

Il caso Alle Cantine Ferrari scatta il passaggio generazionale: lo sviluppo e la sfida all'estero. «Noi vendere? Mai»

«Italia in saldo? No a barriere Rafforziamo le nostre imprese»

Lunelli: più management nelle aziende familiari

MILANO — «L'Italia è a prezzi da saldo e rischia di perdere i suoi gioielli? Costruire barriere è inutile, anzi dannoso. Meglio rafforzare le nostre imprese». Matteo Lunelli è neopresidente delle Cantine Ferrari e guida il gruppo che oggi fattura 70 milioni, il 15% all'estero. Non ha ancora 40 anni e non è cresciuto in azienda, bensì in Goldman Sachs dove si è fatto le ossa per poi rientrare nel 2003, chiamato dallo zio Gino Lunelli, che nelle scorse settimane gli ha passato il testimone. La successione può essere un passaggio critico nelle imprese familiari, in assenza di «eredi» pronti a prendere il timone può significare la vendita della società o l'ingresso massiccio di fondi di private equity. Qui il passaggio è stato graduale e «naturale» e ora i quattro cugini Lunelli sono entrati in posizioni chiave, affiancati da top manager esterni e con due componenti terzi in consiglio, Innocenzo Cipolletta e Lino Benassi.

C'è un'Italia in svendita?

«Il rischio c'è. Le valutazioni di Borsa sono basse, l'Italia ha alcune debolezze ed è più aggredibile».

Rischiano di più le aziende quotate in Borsa o quelle familiari?

«In Borsa i valori riflettono anche la forza e la debolezza relativa di un Paese. Le imprese familiari sono in grado di registrare performance ec-

cellenti, però per forza di cose quando un Paese è fragile lo sono anche le sue aziende non "visibili" cioè non quotate. Pensiamo solo al costo e alla reperibilità del credito in questa fase di difficoltà del sistema bancario italiano: società pur solide ma piccole possono faticare di più se vogliono crescere. Perciò se non riescono ad aggregare possono diventare prede».

Quindi di fronte a un assegno la tentazione può diventare forte?

«Spesso le famiglie sono legate alle loro "creature" imprenditoriali da rapporti talmente stretti da rendere difficile "cadere in tentazione". Però se la situazione intorno è fragile, se il mercato a cui si è legati arretra, se le banche faticano a concedere prestiti, beh qualcosa può cambiare. Da tutto ciò può nascere il rischio di perdere "gioielli" domestici. Che non stupisce visto l'interesse per i nostri marchi e il grado di eccellenza dei nostri prodotti. In fondo non sarebbe un dramma se anche le imprese italiane si rafforzassero all'estero acquistando asset. Questo è il punto: è molto più facile vedere un gruppo francese o anche cinese comprare in Italia, che la situazione inversa. E sul lungo periodo è possibile che lo sbilanciamento si aggravi. Ciò indebolisce il sistema economico».

Come difendersi?

«Non con barriere antimercato: non servono, anzi sono dannose anche perché è bene che l'Italia continui ad attrarre investimenti esteri. La Fondazione Altgamma, di cui facciamo parte, ha accolto in modo favorevole la "incorporazione" di Bulgari in Lvmh con una posizione europea e motivata anche dal fatto che il gruppo italiano nel colosso francese esprime posizioni di top management e può diventare più forte. Però se si vuole evitare che una "migrazione" impoverisca il Paese bisogna rafforzare le imprese con processi di consolidamento e di sviluppo della struttura manageriale, che rende più virtuosa la proprietà familiare».

Avete ricevuto manifestazioni di interesse dall'estero?

«Più in passato, ma per una semplice ragione: gli intermediari sanno che l'azienda non è in vendita».

E siete compratori?

«In Italia ci sono quasi 30 mila cantine ed è prevedibile un processo di consolidamento. Noi vogliamo essere protagonisti, però cosa c'è effettivamente sul mercato? Diverse aziende lo sono in teoria ma, quando si tratta di marchi storici e vini di alta qualità, molti alla fine dicono come noi: non venderemo mai»

Sergio Bocconi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Perdere i nostri gioielli? Il rischio c'è. Le valutazioni di Borsa sono basse, l'Italia è più fragile e aggredibile



Il problema: è molto più facile vedere un gruppo francese o cinese comprare nel nostro Paese che l'inverso

Dinastia

Matteo Lunelli, neopresidente delle Cantine Ferrari e ora alla guida del gruppo che fattura circa 70 milioni, il 15% all'estero. A destra, le cantine come «caveau» dove vengono custodite e «maturano» milioni di bottiglie di spumante