

Catania.

**Imprese, focus  
sulla transizione  
“generazionale”**

Confindustria Ct si è riunita per affrontare il tema che riguarda il 75,3% delle pmi siciliane

Servizio a pagina 15



**Imprese, focus sulla transizione “generazionale”**

Confindustria Catania si è riunita, nella sede di Isola, per affrontare il tema che riguarda da vicino il 75,3% delle pmi siciliane, cioè quelle a gestione familiare. Il passaggio di testimone tra sfide e opportunità

CATANIA - Il 60% degli imprenditori italiani ha più di 60 anni, ma solo il 24% delle imprese sopravvive alla seconda generazione di gestione. Un dato che si abbassa al 14% per la terza. Chiudere o passare il testimone ai figli? La risposta a questa domanda passa da alcuni fattori cruciali, come la necessità di trovare una visione di sintesi tra i familiari coinvolti nel business, che sia appunto per una vendita o una successione d'impresa.

**La Sicilia, regione ricca di pmi a conduzione familiare** (sono il 75,3% secondo gli ultimi dati Istat) è pienamente coinvolta nella dinamica. Ne è consapevole Confindustria Catania, che ha organizzato nella sede di Isola “Creazione di valore e passaggio generazionale”. L'incontro ha messo a confronto esperti e imprenditori sulle strategie manageriali da introdurre per un passaggio generazionale di successo. “Un patrimonio da preservare - ha spiegato il vicepresidente vicario di Confindustria Catania, Franz Di Bella - quello rappresentato dalle imprese familiari, che costituiscono oggi il 66% del tessuto imprenditoriale del Paese, contribuendo per il 60% alla produzione del Pil e garantendo oltre il 70% dei posti di lavoro. Anche in Sicilia esistono molti esempi virtuosi che dimostrano come l'ingresso delle nuove generazioni abbia significato per l'impresa apertura ai mercati esteri, innovazione e rinnovamento”.

**Il passaggio di testimone nelle imprese di famiglia** implica sfide diffi-

cili, ma se ben guidato, attraverso l'apporto di professionisti qualificati e con strumenti efficaci, può diventare un'occasione di crescita e cambiamento positivo.

**“L'80% delle aziende italiane prima o poi si trova ad affrontare** il tema del passaggio generazionale - ha spiegato Massimiliano Bruno, managing partner siciliano di Emmebi Advisory con sede a Milano - per questo lo scopo del nostro appuntamento è stato parlare dell'importanza della managerizzazione d'impresa o dei piani strategici. La pmi siciliana è più abituata a dialogare con un avvocato di famiglia o il commercialista e conosce meno figure come gli advisor o i fractional manager, che hanno il compito di facilitare e dirigere specifiche attività all'interno dell'azienda (n.d.r.)”.

**La quotazione nel mercato azionario** è una soluzione per la crescita anche per le pmi, come ha spiegato Floriana Vitale di Irtop Consulting. “Il tema è adatto anche a società più piccole e offre vantaggi in risorse finanziarie, crescita a livello organizzativo. La quotazione offre inoltre visibilità e reputation, permette all'azienda di effettuare un level up quindi attrarre talenti e diventare molto più competitiva. Presente a Catania anche la ceo e founder del gruppo Anna Lambiase. “In quest'ultimo decennio - ha spiegato - gli investitori hanno destinato alle aziende di Euronext, il mercato azionario dedicato alle Pmi, oltre sei miliardi di capitali privati. Il Mezzogiorno è ricco di realtà imprenditoriali familiari innovative ed effi-

cienti, che potranno beneficiare di una parte importante di queste risorse”.

**“La forza del nostro Paese - ha dichiarato Rosario Zaccà,** partner dello studio legale Gianni & Origoni - è basata proprio sulle industrie “di famiglia” e per questo dal passaggio generazionale dipende il futuro di molte aziende. Il Sud dell'Italia rappresenta un territorio ancora poco esplorato, con moltissime opportunità da cogliere. Nel tempo, le famiglie imprenditoriali dovranno impegnarsi per trasformare il proprio ruolo da ‘proprietari’ ad ‘azionisti’”.

**“Strumenti come il private equity** - ha aggiunto Augusto Balestra, Ceo di Faro Value - sono cruciali non solo per il reperimento di risorse finanziarie, ma anche per poter disporre di competenze manageriali e network di relazioni indispensabili ad affrontare mercati complessi come quelli attuali. L'azienda diventa maggiormente competitiva e resiliente, e può costruire un percorso di successo a lungo termine, concretizzando progetti ambiziosi che altrimenti sarebbero difficilmente rea-



Peso: 1-3%, 15-38%

lizzabili”.

**I lavori, moderati da Andrea Pietrini (YourGroup),** hanno visto la partecipazione di imprenditori e manager provenienti da tutta la Sicilia Orientale, che hanno potuto raccontare la loro esperienza aziendale. Sono intervenuti Andrea Bonina, direttore generale di Bionap, Alessandro Giudice, Chief financial officer di YourGroup, il vicepresidente Confindustria Catania

Franz Di Bella nel ruolo di ceo e founder di Netith, Massimo Pintabona, amministratore delegato di Nvp.

**Chiara Borzi**



Da sinistra: Balestra, Vitale, Bruno, Di Bella, Lambiase, Pietrini, Zaccà



Peso:1-3%,15-38%