

Impresa, passione che si tramanda di padre in figlio

IL CONVEGNO. All'azienda Bellavista in Franciacorta l'incontro con manager e imprenditori. Il tema? Il trasferimento dell'azienda da una generazione all'altra. Pier Lamberto e Renzo Capra: «La prima volta in pubblico»

DA BRESCIA OGGI - 09/06/2011



La platea del convegno nell'azienda Bellavista SERVIZIO FOTOLIVE

Il contesto è l'azienda Bellavista, immersa nelle splendide colline della Franciacorta. Vigne, tanta uva, il profumo (solo immaginato questa volta) delle bollicine. Il tema, più ostico, quello delle aziende familiari e del passaggio generazionale dei patrimoni dai genitori ai figli.

Quinta puntata di una serie di incontri promossi a livello nazionale dall'Associazione per il temporary management (Atema) in collaborazione con l'associazione italiana delle aziende familiari (Aidaf), ieri imprenditori e manager hanno messo a confronto teorie e pratiche di come far vivere le imprese da una generazione all'altra.

Vittorio Moretti ha fatto gli onori di casa. Ha ricordato le origini nel settore delle costruzioni, la passione che è diventata attività nel settore vitivinicolo, le tre figlie che si occupano dei pezzi più pregiati delle aziende di famiglia. La crisi non ha aiutato ma le aziende hanno retto e le soddisfazioni (non per il fatturato, che è meno della metà delle costruzioni) che arrivano dall'uva

aiutano l'umore. Poi il suggerimento: «Gli affetti, quando si fa impresa, in qualche caso devono essere messi da parte».

L'OGGETTO della mattinata era proprio questo. Il lettino da psicanalista non c'era ma è indubbio che quando si parla di relazioni tra padri e figli non si sta parlando solo di imprese. Tra i testimoni, uno affianco all'altro, Pier Lamberto (figlio) e Renzo (padre) Capra. Il primo, partner di Axteria Strategy Consulting, ricorda che «il farsi una strada da soli, indipendentemente dall'esperienza del padre, non è semplice». Il secondo, per 45 anni alla guida dell'Asm, rileva che è la prima volta che si trova a intervenire in un convegno col figlio. È stato manager, e come gli è stato ricordato in più di un'occasione proprio a Brescia, «vuole dire gestire senza essere il padrone».

La passione dell'impresa l'ha coltivata con la vigna ereditata nel piacentino, zona di Gutturnio e altre delizie (a volte) che si sposano bene con i salumi. In questo caso, dalla potatura all'imbottigliamento, ha provato l'ebbrezza dell'imprenditore, pur se solo per 700 litri di vino. La questione è che non è semplice, in famiglia, passare la gestione ad altri. E se questo è stato vero in Fiat con Vittorio Valletta e in Olivetti, figuriamoci quando le aziende sono un po' più piccole. Eppure - Capra si sofferma sull'importanza della formazione - «è fondamentale imparare le regole dell'impresa, laureati o meno». Così come è necessario che in azienda venga data l'opportunità di valorizzare le capacità delle persone.

Ennio Franceschetti, alla guida del gruppo Gefran (multinazionale da 900 dipendenti in 11 Paesi) racconta la fase del passaggio generazionale e afferma: «Quando si è troppo piccoli non si fa ricerca». Già, la questione di fondo, declinata in salsa italiana, non è solo chi ha in mano le chiavi dell'azienda, ma come crescere per competere e stare sul mercato.

STEFANO Cordero di Montezemolo, direttore della European School di Milano e Firenze, lo ha ricordato: «Una delle ragioni per cui l'Italia è in grave deficit di produttività è data dalle dimensioni medie troppo piccole delle aziende e questo nasce anche dalla difficoltà a metter insieme le aziende familiari». In questo senso, quindi, «la crescita dimensionale è una grande sfida che le imprese devono affrontare».

Le aziende familiari sono la forma di impresa di gran lunga dominante, in Italia e all'estero (paesi anglosassoni compresi). Delle nuove attività, nove su dieci muoiono nel giro di cinque anni e solo una minima parte arriva alla terza generazione. Al fondo c'è la necessità di costruire percorsi formativi dedicati e il «valore da dare a conoscenza e apprendimento». Per restare in piedi e provare a crescere.

Thomas Bendinelli