

TENDENZE IL SOCIOLOGO MORELLI: «È LA FRAGILITÀ CHE MUOVE QUESTO BUSINESS»

Bentley e yacht con la tessera a punti Nel club del lusso noleggi i sogni

L'ideatore del Pony Express s'inventa il primo consorzio che affitta auto, barche e anche jet con carta prepagata: «Abbiamo già 50 soci»

di GUIDO VITALE

MILANO - La quota di adesione non è precisamente alla portata di tutti. Ma con 20 mila euro l'imprenditore milanese di origine svizzera Riccardo Schmid si sente capace di portare gli iscritti a Circleclub, il club di cui ha appena gettato le basi, alle porte del paradiso.

Il suo ragionamento è semplice: i beni di lusso si utilizzano poco e talvolta deperiscono rapidamente.

Che senso ha tenere in garage tutto l'anno la Porsche più ricercata se poi ci si mette al volante solo quattro volte in 12 mesi?

Senza contare il gusto di variare, passare da un mito all'altro, trastullarsi con gli oggetti del desiderio più sognati. Ecco allora l'idea di consorzio un gruppo di amanti del lusso vero. Schmid ha messo assieme una scuderia di 16 vetture di sogno. Lamborghini, Ferrari, Bentley e Aston Martin per lui, che è un vecchio appassionato di motori, sono nomi del tutto familiari. Ma non basta. Ai soci del club sono riservate tariffe straordinarie con le società del private jet, imbarcazioni prestigiose, case di vacanze nelle località europee più affascinanti e a New York. (Praticamente si assiste a un ritorno dello

yuppismo, solo che il tutto è a noleggio). La card da 20 mila euro non è altro che una tessera prepagata a scolare. I mille punti che contiene servono per centellinare le delizie che il club è in grado di offrire. Una Porsche 997 Cabrio S in un giorno infrasettimanale d'inverno si può averla con appena 6 punti. Una Bentley per un fine settimana d'estate arriva a 48. Complessivamente la tessera potrebbe essere utilizzata per guidare una vettura del tutto esclusiva all'incirca 60 giorni l'anno. Tutte le spese sono come è ovvio coperte dal club.

Schmid spera di raccogliere 50 soci entro la fine dell'anno, per passare a 250 entro il 2007. Le preadesioni sono già vicine al primo obiettivo prefissato. Nel frattempo le sedi dell'organizzazione dovrebbero moltiplicarsi e dopo alla centrale di Milano (gli uffici sono in piazza della Repubblica) dovrebbero aggiungersi altri cinque città italiane.

Schmid non è alla sua prima intuizione nell'impresa innovativa. Pony Express l'ha inventato lui, per poi cederlo nel 1997, quando l'azienda fatturava già 50 miliardi di lire e aveva 50 sedi in Italia, alla multinazionale Tnt. Nel 1999 l'imprenditore ha poi fondato il portale del turismo Travelonline, coinvolgendo nel network un centinaio di agenzie di viaggi. Due anni fa l'azienda è stata ceduta all'americana eDreams. Ir-

requieto, creativo e affascinato dal nuovo, prima ancora Schmid era a Londra, dove alternava all'attività di broker finanziario anche la creazione di Designers Fa-

shion International, una catena di negozi e outlet che distribuisce la moda italiana di qualità in Gran Bretagna.

Ora vuole muoversi verso quello che chiama un utilizzo intelligente del lusso, come accade in America. In un quadro economico caratterizzato dal calo dei consumi e dalla diminuzione del potere d'acquisto, CircleClub vorrebbe proporre una nuova visione del lusso, e spera di esportare

questo modello anche in altre realtà europee.

«Il nostro cliente» racconta l'imprenditore «ha fra i 30 e i 50 anni, potrebbe essere

un libero professionista, per esempio un avvocato o un protagonista nel mondo della finanza. C'è un gran numero di persone che producono un reddito consistente, ma sono ancora molto impegnate nelle attività professionali. Non hanno tanto tempo da dedicare al mondo del lusso, non possono impegnarsi su questo fronte intensamente, ma desiderano godere dei piaceri della vita».

Cercano emozioni o sono attratti dalla vita da club? «Questo» prosegue Schmid «non sarà un club tradizionale. Non esiste per il mo-

mento una sede sociale vera e propria per fare vita da salotto. Ma non vogliamo

nemmeno considerarci esclusivamente una cooperativa per utilizzare in comune beni straordinari.

Stiamo organizzando eventi che coinvolgeranno i soci, come viaggi esclusivi da fare assieme, lezioni di guida con piloti professionisti e altri incontri e attività fuori dal comune».

«Rispetto l'idea imprenditoriale del signor Schmid» commenta Raffaele Morelli, psicoterapeuta, editore e direttore del mensile Riza Psicosomatica e collezionista d'arte

«ma la molla che muove questo modello di business tradisce la fragilità di molti individui. Perché si desidera mostrare quello che non si ha? Il problema vero è semmai quello di liberarsi dalle cose, perché il piacere legato al possesso resta solo illusorio».

Riccardo Schmid:

«Il cliente tipo è un professionista di 30/40 anni»

COME PRENDERE UNA PORCHE COI PUNTI

Servono 20mila euro per diventare soci del Circleclub

■ **IL CIRCLE CLUB**

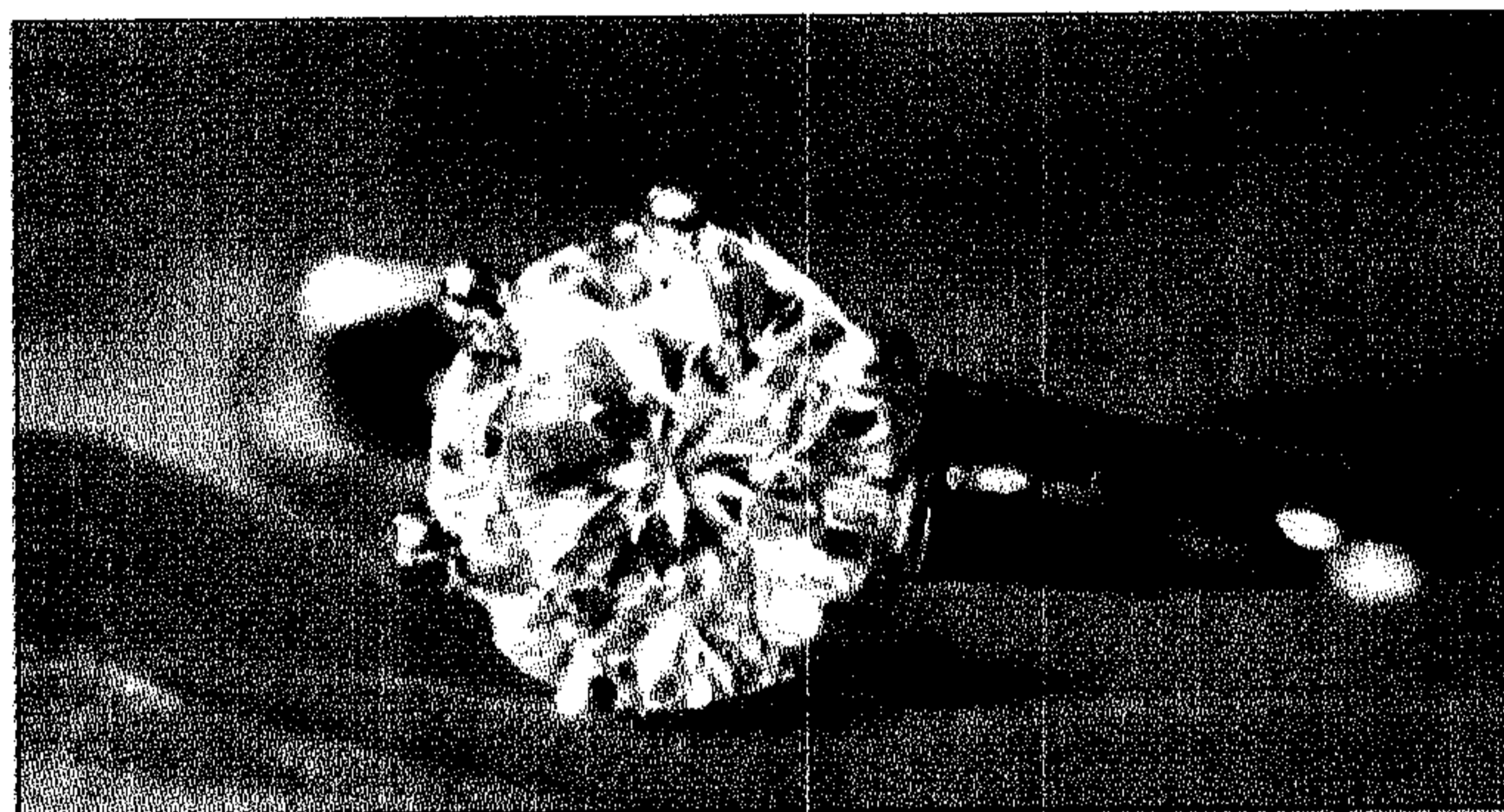
Si chiama CircleClub la nuova associazione creata dal miliardario edonista di origine svizzera Riccardo Schmid. Nelle intenzioni del fondatore il neonato club sarà in grado di mettere a disposizione dei soci case in località da sogno, macchine sportive dai costi esorbitanti e, in

generale, tutto ciò che è considerato un bene di lusso.

■ **IL MECCANISMO**

Ogni socio dovrà versare 20mila euro sul conto del club. Agli iscritti verrà quindi fornita una scheda magnetica ricaricabile necessaria per avvalersi dei servizi dell'organizzazione di

Schmid. Così, nel momento in cui il socio volesse utilizzare, per esempio, una ferrari, non dovrà fare altro che farsi scalare dalla scheda i punti relativi all'utilizzo di tale macchina. Per un giro in Porche bastano sei punti, per un weekend in Bentley ne occorrono 48. 10mila euro danno diritto a circa 200 punti.



SFIZI MILIONARI A destra, Riccardo Schmid, milionario di origine svizzera già fondatore dei Pony Express e ora del Circleclub. In alto un solitario. Nella foto grande, uno yacht a motore.

