

LA RICERCA

Il libro di Achille Fornasini e Alberto Mazzoleni

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE NON VA RINVIATO

Camillo Facchini

ISTRUZIONI per l'uso del passaggio generazionale nell'impresa? Parlarne, con la consapevolezza che il problema c'è e non va rinviato, che la questione è seria e va maneggiata con cura e che sono disponibili strumenti, scelte e persone che possono garantire la continuità aziendale evitando che sia il codice civile a decidere chi, tra gli eredi dell'imprenditore, dovrà comandare. Ieri in Università è stato presentato il libro di Achille Fornasini e Alberto Mazzoleni su «Convivenze tra generazioni e passaggi di responsabilità nelle imprese industriali», sintesi del lavoro svolto dall'Osservatorio per lo sviluppo e la gestione delle imprese, coordinato dal prof. Claudio Teodori, ricerca su un campione di cento imprese bresciane in cui - favorendo appunto l'allargamento della conoscenza dei problemi connessi al passaggio generazionale - sono stati approfonditi i temi della convivenza intergenerazionale e del ricambio ai vertici di aziende guidate da famiglie, spesso nucleari, chiamate ad evitare gli shock del processo successorio in cui fornitori, clienti, banche e dipendenti si attendono certezze per l'avvenire e garanzie che l'impresa viva e cresca.

Servono allora la pianificazione, occorre magari metter da parte il sentimento là dove, come ci disse su questo tema un imprenditore «i figli non hanno le ali per volare», oppure là

«Non vanno innanzitutto privilegiate le reticenze al dispetto del dialogo»



Achille Fornasini
Autore del libro

dove, come ha ricordato ieri Valentino Pellenghi, a. d. di Metal Work, l'imprenditore è convinto, come convinto era il fondatore del Metal Work Erminio Bonatti, «che si può ereditare la proprietà di un'impresa, ma non la capacità di gestirla», definendo il passaggio generazionale «il progetto più difficile della sua vita». Ed allora può servire anche il coraggio e adottare scelte forti come quella compiuta dal presidente di Metal Work di spossessarsi di tutto (case, attività finanziarie, ma soprattutto della sua Metal Work), ricorrendo al trust, «consapevole e speranzoso - ha spiegato Valentino Pellenghi - che con questa scelta l'azienda duri, rimanga competitiva e dia ai suoi stessi eredi gli stessi privilegi che egli ha saputo garantire nel tempo».

Obiettivo riuscito. Scelta diremmo estrema, ma non l'unica: le fondamenta di un buon passaggio generazionale stanno nell'evoluzione che - come ha spiegato Alberto Mazzoleni, docente di Analisi tecnica dei mercati finanziari e ricercatore di economia aziendale - «le imprese hanno saputo percorrere anche con manager esterni in cda, piuttosto che con strumenti manageriali o con aperture del capitale per lo sviluppo», ma anche nel non considerare l'appuntamento con il futuro «un tabù - ha ricordato Achille Fornasini - privilegiando le reticenze al dialogo» rinviando per le difficoltà oggettive che il problema porta con sé la soluzione del problema stesso. La successione insomma è un processo che va gestito e non subito, tenendo conto che si ci sono di mezzo affetti ed emozioni, ma anche competenze e meriti, diritto di successione, variabili fiscali, e compliance alle regole societarie. Lo ha sottolineato Giuseppe Pasini, presidente di Aib e prefatore del libro di Fornasini e Mazzoleni (Franco Angeli editore, pag 230). Poi, come in tutte le cose, anche nel passaggio generazionale ha ragione l'ex allenatore del Milan, Arrigo Sacchi: servono occhio, pazienza e fortuna. Anzi Sacchi non usa la parola fortuna, ne usa un'altra. Ma qui non sta bene.



I protagonisti. Da sinistra Giancarlo Turati, Giancarlo Gervasoni, Giulia Baccharin, Giuseppe Maffei, Roberta Rebecca Salami e Giuseppe Capoferri

Cinque imprese fanno rete per la trasformazione digitale: ecco Iobo

Il progetto delle bresciane Zerouno Informatica, Fasternet, Gulliver, Mipu e Gothamsiti

L'iniziativa

Angela Dessi

BRESCIA. Quello che accade nella chimica spesso accade anche nella vita. Ed è così che una neonata rete d'impresa - primo e unico esperimento in campo digitale avviato nella nostra provincia - decida di ispirarsi a un meccanismo chimico per darsi un nome in grado di rappresentarne l'essenza. È il caso di Iobo, rete d'impresa in salsa bresciana che nell'acronimo prende spunto dal buon vecchio «ionic bond», il legame ionico

che tutti, scavando nella memoria, ricordiamo di avere almeno una volta nella vita studiato, e che richiama la capacità di unire elementi (atomi) caricati diversamente per trasformare la realtà.

Ecco, le 5 imprese che costituiscono la rete sono esattamente questo, stando alle parole dei fondatori: cinque atomi «caricati diversamente», che mettono a disposizione la loro stessa energia per dar vita a qualcosa di inedito. Qualcosa che, ripete il presidente Giancarlo Gervasoni, «vada oltre la somma delle singole esperienze». In pratica, un 4.0 che ancora non c'è, che detto poi da chi opera nel vasto mare della digital transformation, lascia davvero

correre la fantasia e, magari, anche il business.

La squadra. La miscelanea delle 5 imprese che danno vita a Iobo è già da sola testimonianza di quel procedere «per contaminazioni e legami trasversali», che ne è l'anima, come dice Giancarlo Turati. Proprio la sua Fasternet (società di Borgosatollo attiva nel settore delle reti, del networking e della sicurezza, 34 dipendenti e un fatturato di 6 milioni di euro) è una delle tre realtà storiche che compongono Iobo. Accanto, la Zerouno Informatica di Gervasoni (attiva in città dal 1990, conta 75 dipendenti e 8 milioni di ricavi: si occupa di sicurezza e Cloud) e la Gulliver di Giuseppe Capoferri, che invece è stata tra le prime realtà, nel 2000, a intuire le potenzialità delle applicazioni mobile, diventando leader a livello nazionale e arrivando a contare una cinquantina di risorse.

A completare la rosa due altre realtà più giovani, ma non per questo meno strategiche: la salodina Mipu, specializza-

ta in intelligenza artificiale e manutenzione predittiva, che come dice l'a.d. Giulia Baccharin «voleva dimostrare che si può fare innovazione ed essere bravi anche senza stare a Milano e senza andare all'estero», e la bresciana Gothamsiti, società di comunicazione specializzata in branding, web marketing e social media. Il suo ruolo, chiarisce il direttore creativo Roberta Rebecca Salami, «è quello di dar voce alla rete e ai progetti che in essa nascono».

Lo scenario. L'idea alla base è chiara: «andare oltre la logica dell'orticello per condividere obiettivi e dar vita a progetti di grande valenza territoriale», spiega il manager di rete Davide Sangiorgi che evidenzia come su tutto domini proprio la logica del «condividere un percorso, quello della digitalizzazione». Una sorta di give back americano in chiave 4.0, insomma. Ecco allora che lo scenario futuro e futuribile è davvero ampio, e spazia dal mondo della salute a quello dell'automotive sino a quello del turismo e dell'agricoltura.

Del resto, alcuni progetti sono già stati avviati, in modo naturale, prima che la rete «si scegliesse». È il caso del progetto di agricoltura smart nato in ambito vitivinicolo poi adottato da Coldiretti con l'idea di farne uno strumento al servizio delle aziende agricole ma anche del sistema, proprio in ottica predittiva. O di quello avviato con la Fondazione Poliambulanza (ha vinto anche un bando regionale) per la localizzazione indoor dei pazienti.

Naturalmente, il progetto è anche quello di far crescere il business, che ora a livello di rete vede il fatturato consolidato a quota 26 milioni di euro annui. //



CAPANNONE A BRESCIA? BENIMMOBILI

BRESCIA - ZONA INDUSTRIALE E.I.B.

Capannone commerciale ed indipendente di testa di mq. 2.660 di SLP con mq. 2.000 di magazzino e mq. 260 di uffici posti su due livelli, più mq. 400 di soppalco. Ampio piazzale sui tre lati di mq.1.920.

Richiesta economica: 1.150.000 Euro

GUSSAGO - ZONA INDUSTRIALE

Recente capannone industriale/artigianale indipendente, di mq. 3.900 di SLP, formato da tre campate. Posizione strategica, esattamente all'uscita della BRE. BE.MI. Ampia area esterna sui tre lati di mq. 3.500 e altezza interna sottotrave di 7,5 mt. con cinque portoni.

Informazioni in agenzia



BENIMMOBILI
IMPRESA

Galleria Kennedy - Via Malta 7 - 25124 Brescia

Tel 030.2428400 - info@benimmobili.eu

www.benimmobili.eu

IMMOBILI IN VENDITA