

Rosario Rasizza: la fatica che batte la fortuna

Pubblicato: Lunedì 7 Aprile 2025



La semplicità può essere più difficile della complessità, per arrivarci bisogna fare molta fatica. La lectio magistralis di **Rosario Rasizza**, il primo imprenditore e fino ad ora l'unico in Italia ad aver quotato **un'agenzia per il lavoro in Borsa**, è filata con semplicità per oltre un'ora e mezza mantenendo alta l'attenzione dei tanti studenti presenti nell'aula 6 della facoltà di economia dell'Università dell'Insubria. Osservando la time line del caso **OpenjobMetis**, società di cui Rasizza è stato **fondatore e principale ispiratore** con la sua visione, appare evidente che la storia di questo imprenditore è stata tutt'altro che semplice e facile. Stimolato dalle domande di **Alberto Onetti**, professore di economia e gestione delle imprese, Rasizza ha ripercorso tutte le tappe successive al **diploma da elettrotecnico**: dal **servizio militare** che negli anni 80 era ancora obbligatorio al primo impiego da **commerciale** in un'azienda, dopo aver rifiutato un futuro sicuro in fabbrica. Da manutentore di piscine a maestro di tennis, sua grande passione, fino al **primo licenziamento per aver chiesto un aumento**.

NON TROVIAMO LE PERSONE

In tutte queste attività, soprattutto quando il suo interlocutore era un imprenditore, Rasizza rimane colpito dal fatto che **il problema principale è trovare il personale**. «Quel tarlo mi è rimasto in testa» ha detto l'imprenditore agli studenti dell'Insubria. E anche a lungo, perché in Italia, fino al 1997, **la legge non permetteva di aprire agenzie per il lavoro**. «Eravamo solo noi e la Grecia a non poter fare una cosa che si faceva già in tutto il mondo – ha raccontato Rasizza -. Negli Usa addirittura dal **1943** grazie a **Kelly Services**, il primo al mondo a mettere in piedi un'agenzia per il lavoro».

Poiché in Italia non si poteva, il futuro patron di Openjobmetis andò in Francia a vedere come funzionava, ma una volta tornato dovette fare i conti con **i paletti messi dal legislatore italiano**, quasi insuperabili. Per aprire un'agenzia per il lavoro bisognava avere **un miliardo di vecchie lire di capitale sociale interamente versato e sottoscritto**, sedi **in quattro regioni d'Italia**, almeno **otto dipendenti** e una **fidejussione bancaria di 350 milioni di lire** per garantire il pagamento degli stipendi. Una barriera all'entrata così alta era giustificata solo dal fatto di evitare abusi in una materia delicata come il lavoro.



GALEOTTO FU L'ARTICOLO

Dalla scatola dei cimeli, Rasizza tira fuori l'articolo del *Corriere della Sera* dove un annuncio della **Fiera del Franchising** ricercava in tutta Italia **imprenditori interessati al lavoro interinale**. A Varese erano scoperti, ma per iniziare servivano **50 milioni di lire**. «Appena tornato dalla fiera andai in una piccola filiale dell'allora **Credito Varesino** – ha sottolineato l'imprenditore – e dissi al direttore che mi servivano quei soldi per aprire “un'agenzia di lavoro interinale”. Lui ripeté: “Per cosa?”».

Pochi giorni dopo aver ricevuto l'insolita richiesta, quel direttore, con un intuito pari a quello del miglior business angel della Silicon Valley, accorda il prestito a Rasizza che nel **1998** apre la prima agenzia in via **Carrobbio** con il brand **Temporary** facendosi inquadrare come agente e rifiutando un fisso per alzare la percentuale delle provvigioni.

LA NASCITA DI OPENJOB

La nascita di Openjob, il cui nome è stato mutuato da **Opengate**, uno dei primi grandi clienti dell'agenzia di via Carrobbio, è dovuta a un incontro determinante avvenuto a **Lugano** dove Rasizza era stato spedito in missione da Metis per colonizzare il mercato svizzero. La domanda che si sente rivolgere ripetutamente è però sempre la stessa: **«Perché non hai un'agenzia tua?»**. E la risposta non cambia: **«Troppi i paletti messi dal legislatore e troppi i soldi necessari per iniziare»**.

Un giorno Rasizza riceve una seconda domanda da un investitore: **«Ce l'hai un business plan?»**.

Gli imprenditori, si sa, hanno una grande determinazione, che unita a una certa resistenza all'ambiguità e ai contesti ostili, risulta spesso determinante nella riuscita della intrapresa economica. E Rasizza non

fa eccezione. Senza perdersi d'animo, bussa alle porte dell'**Università Liuc** dove trova un laureando, tale **Giovanni Bitetti**, che gli dà le indicazioni giuste per redigere un business plan con tutti i santi crismi in modo da poter ritornare a Lugano per raccogliere i fondi necessari, cioè **dieci miliardi di vecchie lire** equivalenti a cinque milioni di euro di oggi. L'avvocato non solo gli assicura il suo sostegno economico, ma ogni settimana gli organizza un incontro con facoltose famiglie italiane a cui sottoporre il progetto da finanziare.

NASCE OPENJOBMETIS

Nel 2011 nasce la società **Openjobmetis** dopo la fusione con **Metis**. Un nome tutt'altro che facile perché nessuno voleva rinunciare alla propria ragione sociale. **Nel 2015 arriva anche la quotazione in Borsa Italiana**, nel segmento Star, come era stato scritto molti anni prima nel business plan. Dal 2001 al 2024 i ricavi spassano da **41 milioni a 830 milioni di euro**, una crescita continua passata indenne attraverso **quattro crisi globali**: l'attentato alle torri gemelle **dell'11 settembre 2001**, la crisi dei **mutui subprime del 2008** e del **debito sovrano del 2011**, fino alla recente pandemia da **Covid 19**.

L'ultimo capitolo è stato la vendita della quota di maggioranza al **Gruppo francese Crit**, la più importante agenzia per il lavoro transalpina a sua volta quotata alla borsa di Parigi, e il conseguente **delisting** del titolo Openjobmetis da Borsa Italiana.

«Siamo stati bravi nel resistere – ha concluso Rasizza -. Voi fate tanta fatica su questi banchi, ma poi ne farete altra. **Non esiste la fortuna, ma la fatica di tutti i giorni**».

Dal licenziamento alla Borsa, le vie dell'imprenditore sono infinite

Il titolo Openjobmetis debutta in Borsa con un + 3,3 %

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it