

SI È FORMATO DA COMMESSO IN UNA BOUTIQUE DI LUSO DOVE PASSAVA MEZZA SERIE A. OGGI LA SUA AGENZIA GESTISCE UNA TRENTINA DI BIG, DA BONUCCI A DZEKO, DA SCAMACCA A KEAN. «L'AFFARE PIÙ DIVERTENTE? CON GALLIANI...»

Alessandro Lucci

I miei affari su misura

COI SUOI RAGAZZI

Alessandro Lucci, 57 anni, insieme a due campioni d'Europa suoi assistiti: Alessandro Florenzi (Milan) e, a destra, Leonardo Bonucci (Juventus) nella sede della Wsa a Roma.



In principio fu Cristoforo Colombo. Ma l'America non c'entra. Quando si parla di procuratori (ma oggi vieni subito corretto con "agenti" e più spesso "agenzie") non si può dimenticare chi fu il primo in Italia: l'avvocato Cristoforo Colombo, brasiliano, che curava gli interessi di Falcao ed entrò in scena dopo la vittoria dello scudetto della Roma nell'83 per trattare un complicato rinnovo con Dino Viola. Fino ad allora i giocatori facevano da sé: bastava una stretta di mano con il presidente e un foglio con le cifre. Sembra un'era geologica fa. Oggi i contratti sono delle tesi di laurea tra prestazioni sportive, bonus e diritti di immagine. La gestione di un atleta tocca tutti i punti della sua vita professionale e privata e l'agente da solo non

basta più. Per questo ci si affida ad agenzie con molteplici figure dedicate a ogni aspetto. Come la World Soccer Agency (Wsa) di Alessandro Lucci, da tempo tra le più importanti a livello nazionale e internazionale. Ieri annoverava tra i suoi assistiti Lucio, Vucinic, Kolarov, Serginho, Julio Baptista, Taddei, Juan... Oggi si va da Dzeko a Scamacca, da Bonucci a Florenzi, da Cuadrado a Kulusevski, e poi Kostic, Kean, Correa, Murriel, Castrovilli, Perin, Olivera e tanti altri dalla A alla Premier alla Bundesliga. Oltre a offrire le sue consulenze ad alcuni allenatori, tra cui Montella, De Rossi e Diego Alonso.

Lucci e il suo "principio": chi fu?

«Stefano Olivieri, il mio primo calciatore assistito. Giocava nel-

testo di

ANDREA DI CARO



la Berretti del Giulianova. Era un difensore centrale elegante che ha raccolto meno di quanto avrebbe meritato, pur arrivando a giocare nel calcio professionistico. Poi è arrivato Serginho ed è cambiato tutto...».

Prima di riannodare i fili di una carriera lunga quasi 25 anni, partiamo dalla stretta attualità. Ultime due settimane del mercato di gennaio: dobbiamo aspettarci colpi a sorpresa?

«Vorrei dire di sì, ma la risposta è no. A parte i club di Premier, che possono spendere grandi cifre come in estate, il resto del sistema-calcio risente della crisi economica. I nostri club cambieranno pochissimo, nonostante il Mondiale abbia messo in vetrina giocatori interessanti. Ma costano...».

A parte i soliti noti, chi l'ha colpita in Qatar?

«Ounahi del Marocco, Gvardiol e Borna Sosa della Croazia e Kaminski della Polonia».

CR7 si è accasato all'Al-Nassr per 200 milioni all'anno: una follia?

«È un affare che va oltre il campo. Dopo il Qatar, l'Arabia Saudita sta cercando di organizzare una Coppa del Mondo e l'investimento su Ronaldo, anche se può sembrare azzardato, avrà un grande ritorno in termini di sponsorizzazioni e immagine».

Quali in passato le sue migliori operazioni a gennaio?

«Cuadrado dalla Fiorentina al Chelsea per 45 milioni e lo scorso anno Kulusevski dalla Juve al Tottenham per 50 milioni. Non a caso, trasferimenti in Premier...».

Perché i club inglesi fanno spesso la spesa in Portogallo e Olanda e non da noi?

«I calciatori di Serie A sono preparati a un calcio più tattico,



Agente di successo

Agente Fifa dal 2003, Alessandro Lucci ha fondato la World Soccer Agency nel 2002 con Alessandro Lelli. In breve l'agenzia è diventata leader nel panorama mondiale e a oggi gestisce calciatori di livello internazionale. Per due volte ha vinto il premio di Miglior Procuratore Sportivo dall'Italian Sport Awards. Nel 2019 Forbes Usa ha inserito Wsa come quinta agenzia di calcio nel mondo. Oltre al quartier generale di Roma, l'agenzia ha sedi a Milano, Londra, Rio de Janeiro e Montevideo.

mentre in Premier vengono richieste caratteristiche fisiche più importanti legate a resistenza, forza e intensità».

Lucci, quando ha cominciato a fare l'agente?

«Nel 1999. Avevo 34 anni. Il calcio faceva già parte della mia vita perché mio padre e mio zio, due dei sette figli dei miei nonni, sono stati calciatori in Serie C. Sono cresciuto a pane e pallone. Ma il primo lavoro, che si è rivelato una palestra fondamentale, è stato un altro».

Qual era?

«Lavoravo in una boutique di Versace a Roma, marchio che all'epoca spopolava con i suoi disegni eccessivi e colorati. Io mi occupavo dei clienti: di fatto ero un commesso, anche se di lusso».

Ha acquisito lì il suo talento di venditore?

«Quando sviluppi le abilità di

IERI, OGGI DOMANI

Edin Dzeko, fa parte della Wsa. Accanto, Scamacca portato al West Ham e, sotto, un giovane Lucci con Serginho (e Rivaldo), il primo assistito.

vendita, poi valgono in qualsiasi ambito: vale per i vestiti, come per i calciatori. L'importante, in una boutique o nel calcio, è essere convincente, credibile, affidabile e onesto: se dai una fregatura, la passi franca una volta, ma poi perdi il cliente per sempre. Tra i nostri all'epoca c'erano decine e decine di giocatori. Certi giorni il negozio sembrava un centro sportivo...».

Fuori i nomi...

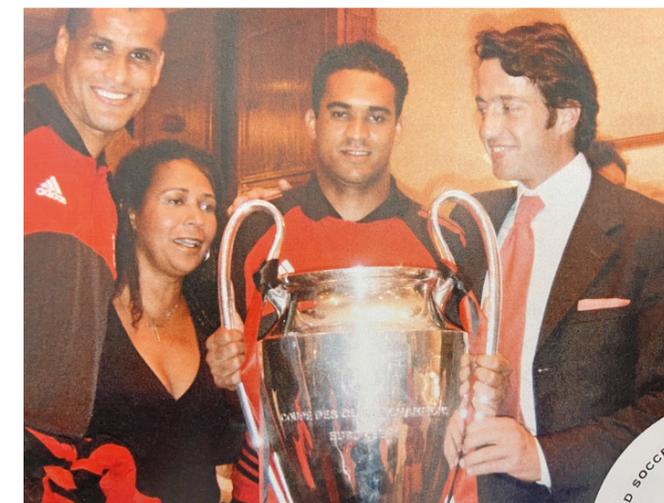
«In ordine sparso: Cafu, Zago, Gascoigne, Winter, Di Matteo, Signori. Il presidente Cragnotti era un cliente storico. Così

Lo sviluppo sul digital

La World Soccer Agency è molto attiva sul digitale e sui social network. Con un profilo Instagram da oltre 25mila follower e un tasso di crescita del 75% nel 2022 con una media di 700mila account raggiunti al mese, l'agenzia è la prima a livello internazionale ad avere un account verificato su TikTok con oltre 2,2 milioni di visualizzazioni. A giugno WSA è sbarcata anche su Twitch con il format WSA Story.



«C'era da discutere il rinnovo di contratto con Galliani e Serginho scelse me. È stato l'uomo che mi ha cambiato la vita. Oggi lavoriamo insieme»



come Coppola, il procuratore di Maradona, che portò lì anche Diego con cui nacque una grande amicizia. Fu Boksic ad aprirmi gli occhi: "Tu devi fare il procuratore...". Il nome a me più caro che conobbi in quegli anni però lo tengo per ultimo».

Qual è?

«Sinisa Mihajlovic. Quando venne a Roma nel 1991 comincio a vestire Versace. La nostra amicizia fraterna risale a trent'anni fa. Un rapporto profondo. Negli ultimi anni sono stato anche suo consulente. La sua scomparsa è stata un dolore enorme. Sarà sempre presente in ogni momento della mia vita».

Con tutte quelle amicizie, perché non partire con alcuni di loro?

«Non sarei stato credibile. Ho cominciato con un giovane. Poi ho saputo che il Middlesbrough

cercava un terzino sinistro. Serginho nel primo anno di Milan non era nelle grazie di Zaccheroni e giocava poco, attraverso Cafu, che era mio amico, ebbi il suo contatto. Ci conoscemmo, lo colpì. Portai avanti la trattativa col club inglese che non si chiuse per un problema burocratico, ma conquistai la sua fiducia. Zaccheroni a fine anno fu sostituito da Cesare Maldini, che lo fece giocare titolare. A maggio c'era da discutere il rinnovo di contratto con Galliani e Serginho scelse me. È stato l'uomo che mi ha cambiato la vita. Oggi lavoriamo insieme: si occupa dell'area sudamericana per la Wsa».

Prima trattativa con una vecchia volpe come Galliani... Non deve essere stato facile.

«Ero avvantaggiato dal fatto che nella boutique avevo sempre

avuto interlocutori importanti, del calcio e non solo, a cui vennero le varie collezioni. Non subii il fascino, mi mossi con naturalezza e, da allora, con Galliani è nato un grande feeling. A lui è legato l'affare più divertente, quello di Mesbah al Milan, nato a cena in un ristorante romano con le cifre scritte su un tovagliolo di carta...».

Il presidente più ostico con cui trattare?

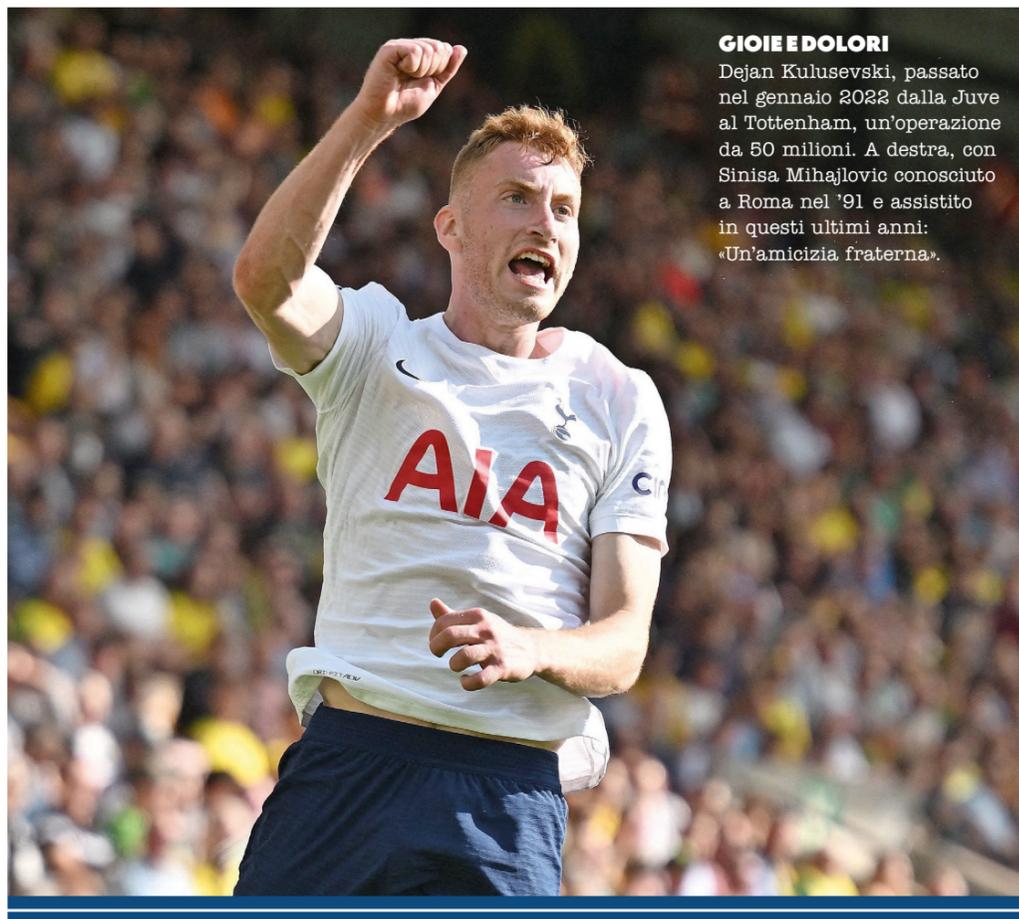
«In generale nel calcio Lotito, che non molla nulla. Ma io sono fortunato, c'è stima e simpatia reciproca, abbiamo un bel rapporto e chiudiamo affari con una certa rapidità».

E la Wsa quando è nata?

«Quasi subito, nel 2002, con il mio amico e socio storico Alessandro Lelli. Condividiamo tutto. Una sinergia perfetta. Insieme abbiamo ampliato la Wsa fino a farla diventare quella che è oggi, ricca di tante figure, con sede centrale a Roma e altre a Milano, Londra, Rio de Janeiro, Montevideo. Siamo strutturati come un club di calcio. Dallo scouting al marketing, passando per i reparti legali, ufficio stampa e comunicazione attraverso i social: una squadra di professionisti in ogni settore, supervisionati da un direttore generale».

Quanti assistiti avete oggi?

«Circa una trentina di prima fascia e alcuni giovani talenti italiani e stranieri. Oltre numericamente non vogliamo andare perché vogliamo gestire tut-



GIOIE E DOLORI

Dejan Kulusevski, passato nel gennaio 2022 dalla Juve al Tottenham, un'operazione da 50 milioni. A destra, con Sinisa Mihajlovic conosciuto a Roma nel '91 e assistito in questi ultimi anni: «Un'amicizia fraterna».

ti al meglio, garantendo loro la massima qualità».

Oltre a occuparsi di contratti e trattative, che cosa deve garantire una grande agenzia?

«Rispondo per quello che garantiamo noi: tutto. Tramite il ramo aziendale Service, offriamo servizi a 360 gradi per ogni esigenza piccola e grande dei calciatori. Spesso anche i club si appoggiano a noi, dal charter privato per permettere subito all'atleta di raggiungere i luoghi

di trattative e visite mediche al trovare per lui la casa giusta e arreararla in 48 ore, dalla prenotazione delle vacanze alla gestione della comunicazione e dei profili social. Nulla è lasciato al caso. Gestiamo anche i giocatori negli E-sports, prima agenzia a farlo».

Lo scorso anno alcuni agenti hanno fatto un esposto contro di lei per concorrenza sleale accusando Bonucci di aver fatto una pubblicità eccessiva alla sua agenzia con alcuni compagni di squadra. Ne hanno parlato anche i giornali: come è finita quella storia?

«È finita in nulla, per totale insussistenza di prove. Ma non avevamo alcun dubbio. Non puoi impedire che tra calciatori circolino le voci positive su un'agenzia per i servizi che garanti-

PASSATO E PRESENTE

Sotto, Lucci, all'epoca del lavoro nella boutique, insieme a Diego Maradona. Nell'altra pagina, lo juventino Moise Kean, l'ultimo giocatore entrato nell'agenzia di Lucci.



sce. Il lavoro di qualità paga sempre. Il problema è che spesso sui giornali i nomi grossi attirano l'attenzione e si crea un polverone. Ma quando i casi si smontano, nessuno lo scrive...».

La trattativa difficile di cui va più orgoglioso?

«Pensavo fosse il trasferimento di Bonucci dalla Juventus al Milan (45 milioni; ndr) vista la rivalità tra i due club, invece ancora più complicata è stata la trattativa che ha riportato Leonardo a Torino l'anno successivo. Un'operazione che comprendeva il trasferimento di Higuain e Caldara a Milano per un valore complessivo di oltre 100 milioni. È servito un grande lavoro di mediazione e esperienza per portare a un accordo di tutte le parti coinvolte».

A proposito di mediazioni...

Tra d.s., agenti e mediatori non c'è troppa confusione e soprattutto troppe figure pronte a guadagnare sulle operazioni?

«Non è un problema di quantità, ma di qualità. Si è creata una grande confusione per via di figure poco presentabili sul piano professionale».

Oggi l'agente spesso fa anche il lavoro del d.s. preparando gli affari tra i club.

«I direttori sportivi restano ruoli istituzionali molto importanti. Ma l'agente, conoscendo le esigenze dei club, può anche preparare trattative per far coincidere gli interessi delle società e del proprio assistito. A volte i d.s. lasciano muovere mediatori e agenti per non scoprire le proprie carte, dimostrando un interesse che farebbe salire il prezzo. E sono anche

più liberi di entrare o uscire da una trattativa senza rovinarsi i rapporti con altri dirigenti».

Tra i tanti calciatori di livello che rappresentate, ne cito due che chiudono un cerchio. Parlo da un giovane, ultima acquisizione: Moise Kean.

«L'obiettivo è sapersi rinnovare inserendo i profili più promettenti, i top di domani. Moise è un classe 2000 che ha già avuto esperienze in Premier e nel Psg. Con Scamacca, che sta crescendo nel West Ham, può rappresentare il futuro dell'attacco della Nazionale».

L'altro invece è un campione immarcescibile: Edin Dzeko.

«Lui è un calciatore senza età. Sembra assurdo, ma è ulteriormente cresciuto nell'Inter dopo i 35 anni. È sempre più intelligente in campo. Trova sempre la posizione giusta, sa fare coppia con tutti e sotto porta è più concreto di prima. Fa parte dei

campioni senza tempo. Come De Rossi, come Federer...».

Il giocatore del passato che avrebbe voluto rappresentare?

«Giancarlo Antognoni. Un calciatore di un'eleganza, una classe e con una gestualità unica che me lo faceva avvicinare a Crujff».

Quanto tempo toglie una attività come questa al privato?

«Tanto, a volte troppo, ma è l'essenza della mia vita. Sono coinvolto, travolto, entusiasta come il primo giorno. Ho sempre nuove visioni e inseguo mete da raggiungere. È tutto così stimolante, movimentato e complesso. Potevo certamente essere un marito migliore, ma sono sempre stato un padre presente. Di questo vado molto orgoglioso».

La prossima new entry?

«Giovane, di enorme qualità: sarà protagonista per tanti anni. Ma finché non è fatta, non posso dirle il nome...».



ALESSANDRO SABATTINI

«Il calcio è cambiato, oggi un solo agente non basta, serve un'agenzia. La Wsa offre servizi in ogni ambito della vita professionale e privata di un calciatore»