

**NB: L'autore di questo articolo – pro Gregorio Fogliani – è Pippo Corigliano, per 40 anni portavoce dell'opus dei in Italia.**

**martedì 27 marzo 2012**

## Un imprenditore che ama il lavoro, sua moglie e la famiglia

E' una storia tanto bella che vale la pena raccontarla per esteso. Ne avevo già accennato in una cartolina dal Paradiso ma conviene aggiungere tanti particolari che la rendono affascinante, perché parla d'amore, e adeguata ai tempi, perché parla di lavoro ben fatto e florido, controcorrente in questo clima di crisi.

Gregorio Fogliani nel 1976 è un giovanotto genovese di 19 anni, ultimo di sei fratelli, molto amato dalla sua mamma, con il cuore grande e molto socievole come accade spesso ai figli più piccoli in una famiglia numerosa in cui ci si vuol bene. Questo cuore grande s'infiama quando conosce Luciana, una ragazza che per lui è la donna più bella del mondo. E' innamorato cotto, come ricorda sua sorella, e gira per casa sospirando e ripetendo "Com'è bella...". Fin qui non ci sarebbe nulla di originale, senonché Gregorio decide di conquistare la sua bella presentandosi con un curriculum di tutto rispetto e si tuffa nel lavoro con passione. Il padre ha una pizzeria e Gregorio, incoraggiato dalla mamma che ha fiutato in lui la stoffa dell'imprenditore, mette su prima un locale più grande e subito dopo un altro. In questi locali si servono pasti per persone che lavorano negli uffici e subito Gregorio fiuta l'affare dei buoni pasto. Comincia con le convenzioni con gli enti e in pochi anni diventa il primo distributore italiano di buoni pasto, con la sigla QuiGroup!. Lo precedono in classifica solo i francesi con una multinazionale ma Gregorio punta alla vetta e aumenta il fatturato anno per anno. Ha creato una rete di locali in tutta Italia che accettano i suoi buoni pasto ma si accorge che i buoni pasto cartacei presentano inconvenienti: possono essere rubati o perdersi, vengono usati al supermercato per fare la spesa e la riscossione non è semplice, la distribuzione in tutta Italia richiede una organizzazione complessa... Allora s'inventa il buono pasto elettronico. Al posto del tagliando cartaceo fa caricare il buono su una tessera elettronica e di colpo tanti problemi scompaiono. Ma Gregorio non si ferma lì: si rende conto che la card elettronica è il futuro e s'inventa il circuito *tornasconti*. Ora che ha imparato a far convenzionare i negozi propone una carta che garantisce sconti presso decine di

migliaia di esercenti, non solo nel settore alimentare. Dapprima gestisce l'idea in proprio poi nel 2010 crea il più grande circuito di loyalty in Europa raccogliendo oltre 24.000 esercizi commerciali e divenendo partner ufficiale di Poste Italiane per lo sviluppo congiunto del circuito Sconti BancoPosta, riconosciuto come "miglior programma loyalty" 2011 a livello internazionale. Tutti abbiamo visto la campagna pubblicitaria che Poste fa con Robin Hood che garantisce sconti ai tanti che hanno il conto presso l'Ente, cioè 12 milioni di persone. Un'iniziativa di grande impatto sociale ora che gli sconti sono necessari per arrivare a fine mese. Parallelamente QUI! Group diventa partner di Cisl per la realizzazione congiunta del circuito di scontistica NoiCISL per più di quattro milioni di iscritti.

I suoi clienti sono Enel, Eni, Unicredit, BNL, Banco Popolare di Milano, Ferrovie dello Stato e altri. Raggiunge così 20 milioni di clienti ma non si ferma.

Nel 2008 crea PayBay una software house di successo specializzata nella monetica, campo prediletto da Monti nel suo programma di governo. "La nostra prossima tappa sarà lo sviluppo di sistemi di pagamento via cellulare", afferma. Assume ingegneri e giovani tecnici proprio mentre altre società sono costrette a licenziare, attualmente è arrivato a mille dipendenti con una quota rosa dell'80%: "Le donne sul lavoro hanno una marcia in più: sono più perspicaci, più fedeli, più toste".

Chiude il 2011 sfondando il muro dei 500 milioni di euro di fatturato con una crescita media degli ultimi 5 anni del 23%, 120 mila esercizi sul territorio nazionale affiliati al servizio buono pasto, oltre 7.000 fra Enti ed Aziende clienti, 900 fra dipendenti e collaboratori e 60 nuove assunzioni inserite dall'inizio dell'anno.

Sensibile ai temi della solidarietà, crea la QUI Foundation e lancia l'iniziativa *Pasto Buono* "Un progetto solidale che permette di distribuire ai bisognosi cibo sano e invenduto dai pubblici esercizi, in varie città italiane". Trova l'ostacolo di una legge vigente che proibisce la distribuzione dei pasti senza l'abbattitore di temperatura e promuove nel 2011 un disegno di legge, presentato in Senato, per favorire le donazioni alimentari, semplificando l'attuale normativa in vigore. Un'iniziativa sostenuta da tutti i fronti, anche in considerazione della necessità di ridurre i grandi sprechi alimentari esistenti e fornire un sostegno al crescente numero di persone

che si trovano in povertà o alla soglia della povertà. Non contento avvia in collaborazione col Comune di Genova un innovativo progetto di approvvigionamento alimentare per “i nuovi poveri” basato sull’utilizzo di una card elettronica che consente il consumo dei pasti in famiglia anziché nelle mense per bisognosi.

Sempre a Genova in collaborazione con i suoi fratelli gestisce diversi locali fra cui la prestigiosa Pasticceria svizzera, guidata dalla mitica Paola, meta desiderata del quartiere di Albaro e fonte di gioia per gli amici di Gregorio

Ma ciò che colpisce in Fogliani è l’attenzione alla famiglia. Per lui sua moglie – la ragazza d’allora - è tuttora la donna più bella del mondo. Segue con attenzione e simpatia l’itinerario scolastico delle figlie, ormai universitarie. La sua casa è aperta agli amici, compresi i fidanzati delle figlie. Non sogna yacht né farsi fotografare al timone di grandi barche. Conduce una vita sobria, fa colazione e cena in casa, il week end in famiglia e preferisce la cucina della suocera che, smentendo il luogo comune, stravede per lui. Per i suoi cinquant’anni la figlia più piccola gli ha scritto una lettera struggente che termina con queste parole: *“ogni giorno che passa mi rendo sempre più conto della fortuna che ho avuto ad avere due angeli come te e la mamma; insieme siete la mia forza ed insieme mi avete cresciuta parlandomi ed insegnandomi ad ascoltare ..*

*Una cosa però, caro papà. L'ho imparata anche io .. l'amore che provo per voi è infinito !!! TI AMO”*

Lo stereotipo dell’uomo d’affari cinico e arrogante è sotterrato da Gregorio che tiene in gran conto l’amicizia ed è una persona allegra e accogliente. Vive una fede intensa, memore dell’esempio di sua madre. Insomma esistono gli imprenditori cristiani, anzi cattolici.

L'ITALIA  
CHE LAVORA

# L'inventore del buono

Le innumerevoli imprese di Gregorio Fogliani, primo distributore italiano di ticket per il pasto, creatore di una rete di loyalty di dimensioni internazionali, ideatore di un progetto per sfamare i bisognosi e molto altro ancora. Tutto per amore di Luciana

di Pippo Longano

**E** una rosa, tanto bella che vale la pena raccontarla per essere. Ne avevo già accennato in una "cartolina dal Paradiso", ma conviene aggiungere tanti particolari che la rendono affascinante, perché parla d'amore, è adeguata ai tempi, perché parla di lavoro ben fatto e fornito, contemporaneamente in questo clima di crisi.

Gregorio Fogliani nel 1976 è un giovanotto genovese di 19 anni, ultimo di sei fratelli, molto amato dalla sua mamma, con il cuore grande e molto succedente come accade spesso ai figli più piccoli in una famiglia numerosa in cui ci si vuol bene. Questo essere grande s'infiamma quando conosce Luciana, una ragazza che per lui è la donna più bella del mondo. È innamorato cotto, come ricorda sua nonna, e gira per casa sospirando e ripetendo: «Quarè bella... in quanno ci scembe mallo di resgnade, scemché Gregorio decide di conquistare la sua bella presentandosi con un curriculum di tutto rispetto e si tuffa nel lavoro con passione. Il padre ha una pizzeria e Gregorio, incoraggiato dalla mamma che ha fatto in lui la staffa dell'imprenditore, mette su prima un locale più grande e subito dopo un altro. In questi locali si servono pasti per persone che lavora-

no negli uffici e subito Gregorio fonda l'affare dei buoni pasto. Controsta con le convenzioni con gli enti e in pochi anni diventa il primo distributore italiano di buoni pasto, con la sigla Q&B Group. Lo precedono in classifica solo i francesi con una multinazionale, ma Gregorio punta alla vetta e aumenta il fatturato anno per anno. Ha creato una rete di locali in tutta Italia che accettano i suoi buoni pasto, ma si accorge che i buoni pasto cartacei presentano inconvenienti: possono essere rubati e perduti, vengono usati al supermercato per fare la spesa e la riscossione non è semplice, la distribuzione in tutta Italia richiede una organizzazione complessa... Allora s'inventa il buono pasto elettronico. Al posto del tagliando cartaceo fa caricare il buono su una tessera elettronica e di colpo tanti problemi scompaiono. Ma Gregorio non si ferma lì, si rende conto che la tessera elettronica è il futuro e inventa il circuito Totomostri. Ora che ha imparato a far consentenziare i negozi propone una carta che garantisce sconti persino decine di migliaia di esercenti, non solo nel settore alimentare. Happes& gestisce Tides in proprio, poi nel 2010 crea il più grande circuito di loyalty in Europa, raccogliendo oltre 24 mila esercizi commerciali e diventando partner ufficiale di Poste



italiane per lo sviluppo congiunto del circuito Scatti Bancobanca, riconosciuto come "miglior programma loyalty" 2011 a livello internazionale. Tutti abbiamo visto la campagna pubblicitaria di Poste con Robin Hood che garantisce sconti ai tanti che hanno il conto presso l'ente, cioè 12 milioni di persone. Un'iniziativa di grande impatto sociale ora che gli sconti sono necessari per arrivare a fine mese. Parallelamente Q&B Group diventa partner di Cisl per la realizzazione congiunta del circuito di sovvenzioni NoCisl per più di quattro milioni di iscritti.

I suoi clienti sono Baci, Zai, Unicredit, Bnl, Banca Popolare di Milano, Ferrarini & Soto e altri. Raggiunge così 20 milioni di clienti ma non si ferma. Nel 2008 crea PayPal, una software house di successo



Nella foto grande, Gregorio Fogliani sulle scale della Villa "La Zorlina" a Genova, rilasciata dall'ingegnere come location per ricevimenti e attività culturali nella città.



**Tra i suoi clienti annovera Enel, Eni, Unicredit, Bnl, Banca Popolare di Milano, Ferrovie dello Stato. Oltre alle partnership con Poste Italiane e Cisl per i circuiti di sconti. Attualmente ha mille dipendenti, con una quota rosa dell'80 per cento**

specializzata nella inestetica, campo prediletto da Mario Monti nel suo programma di governo. «La nostra prossima tappa sarà lo sviluppo di sistemi di pagamento via cellulare», afferma. Assieme a ingegneri e giovani tecnici proprio mentre altre società sono costrette a licenziare, attualmente è arrivato a mille dipendenti con una quota rosa dell'80 per cento: «Le donne sul lavoro hanno una marcia in più: sono più perspicaci, più fedeli, più tenaci».

Chiuso il 2011 sfiorando il muro dei 500 milioni di euro di fatturato con una crescita media negli ultimi 5 anni del 23 per cento, 120 mila esercizi sul territorio nazionale affiliati al servizio buono pasto, oltre 7 mila fra enti e aziende clienti, 900 fra dipendenti e collaboratori e 60 nuove associazioni inserite dall'inizio dell'anno.

Sensibile ai temi della solidarietà, crea la QUIL Foundation e lancia l'iniziativa Pasta Buono, un progetto sociale che permette di distribuire ai bisognosi cibo sano e investito dai pubblici esercizi, in varie città italiane. Trova l'ostacolo di una legge vigente che proibisce la distribuzione dei pasti senza l'abbattitore di temperatura e prima verso nel 2011 un disegno di legge, presentato in Senato, per favorire le donazioni alimentari, semplificando l'attuale normativa in vigore. Un'iniziativa sostenuta da tutti i fiori, anche in considerazione della necessità di ridurre i grandi sprechi alimentari esistenti e fornire un sostegno al crescente numero di persone che si trovano in povertà o alla soglia della povertà. Non contenta, avvia in collaborazione col Comune di Genova un innovativo progetto di approvvigionamento alimentare per "i nuovi poveri" basato sull'utilizzo di una card elettronica che consente il consumo dei pasti in famiglia anziché nelle mense per bisognosi.

**L'importanza della famiglia**

Sempre a Genova, in collaborazione con i suoi fratelli, gestisce diversi locali fra cui la prestigiosa Pasticceria svizzera, guidata dalla mitica Parla, meta desiderata del quartiere di Albano e fiore di gioia per gli zingari di Gregorio.

Ma ciò che colpisce in Fogliani è l'attenzione alla famiglia. Per lui sua moglie - la ragazza d'allea - è tuttora la donna più bella del mondo. Segue con attenzione e simpatia l'itinerario scolastico delle figlie, ormai universitarie. La sua casa è aperta agli amici, compresi i fidanzati delle figlie. Non sogna yacht né farsi fotografare al timone di grandi barche. Godisce una vita sobria, fa colazione e cena in casa, il weekend in famiglia e preferisce la cucina della nonna che, smentendo il luogo comune, stravede per lui.

Per i suoi cinquant'anni la figlia più piccola gli ha scritto una lettera struggente che termina con queste parole: «Ogni giorno che passa mi rendo sempre più conto della fortuna che ho avuto ad avere due angeli come te e la mamma; insieme siete la mia forza ed insieme mi avete cresciuto parlandomi ed insegnandomi ad ascoltare. Una cosa però, caro papà, l'ho imparata anche io... l'amore che provo per voi è infinito. TI AMO».

Lo stereotipo dell'uomo d'affari cinico e arrogante è smentito da Gregorio, che tiene in gran conto l'amicizia ed è una persona allegra e accogliente. Vive una fede intensa, merore dell'esempio di sua madre. Insomma esistono gli imprenditori cristiani, anzi cattolici.