1

VareseNews

Gli imprenditori investono in Italia anche per patriottismo

Pubblicato: Giovedì 7 Novembre 2019



«Gli imprenditori danno sempre risposte sorprendenti». **Federico Visconti** ha ragione e non perché è il **rettore dell'università Liuc di Castellanza**, ma perché lui gli imprenditori li studia e li frequenta da una vita. Questa volta a sorprenderlo è stata **Michela Conterno**, amministratore delegato della **Lati spa** e terza generazione in azienda, che alla domanda per quale motivo un imprenditore investe ancora in Italia, ha risposto: «**Per un senso di patriottismo**».

Non basta una risposta, seppur curiosa, per sostenere che gli imprenditori sono antropologicamente diversi. A ben vedere l'affermazione apparentemente irrazionale dell'imprenditrice varesina nascondeva una seconda verità che **Silvia Rimoldi**, partner e responsabile Centro studi di eccellenza family business Kpmg, ha così sintetizzato: «**Gli imprenditori hanno imparato a fare da soli**».

La presentazione dell'ottava edizione del "Barometro delle imprese familiari europee", il sondaggio condotto da Kpmg in collaborazione con l'Efb, European family Business federation, su un campione di 1.613 imprese a proprietà famigliare attive in 27 paesi europei, di sorprese ne ha riservate parecchie. A cominciare dall'ottimismo e dalla fiducia sulle prospettive future (62%), con picchi imbarazzanti per Irlanda (91%), Portogallo (78%) e Olanda (67%).

Tra le **problematiche** che le imprese familiari europee devono affrontare c'è sicuramente **la guerra dei talenti** (63%), **la riduzione della profittabilità** (62%), i **cambiamenti normativi** (60%) e la **cibersecurity** (48%). Su queste criticità il dato relativo alle **italiane** si discosta sensibilmente: gli imprenditori sono più preoccupati per la **scarsa marginalità** (68%) e meno per la guerra dei talenti

(52%) e la sicurezza informatica (27%).

L'innovazione rimane una priorità per i prossimi due anni (72%), a conferma che le imprese familiari sono meno tradizionaliste di quanto si pensi e più votate al cambiamento. Il 25% del campione ha dichiarato che nei prossimi dodici mesi investirà in innovazione tecnologica, il 22% in risorse umane, il 13% in internazionalizzazione, il 12% in diversificazione, il 27 % nel business ordinario.

Tallone d'Achille dell'impresa familiare è la successione imprenditoriale che spesso viene gestita come un evento e non come un processo lungo che richiede un'adeguata preparazione. «Quello generazionale rimane il passaggio più importante – ha detto Silvia Rimoldi – Nei prossimi cinque, dieci anni avverrà il più grande trasferimento globale di ricchezze tra generazioni, almeno 14,5 trilioni di dollari».

Il testimone in genere viene dato a un membro della famiglia, nel **45%** dei casi si tratta del **figlio maschio primogenito**. «Per le aziende familiari – ha aggiunto **Massimo Ferrini**, director Kpmg advisory – il passaggio generazionale è un vero e proprio processo disruptive perché ha un impatto sugli assetti societari, sul management, sulla fiscalità dei soci e sull'assetto finanziario dell'impresa».

Anche nella scelta dei manager le piccole imprese familiari italiane tendono a scegliere tra i componenti della famiglia (66%). «Si ricorre molto meno all'aiuto di manager esterni – ha spiegato **Fabio Monti,** senior manager Centro di eccellenza family business Kpmg – rispetto al panel europeo. **Il 29%** delle imprese ha dichiarato che per attrarre risorse umane qualificate in azienda ha agito sull'orario di lavoro, la flessibilità, lo smartworking. L'**11%** invece ha fatto offerte di carriera più accattivanti».

Fiducia e speranza delle imprese nel futuro sono i due sentimenti che distinguono l'ottavo rapporto di **Kpmg** sulle imprese familiari europee anche in un contesto internazionale e nazionale non proprio idilliaco. «Il bello dell'Italia – ha concluso **Johan Bode**, consulente e imprenditore vitivinicolo – è che ha talmente tanta burocrazia che prima o poi una soluzione la trovi».

Michele Mancino

michele.mancino@varesenews.it