

L'IMPRESA DELLE IMPRESE

Il passaggio del testimone Soltanto il 12% delle società familiari sopravvive al salto. Grattoni, Calegario, Benazzoli: ecco chi ci è riuscito

Quando l'azienda ingrana la terza **(generazione)**

Statistiche

Secondo uno studio condotto da Price Waterhouse Cooper e presentato da Confindustria Padova, soltanto il 12% delle imprese locali a conduzione familiare arriva alla terza generazione. Secondo il portale Pmi.it, inoltre, il 60% dei capi azienda attualmente in attività ha superato i sessant'anni di età

di **Camilla Pisani**

L'impresa italiana invecchia. Al netto dei numeri in crescita sui giovani che, in mancanza di alternativa, vi-
rano verso l'autoimprenditorialità, dalla partita Iva alla startup, dal libero professionista al freelance, oggi il nostro sistema economico è caratterizzato dal progressivo invecchiamento dei capi azienda: il 60% del totale ha più di sessant'anni. Ciò significa che, in un futuro non lontano, una percentuale analoga di attività dovrà affrontare una chiusura, una cessione o un cambio generazionale.

Guardando in casa nostra, è proprio quest'ultima la via a cui prestare attenzione perché la spina dorsale dell'economia del Nordest, innervata dalle Pmi, è proprio il cosiddetto «Family business». Quel modello di capitalismo senza manager che, però, al passaggio del testimone arriva a stento. A confermarlo è uno studio di Price Waterhouse Coopers, presentato da Confindustria Padova, da cui emerge come soltanto il 12% delle imprese locali a conduzione familiare arrivi alla terza generazione. Le difficoltà di rinnovare il ciclo di vita di un'azienda sono correlate a un contesto di mercato globale e digitale, perciò com-



petitivo e in evoluzione, ma dipendono anche da fattori endemici come la discrepanza di vedute, competenze e valori tra padri e figli. E se un manuale di sopravvivenza ancora non esiste, è possibile individuare almeno un paio di denominatori comuni tra imprenditori

Le caratteristiche
Ce la fa chi dimostra propensione al cambiamento e visione a lungo termine

con alle spalle due o più generazioni: propensione al cambiamento e visione a lungo termine. Così si costruiscono storie di successo e, per trovarle, non serve andare lontano.

Andrea Grattoni ha ereditato dal padre Giovanni Battista il mobilificio Casabella1892 di Udine, partito grazie all'attività del nonno, maestro ebanista. Laureato in architettura, negli anni '90 Andrea apre le porte del laboratorio al mondo del design ma senza disperdere l'identità artigianale del marchio, che dal 2009 è racchiusa in una nuova linea di comple-

Donne e vino
Claudia e Giulia Benazzoli rappresentano la quarta generazione dell'omonima cantina vinicola veronese, specializzata nella produzione di Bardolino e Chiaretto

menti d'arredo battezzata CBG1892. «Il mio pensiero imprenditoriale si è sempre focalizzato sul lungo periodo, ho accantonato presto l'idea di un guadagno immediato per costruire un futuro solido - spiega Grattoni - da qui anche la scelta di evitare le banche, contando sulla base aziendale e riducendo il fatturato, e di ampliare l'offerta: mettendo in piedi una squadra di architetti, artigiani e progettisti oggi siamo in grado di realizzare un'intera casa. Ma è importante anche scovare nuovi talenti, così abbiamo creato un premio rivolto ai giovani designer».

Anche quella dei Calegario è un'attività di famiglia che parte da lontano, da un piccolo negozio di argenteria che Luigi Calegario apre a Padova nel 1921. Alla fine degli anni '60, sotto la guida del figlio Francesco, con l'adozione di tecnologie che permettono di aumentare la produzione mantenendo la qualità del prodotto artigianale, avviene il passaggio a realtà industriale. L'azienda si trasferisce in una sede di 40mila metri quadri e inizia a collaborare con i grandi brand, da Tiffany a Bulgari. L'ultima tappa importante coincide con l'arrivo, nel 2005, dei fratelli Luca, Pietro e Marco: la terza generazione che apre all'estero. «Guardare fuori dall'Italia è stato necessario, il Paese non

ha le strutture per permetterci di investire - racconta Pietro Calegario - nel 2010 siamo sbarcati a Teheran, trovando un mercato ancora inesplorato e che rispondeva al gusto europeo: Trent'anni fa, l'80% del nostro fatturato proveniva dall'Italia, oggi il 90% viene dall'estero».

La storia dell'azienda vitivinicola Benazzoli inizia nella Val d'Adige, in Trentino. Qui Onorio Benazzoli, negli anni '40, avvia un piccolo commercio locale di vino in fusti provenienti dalle uve del proprio vigneto. Il figlio Vittorio, vent'anni dopo, crea una cantina e acquista nuovi terreni sul Lago di Garda, nella zona veronese nota per il vino Bardolino. Il nipote Fulvio prende le redini della cantina di Verona e si specializza nella produzione sfusa di Bardolino e Chiaretto. A rappresentare il quarto passaggio, nel 2006, entrano in azienda le figlie Claudia, laureata in enologia, e Giulia, diplomata in agraria. «Nel 2009, forti degli studi ma anche del lavoro in vigna - dice Giulia - io e mia sorella abbiamo creato la prima etichetta Benazzoli, una linea di vini in bottiglia entrando per la prima volta nel mercato dell'imbottigliato: la nuova attività richiede investimenti quotidiani ma sappiamo che negli anni darà i suoi frutti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ILLUSTRI FESTIVAL

VICENZA
FINO AL 31 GENNAIO
INGRESSO GRATUITO
WWW.ILLUSTRIFESTIVAL.COM

BASILICA PALLADIANA
ILLUSTRI Orari: Venerdì 15:00-19:00
Sabato e Domenica 10:00-13:00 / 15:00-19:00

PALAZZO CHIERICATI
SARANNO **ILLUSTRI** Orari: Sabato e
Domenica 10:00-17:00

GALLERIE D'ITALIA-PALAZZO LEONI MONTANARI
ILLUSTRISSIMO Orari: da Martedì a Domenica
10:00-18:00 / chiuso il Lunedì
UNA MOSTRA PERSONALE DI PABLO LOBATO