



Tra le ambizioni familiari e la continuità aziendale

Un momento della serata organizzata nella sede di Ceresio Investors a Lugano.

IMPRESE / La possibilità della quotazione in Borsa, ma anche l'entrata nel capitale di soci esterni, non sempre sono ben accolte dal fondatore o viste come opzioni per dare occasioni di crescita e di trasmissione generazionale di realtà innovative e ben posizionate sui differenti mercati

Generoso Chiaradonna

In Svizzera la stragrande maggioranza delle aziende è di proprietà familiare. Studi recenti stimano che l'88% di tutte le imprese siano controllate da una famiglia di imprenditori. E non solo imprese di piccola e media dimensione. Circa 99 aziende su 268 quotate alla Borsa svizzera (SIX Swiss Exchange) sono a conduzione familiare. Tra queste, sei delle 20 imprese più grandi e tipiche della struttura industriale elvetica, come Roche (farmaceutica), Schindler (ascensori) e Swatch (orologeria), sono a controllo familiare.

Sono i dati resi noti la scorsa settimana durante una serata organizzata da Ceresio Investors presso il suo quartier generale di Lugano e tenutasi il 26 settembre. Il tema era, appunto, «Il capitalismo familiare. Tra finanza e imprenditoria». Il filo conduttore è stato quello dell'accesso al capitale di rischio esterno alla cerchia fami-

Il caso

In Ticino il tema è di attualità

Tra territorio e futuro

Secondo i dati dell'AIF, l'Associazione imprese di famiglia, elaborati in collaborazione con la SUPSI, in Ticino ci sono 8.461 aziende di capitali (SA o Sagl) a controllo familiare. Per il 37% sono alla seconda generazione, per il 36% alla terza, mentre per il rimanente 27% circa sono alla quarta generazione. Sempre stando ai dati dell'osservatorio AIF-SUPSI, il 58% delle società ha un CdA composto esclusivamente di familiari. Per quanto riguarda la successione generazionale, la maggior parte delle aziende ha intrapreso azioni per affrontarla con patti di famiglia o tra soci. Il 40%, in ogni caso, non ha ancora affrontato il tema.

liare. Un modo per dare maggiori possibilità di continuità aziendale in caso di successione, salvaguardando nel contempo le peculiarità della famiglia e quella dell'impresa. Un esercizio non sempre facile.

L'incontro, moderato da Carmine Garzia, professore di strategia e imprenditorialità alla SUPSI, è stato un momento di confronto tra imprenditorialità familiare e finanza, con particolare attenzione alle dinamiche dei mercati privati e alle differenti strategie e modalità di crescita delle imprese.

«Il capitalismo familiare è qualcosa che come Ceresio Investors conosciamo bene e con cui ci relazioniamo quotidianamente per supportare i nostri clienti imprenditori e le loro aziende con un'attività che parte dall'advisory con una relazione di lungo termine e che poi può sfociare di fronte a un progetto di sviluppo interessante anche in un'attività di investimento di minoranza in affiancamento all'imprenditore

- ha spiegato Alessandro Santini, Head of Corporate and Investment Banking ed Executive Board Member di Ceresio Investors - La nostra attività Private si basa su tre semplici principi: gli uomini, l'allineamento di interessi e le operazioni dirette».

Sulla stessa lunghezza d'onda Giovanni Tamburi, fondatore e presidente di TIP - Tamburi Investment Partners S.p.A. - che ha evidenziato il valore di un approccio di investimento basato sull'accompagnamento all'imprenditore nel lungo periodo: «Il nostro approccio si differenzia molto da quello dei fondi di private equity, specie da quelli che privilegiano l'uso della leva finanziaria. Investiamo a fianco dell'imprenditore con quote di minoranza, senza prendere la governance, perché crediamo che sia lui il miglior gestore della propria azienda. La coerenza e la visione a lungo termine sono fondamentali». Tamburi ha usato un'immagine efficace per descrivere il loro approccio: «Pre-

feriamo sederci al fianco dell'imprenditore o addirittura nel sedile posteriore. Possiamo fare da navigatori, ma il pilota rimane lui».

Attilio Ievoli, presidente di Next Geosolution, ha illustrato il percorso di trasformazione e diversificazione della sua azienda, sottolineando l'importanza dell'innovazione tecnologica e di una strategia lungimirante. «L'innovazione e la diversificazione - ha dichiarato - sono stati i pilastri del nostro successo. La quotazione in borsa ci ha permesso di competere a livello globale e di attrarre i migliori talenti, garantendo una crescita costante e sostenibile».

Luca Arnaboldi, managing partner dello studio legale Carnelutti, ha elogiato l'unicità dell'imprenditore, descrivendolo come «una figura antropologica» che richiede il supporto di professionisti con competenze diversificate. «Affiancare gli imprenditori richiede una profonda comprensione della loro unicità», ha spiegato. «Ogni imprenditore ha una propria visione e merita un supporto differenziato da parte dei professionisti che lo circondano. Il nostro compito è offrire competenze complementari, che spaziano dal diritto alla finanza».