

NON SOLO FERRAGNI

di BENIAMINO ANDREA PICCONE

La settimana scorsa il noto imprenditore marchigiano Diego Della Valle ha conquistato le pagine dei giornali - e dei telegiornali - annunciando la prossima nomina nel Consiglio di Amministrazione di Tod's (società quotata sul listino azionario italiano) dell'influencer bocconiana Chiara Ferragni, così abile che nei prossimi anni gareggerà ad armi pari per essere nominata Alunna dell'anno dalla sua Alma Mater.

SEGUE A PAGINA 12 >>

NON SOLO FERRAGNI PER CRESCERE

di BENIAMINO A. PICCONE

>> SEGUE DALLA PRIMA

Della Valle ha dimostrato una capacità fuori dal comune visto che nel 1986, anno in cui lanciò anche il marchio Hogan venne nominato amministratore delegato della Tod's: da quel momento si trasforma da piccola azienda familiare in un *brand* di lusso nel settore calzature e pelletteria.

Visto che le imprese familiari sono il tessuto di base della nostra economia, è giusto chiedersi se questa mossa (Ferragni), se questa strategia abbia senso. La risposta è sì, ma non è sufficiente. Infatti il gruppo Tod's deve badare a difendersi dalle *performance* stellari dei colossi francesi del lusso come LVMH e PPR. Cosa dovrebbe fare Della Valle? Forse, dopo la Ferragni, dovrebbe ingaggiare un top manager in grado di proseguire i successi del fondatore. Dovrebbe prendere esempio da Vittorio Merloni (1933-2016), straordinario imprenditore innovatore, e nominare un amministratore delegato esterno. Merloni, che prese le Industrie Merloni dal padre Aristide e intraprese un lungo percorso di crescita con la Indesit, capì per tempo che la competizione internazionale imponeva un manager agguerrito, non necessariamente proveniente dalla famiglia. Merloni nel 2000 scelse un fuoriclasse: Andrea Guerra, che consentì alla Indesit di diventare uno dei leader europei dell'elettrodomestico bianco. Guerra, manager di razza, nel 2000 passò a Luxottica, chiamato da Leonardo Del Vecchio. Il titolo Luxottica passò da 14 a 40 euro nel giro di 10 anni. Ora Guerra, in passato inserito nella lista del Financial Times delle "25 stelle del business", dopo aver esercitato da presidente esecutivo un ruolo importante a fianco di Oscar Farinetti

in Eataly, è passato a lavorare per Bernard Arnault (LVMH).

Nella decina edizione del premio "Di padre in figlio" - istituito dalla **LUC** - Università Cattaneo, ora promosso dal Family Business Lab diretto dal professor Salvatore Sciascia - sono stati selezionate alcune tra le migliori imprese familiari italiane (almeno di seconda generazione, con un fatturato superiore a 10 milioni di euro). Lo screening è stato effettuato valutando diversi parametri, come l'apertura del capitale, l'innovazione, l'internazionalizzazione. Tra le imprese del Sud è stata premiata Pasta Rummo, fondata nel lontano 1846 (fattura

152014

circa 92 milioni di euro), in grado di rispondere in modo esemplare all'alluvione che nel 2015 provocò danni strutturali ed economici di notevole gravità. Cosimo Rummo, che oggi guida la società insieme al figlio Antonio, ha seguito un percorso di crescita basato su acquisizioni, joint-venture combinate con ricerca e sviluppo di nuovi prodotti.

La resilienza – ossia la capacità di assorbire i contraccolpi esterni - nei periodi di crisi è fondamentale. Ma ancora di più è uscire dalle logiche familistiche. La vera impresa familiare, quella che ambisce a crescere nei mercati internazionali, deve uscire dal familismo amorale (Edward Banfield lo descrisse mirabilmente nel suo volume "Le basi morali di una società arretrata"). Nelle parole di Sciascia – professore di Family business -, "dobbiamo promuovere una cultura dell'imprenditorialità familiare: famiglie proprietarie responsabili, alla ricerca di opportunità imprenditoriali, con equity, board e management aperti alla competenza, nell'interesse di tutti gli stakeholder".



152014

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.