIGIO BARBIERI

Ha messo in piedi, a sedici anni (quand'era studente all'Istituto tecnico industriale), un'officinetta nel garage sotto casa, a Bolzano. Oggi Romano Artioli è presidente della Bugatti Automobili spa, con stabilimento a Campogalliano (Modena), dove inizia l'autostrada del Brennero. Nato a Moglia, in provincia di Mantova, nel 1932, il padre fornitore di alimentari per l'esercito, madre casalinga, secondo di cinque figli, vive da sempre nella città atesina dove le incombenze del genitore avevano portato la famiglia a risiedere. È coniugato con Renata Kettmeir (da lui conosciuta a Bolzano ad un ballo nel corso del quale venne eletta miss) e ha due figlie studentesse, Elena ventunenne che frequenta un master di business & administration, ed Isabella di diciotto, ultimo anno di liceo linguistico. Artioli è entrato nell'avventura Bugatti, assieme ad altri, col peso della sua attività di importatore di auto: esclusivista Suzuki, Lotus, nippon-indiana Maruta, Opel General Motors, dopo aver avuto le rappresentanze di Renault e Abarth. Ad Ora, nei pressi di Bolzano, ha aperto ed è attivo il centro culturale Ettore Bugatti srl - presieduto dalla moglie - che conserva la documentazione storica della Bugatti, ne protegge il marchio e sviluppa la produzione di oggettistica.

motori. L'andai a ritirare di persona, tanto ero entusiasta. Per restare a quel periodo, appena diplomato uscì, per così dire, dal garage e affittai un locale più ampio, dando corso all'attività professionale vera e propria. Ecco sorgere il «Garage 1000 Miglia», un nome che è un programma, se mi è concesso lo slogan, tutt'ora attivo a Bolzano. Guardavo al mondo delle grandi macchine, mi proposi anche all'ing. Enzo Ferrari come officina di assistenza di macchine sportive. Non voglio annoiare, ma ripeto che il lavoro mio è sempre stato in salita, cioè non facile, anzi duro, però denso di soddisfazioni. Mi è stato di

grande aiuto Giancarlo, mio fratello, che ha tenuto aperta bottega quando sono stato chiamato a fare il soldato di leva, così come lo sono stati altri preziosi collaboratori.

Veniamo adesso al nocciolo Bugatti. Come l'ha affrontato?
Ho inseguito il sogno, il sogno del mito. Quella che si definisce comunemente la *drift* me l'ha fornita Michel Louis Bugatti, l'ultimo dell'albero genealogico, che mi ha consentito di afferrare il bandolo di una intricata matassa. Non è stato facile ottenere il marchio (presente nei campi ferroviari e aerospaziale) giacché esso faceva parte di una società controllata dallo Stato france-

se, la Messier-Hispano-Bugatti. Nel 1987 finalmente siamo riusciti a fondare la Bugatti International (che detiene l'80% del pacchetto azionario, il 18% lo possiede la Fisco, finanziaria della famiglia Artioli, il restante 2% appartiene a soci tecnici) ed a rendere così operante il progetto di costruire la macchina. **A quale punto stanno ora le cose? La fabbrica è una realtà, il prototipo di automobile anche.**
Sì, la fabbrica è una realtà splendida, infatti l'abbiamo voluta di gran spicco. È uscita anch'essa dalla mente dello stilista. Dobbiamo le sue eccellenti linee, così come quelle dell'automobile, all'architet-

to Giampaolo Benedini, vice presidente della società, anche lui mantovano. Gli addetti sono attualmente 160, destinati ad aumentare di un'altra ventina di unità quando la produzione sarà a regime. Ma anche lo spazio dello stabilimento cresceranno, avendo noi già acquisito l'area necessaria. Adesso stiamo mettendo a punto la EB 110, che mostreremo al Salone di Ginevra del 5-15 marzo prossimo. Contiamo di dare corso alle prime consegne ai clienti già in maggio, fino ad un centinaio in quest'anno. In seguito le Bugatti non supereranno i duecento esemplari nell'arco dei dodici mesi. Di pari passo svilupperemo un'attività anche per conto terzi: diverse case automobilistiche ci hanno chiesto di attivare contratti di fornitura di motori e tecnologia derivata dalla nostra esperienza.

Quanto si prevede che verrà a costare la macchina al cliente. Attorno ai 480 milioni.

Cliente di certo tipo, dunque, insomma di élite, perlomeno in quanto a portafoglio.

In effetti è così, non potrebbe essere diversamente. Bisogna intendersi: la Bugatti non è una macchina da trasporto, da famiglia. È un simbolo, uno status symbol. Il cliente che noi prevediamo è un intenditore, ma prima ancora un amatore di opere d'arte, una persona che vive emozioni raffinate, forti anche ma controllate. Saremo noi a vagliare la domanda, a decidere quali accogliere. Il futuro possessore della Bugatti dovrà fare un corso di abilitazione non solo alla guida, ma anche comportamentale.

Qualche dato sull'identikit della EB 110?

In stretta sintesi sono questi: motore 12 cilindri con cinque valvole ognuno, 3500 centimetri cubici, 550 cavalli, sei velocità, trazione integrale, velocità 350 chilometri orari con accelerazione da zero a cento chilometri in meno di quattro secondi.

Come si coniuga un holdie come il vostro col problemi delle strade italiane, della sicurezza, dell'ecologia?

Ho detto prima delle caratteristiche del cliente che prevediamo. Non sta scritto da nessuna parte che una macchina debba essere lanciata senza criterio. L'80% dei nostri esemplari è destinato all'esportazione. Per quanto riguarda l'ambiente, sono stati studiati i necessari dispositivi per limitare al minimo le emissioni nocive.

Perché siete venuti a Modena? Ha giocato il fatto che qui ci sono Ferrari, Maserati, Lamborghini?

Desidero subito sgombrare il campo. Noi siamo la casa costruttrice più piccola di grandi macchine, non ci interessa competere con chi su questo terreno c'è già da tempo, autorevolmente, ed occupa spazi propri. Perché abbiamo scelto Modena? Perché qui c'è un serbatoio formidabile, impetibile, di specialisti, operai e impiegati, nonché una straordinaria tessitura di lavoratori e di piccolissime aziende artigiane che formano il substrato indispensabile per poter realizzare una macchina come la nostra che è composta di diecimila pezzi. Buona parte delle lavorazioni meccaniche, oltre che con la tecnologia d'assoluta avanguardia, sono infatti di pertinenza del cervello e delle mani dell'uomo, come ho accennato all'inizio. A questa professionalità abbiamo fatto ricorso, non «rubando» niente a nessuno, bensì accogliendo le migliori proposte che ci sono venute da competenze che, certo, si sono formate in quest'area tra Modena e Bologna, terra di puri sangue, come «puro sangue dell'Alsazia» è stato definito Ettore Bugatti, il creatore del Mito.

Giulio Tremonti e Giuseppe Vitaletti autori del libro «La fiera delle tasse»

propongono una vera e propria rivoluzione fiscale. Anche per commercianti, artigiani e professionisti la musica potrebbe cambiare. Vediamo come

FISCO E PICCOLE IMPRESE

Nel mirino di Formica il reddito o la spesa?

Nei principali paesi europei il ruolo della piccola e media impresa viene tutelato anche attraverso politiche fiscali mirate. Nel nostro paese il commercio e l'artigianato, che pure potrebbero proporsi nuovamente nel ruolo di «ammortizzatori sociali» nei confronti della grande impresa in crisi, continuano a dibattersi tra una pressione fiscale che rischia di porre fuori mercato migliaia di imprese e pratiche elusive o evasive proprie dell'economia sommersa. Lo scaricabarile delle responsabilità tra imprese e forze di governo sembra un gioco da cui nessuno può trarre ulteriore profitto. Sulle vie da percorrere per trovare nuove soluzioni abbiamo interrogato Flavio Favilli (Cna), Vincenzo Razzano (Confcommercio), Renzo Stefanelli (Materiale) e Giuseppe Vitaletti (Unipol).



Le politiche fiscali possono essere funzionali allo sviluppo. Anche negli Usa...

impresa-fisco nel contesto della crisi generale dei modelli fiscali basati su imposte tipo Irpef o Iva, esaminando nel contempo le possibili alternative ai modelli fiscali esistenti. Si sono così individuati quattro grandi filoni su cui condurre il ragionamento; a questi poi se ne potrebbero aggiungere degli altri, perché il tema piccolo-imprezzo-fisco è enorme: è opportuno comunque fare discorsi separati, per ottenere la massima chiarezza. Possiamo partire dal primo tema per poi, magari tentare di giungere per gradi fino all'ultimo argomento. Con quali presupposti ed abili mentali è stata fatta la riforma tributaria nel '74? Specificatamente, quale modello si aveva in mente per la piccola impresa? Nel '74 si veniva da una situazione in cui, come sapete, il sistema funzionava per imposte reali: prima del '74 avevamo i redditi di

puro capitale, i redditi di lavoro e i redditi misti, nei quali ultimi cadeva la piccola impresa. Le aliquote di prelievo erano grosso modo proporzionali. Soprattutto vigeva il sistema dello scrutinio preventivo dell'Amministrazione, sul dichiarato, per cui per la piccola impresa c'era il momento della dichiarazione e, prima del pagamento, c'era il momento del controllo da parte del fisco: questo è il punto su cui di solito pochi pongono l'attenzione, e che invece è assolutamente fondamentale. Il cambiamento principale delle riforme non è infatti costituito dall'introduzione della progressività, la quale riveste scarso significato perché va ad inserirsi in una struttura di reddito (di capitale, lavoro, e misti) che resta tal quale quella di prima. È invece costituito dalla perdita di questo momento di scrutinio preventivo dell'Amministrazione: dopo la riforma il momento della dichiarazione e del pagamento divengono contestuali, e l'Amministrazione interviene solo con molto ritardo, a cose fatte, per così dire. Alle conseguenze di questo scorporo si sofferma con l'illusione di una con-

La riforma del 1974. Quale modello voleva disegnare per miniazionende?

tributaria, ma su cui si è insis-peggiando le cose, pure successivamente, quando la crisi emerge. Il provvedimento Visentini del non è che un tentativo, masche sotto altre forme, di introdurre contabilità a vasto raggio press piccola impresa: e proprio per sto in realtà l'85 segna l'inizio di crisi grave delle entrate fiscali alle grandi imposte della riforma. Questo per dire che in Italia si è minciato sbagliando tutto, fin d'inizio, sulla piccola impresa, cogliendo le specificità di questo modo di produzione. Un errore particolarmente grave, perché si sa che la piccola impresa è destinata non dico a scomparire ma a contrarsi a raggiungere i di altre nazioni per cui il problema dell'evasione nell'ipotesi che sta venisse in essere, si sarebbe mitigato a quota minore del parato produttivo. E invece qui non è stato vero: di fatto si è vato che, se l'importanza della cola impresa nel '75 era già not le, poi è diventata addirittura sdiaria. Un dato per tutti: sol piccola impresa, come è risap ha creato occupazione negli u 10 anni, la grande impresa l'ha vece distrutta a grandi ritmi. Qu è conaturato anche un po' al tuazione strutturale dell'econ italiana. Non c'è solo un dato s logico per cui gli italiani non a tano facilmente la gerarchia a grandi strutture, oppure abitati città che favoriscono i dettag forti che comunque esistono e importanti. C'è anche il dato settori forti in Italia sono il tess turismo, le calzature, e l'indu leggera, per i quali la piccola in sa si adatta molto bene; poi c' lo sviluppo economico, co spansione dei servizi, molti dei il favoriscono la piccola impre particolare i servizi profession bene sottolineare questi punti che si va diffondendo l'opi che il problema fiscale vero scesso delle piccole imprese i la. Su questa lunghezza d'on si sussurra nelle stanze del (dicendolo il meno possibile paura di perdere voti): questi ioni di partita Iva, tutte quest cole imprese, derivano prin mente dall'evasione. Se ne niamo una buona parte, perci no di troppo, le cose torono nel loro giusto alveo.

È cioè l'impostazione che nava nel '75 a dettare le poli nonostante gli sviluppi succo lo mi fermerei qui come anal passato.

RAZZANO. Non posso che c dare con quello che ha detto liti, soprattutto come storia a stema fiscale. Riaccollandone che a quelle che sono state le tegie delle organizzazioni in anni e riallacciandomi, quindi, discorso sul passato, la cos vorrei dire è che in realtà an parte delle stesse organizzaz stato vissuto in questo modo processo di mutamento del s fiscale. Se è vero, quindi, che anni si sono trascinate strate fensive, è anche vero che ne mi anni sono emerse anche gie propositive estremamente chiare, portate avanti poi da associazioni delle piccole im Tanto è vero che il superat del precedente regime fiscal venuto nell'88 ed è avvenut: licitazione e su impegno da