

CORRIERE DELLA SERA.it

stampa | chiudi

UN IMPRENDITORE RACCONTA: MI HA FATTO INCONTRARE BERTOLASO E PAOLO BERLUSCONI

Affari e rapporti eccellenti: la lobby di Tarantini

Il contratto Enrico Intini: una consulenza da 150 mila euro all'anno per «avere accesso a nuove opportunità»

Da uno dei nostri inviati Giovanni Bianconi

BARI — L'amicizia con Silvio Berlusconi, quel rapporto cordiale costruito anche con le compagnie femminili che portava al seguito, era diventata un business per Gianpaolo Tarantini. Il vero «capitale sociale» della sua nuova azienda, la C.G.Consulting, inventata dopo la fuoriuscita dal settore delle protesi ortopediche. Il trentaquattrenne imprenditore barese voleva diventare un lobbysta, uno che fa affari procurando affari. E le porte che gli si erano spalancate nelle residenze presidenziali — Villa Certosa, palazzo Grazioli, Arcore — erano divenute la principale carta da giocare nel suo lavoro. Chi lo afferma non è qualcuno che gli è nemico, anzi.

È uno di quelli che avevano deciso di puntare soldi sul giovane barese trapiantato a Roma; per esempio un contratto di consulenza da 150.000 euro all'anno. Si tratta di Enrico Intini, 46 anni, amministratore delegato di un gruppo che porta il nome di famiglia, raccoglie 44 società, fattura 180 milioni annui e paga 3.400 dipendenti; sede principale a Noci, pochi chilometri a sud di Bari, con succursali a Roma, in altre città italiane e estere. Con la Sma, l'azienda del Gruppo Intini che ha sottoscritto il contratto con la C.G. Consulting, offre sistemi e servizi per la protezione ambientale e la gestione di rischi naturali. Su Tarantini, Enrico Intini contava per avere accesso a nuove opportunità. Il «re delle protesi» passato alle pubbliche relazioni non l'aveva portato (ancora) da Silvio Berlusconi, ma dal fratello Paolo sì. «Nel settore ospedaliero noi lavoriamo su un brevetto per la tracciabilità delle trasfusioni, che stiamo sperimentando in alcune regioni ma non ancora in Lombardia, e lì Paolo Berlusconi avrebbe potuto aiutarci», racconta. Era in attesa di una risposta, dopo due incontri avuti col fratello del premier avvenuti circa un mese fa: «Il primo al caffè Strega, in via Veneto a Roma, il secondo a Milano, nella redazione de Il Giornale ».

Altro contatto importante è stato quello con Guido Bertolaso, il potente sottosegretario alla Protezione civile: «Loro hanno una short list, una sorta di elenco riservato di imprese da far intervenire in situazioni di emergenza, e a noi sarebbe piaciuto farne parte». Detto fatto. Alla fine dello scorso anno Tarantini ha accompagnato Intini da Bertolaso, nella sede romana del Dipartimento: «In quella riunione mi sono limitato all'esposizione delle nostre attività, che riguardano settori di loro interesse come la prevenzione degli incendi, poi non ho avuto più notizie». In quella e in altre occasioni, la percezione di Intini fu chiara: «Questi rapporti di Tarantini derivavano dalla sua conoscenza di Berlusconi. Non c'è dubbio. Stiamo parlando di una frequentazione con un uomo potente, molto potente, e per un aspirante lobbysta

è il massimo». Come altri che lo conoscono bene, anche il responsabile del Gruppo Intini ricorda che l'imprenditore barese non faceva mistero di questa amicizia. Anzi, se ne vantava fin troppo. «Il capo del governo era il suo 'negozio', e lui non è mai stato una persona riservata, tutt'altro.

Si dice che il segreto del successo è il segreto, ma Tarantini non ha seguito questo motto. Non riusciva a trattenere la gioia di aver imbastito questa relazione, e ormai c'era la fila per parlare con lui. Ovviamente per avere un aggancio con Berlusconi ». È ciò che gli ha fatto fare il passo più lungo della gamba, come riferiscono i suoi amici. «È partito troppo veloce — spiega Intini —, forse avrebbe fatto meglio a cominciare con l'amicizia di qualche assessore, anziché del capo del governo in persona. Io che ho subito diversi traumi da crescita ho imparato a salire gradino dopo gradino. Non sono vittima dell'abbaglio dell'affare, ho i miei piani industriali e mi affido a quelli. Anche perché non ho relazioni tali da comprare un certo tipo di rapporti». Ecco il motivo per cui, dopo averlo conosciuto un paio d'anni fa in una cena barese, l'amministratore del Gruppo Intini ha deciso di investire del denaro sulle opportunità che poteva offrirgli quell'imprenditore che diceva di essere tanto amico di Berlusconi. E che aveva dimostrato di poterne ricavare relazioni importanti. Mai sospettato che quel legame passasse anche dalle belle ragazze con cui si presentava a casa del premier, come ammesso dallo stesso Tarantini? «Sinceramente no, non me ne ha mai parlato né io gliel'ho mai chiesto. Però Bari è una città piccola, e un po' di chiacchiericcio sul suo conto c'era. Il cambiamento dello stile di vita si vedeva. Ma certe cose è meglio non saperle», conclude Intini. E ride.

stampa | chiudi