

DINASTIE DA APONTE A VACCHI CHI NON SI ARRENDE

Studio Bocconi sulle aziende familiari passate di mano negli ultimi tre anni. Molte sono diventate straniere. Ma gli italiani...

di **Maria Silvia Sacchi**

Le famiglie imprenditoriali italiane si dimostrano più resistenti di quanto possa apparire in superficie. Se non sono poche quelle che a un certo punto cedono l'azienda, c'è però un drappello di imprenditori che continua ad andare controcorrente.

Rispondono a nomi noti come quelli di Alberto Vacchi di Ima, di Leonardo Del Vecchio di Luxottica, di Ornella Barra e Stefano Pessina di Walgreens Boots Alliance, di Urbano Cairo di Rcs Mediagroup (la società che pubblica il *Corriere della Sera*). E, ancora, la famiglia Nissim, gli Aponte, i De Longhi, oltre a una serie di nomi meno noti ma che ugualmente investono per crescere.

Un'analisi realizzata da **Guido Corbetta** e Fabio Quarato dell'Università Bocconi per *L'Economia* sulle cessioni di aziende nel triennio 2015-2018 mette, infatti, in evidenza che a fronte di chi lascia, c'è anche chi compra e che i numeri sono di un certo significato.

Obiettivo dello studio era non tanto fare conto di «quante» aziende hanno cambiato proprietà, ma quali sono le caratteristiche delle famiglie che hanno venduto. «La cosa che ci ha sorpreso positivamente è stato vedere che c'è un bel numero di famiglie attive anche sul mercato delle acquisizioni — dice **Guido Corbetta**, professore di Strategia delle imprese familiari in Bocconi —. Più che su chi vende, credo che dovremmo concentrarci su chi compra e vedere come sostenerli». Complessivamente sono state 412 le aziende italiane cedute negli ultimi tre anni, 223 a capitale familiare e 189 non familiare. La metà delle imprese familiari sono finite in mano straniera e un altro terzo in quelle di un fondo di private equity. Se, però, si va a

vedere chi ha comprato le aziende italiane il cui capitale faceva capo a fondi, azionisti esteri, banche, enti pubblici, cooperative e consorzi o coalizioni di soci, in più della metà dei casi l'acquirente è stato un imprenditore italiano.

Terza generazione

Quali sono, invece, le famiglie che vendono? I numeri confermano che il momento più delicato per una famiglia imprenditoriale è quando si arriva alla terza generazione: il maggior numero di cessioni è avvenuto in questa fascia di aziende (in proporzione al numero di imprese che raggiungono questa età). Di solito si tratta di aziende grandi e strutturate, ovvero con una governance definita, che hanno buoni risultati economici e che operano in prevalenza nei settori della farmaceutica, della gomma, dell'elettronica, della meccanica, del design. All'ultimo posto, l'alimentare.

Perché vendere se l'azienda ha dimensioni e management? Meglio non seguire le regole che gli esperti continuano a suggerire di aprirsi al management? «Assolutamente no — risponde Corbetta — questa non deve diventare una motivazione per non far crescere le aziende o per non aprirsi al contributo di amministratori e manager esterni. Dobbiamo invece accettare la sfida che una impresa cresca, si sviluppi, apra la governance e poi la famiglia proprietaria valuterà se cedere o meno. La cessione, tra l'altro, non deve essere vista come un problema se le attività rimangono in Italia e se altre imprese familiari, in cicli diversi della famiglia e dell'azienda, acquistano, e come si vede dai dati questo è avvenuto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

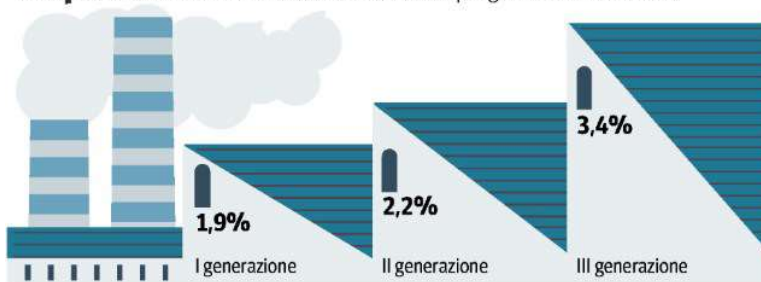




L'appuntamento

Torna Family Business Festival, l'iniziativa organizzata da *Corriere della Sera* e *L'Economia*, con Aidaf e Università Bocconi, dedicata alla principale forma di impresa in Italia e nel mondo. Family Business Festival si terrà a Brescia dal 4 al 6 aprile. Presenti tra gli altri il direttore del *Corriere* Luciano Fontana, l'imprenditore Sir Rocco Forte, gli ambasciatori britannico Jill Morris e tedesco Viktor Elbling, il presidente di Aib Giuseppe Pasini. Fbf è realizzato in collaborazione con Ey, partner istituzionale Aib, main partner Ubs, partner A2A, Conai, Fsi, Belluzzo&Partners, Gea.

Chi passa la mano Incidenza delle cessioni per generazione aziendale



*L'incidenza è calcolata come numero di aziende cedute sul totale delle aziende familiari alla fine del 2015 Poarra