

## Il prezioso mercato dei robot

(c. cle.) Dilagano nel mondo le innovazioni tecnologiche dell'Industria 4.0. Secondo i calcoli dell'International Federation of Robotics le installazioni di robot industriali sono cresciute con una media annuale del 19% tra il 2013 e il 2018, per un valore di oltre 50 miliardi di dollari. Le industrie di destinazione? Automotive ed elettronica di 5 Paesi (il 74% delle unità totali): Cina, Giappone, Usa, Corea del Sud e Germania.

## Moda, chi non è verde rischia

(c. cle.) Rischiano di perdere 45 miliardi di utili entro il 2030 le aziende di moda che non rispettano i principi di sostenibilità ambientale. A rivelarlo il report «Green is the new black» di Barclays, che registra un forte rischio nei profitti del comparto fashion. Ancora lungo, insomma, il lavoro delle aziende di moda per limitare i danni ambientali: dall'uso di prodotti chimici allo smaltimento dei rifiuti dei processi produttivi.

189,6

## Miliardi per i videogame

(c. cle.) Sarà questo il valore globale dei videogiochi nel 2022. Il comparto crescerà ancora nei prossimi anni: oggi vale circa 148,8 miliardi di dollari (+7,2% sul 2018).

## QUEI (DELICATI) PASSAGGI DI TESTIMONE

Solo il 30% delle aziende sopravvive al proprio fondatore e solo il 15% arriva alla terza generazione  
Il caso di Donnafugata, dal 1851 della stessa famiglia...

di Isidoro Trovato

## La Staffetta

Imprenditori che considerano il passaggio generazionale come fase critica da gestire	80%	Imprenditori con più di 60 anni	43%
Imprenditori intenzionati a trasmettere la gestione d'azienda ad un discendente	68%	Azienda il cui assetto base è di tipo familiare su c.a. 5 mln di iscritti al registro imprese	93%
% di trasferimenti di imprese avvenuto tra soggetti legati da vincoli di parentela (2003)	60%	Imprenditori che affronteranno il passaggio d'azienda nei prossimi 10 anni	40%
Imprese che arrivano alla terza generazione	20%		
% di fallimenti annui derivanti dalla mancata pianificazione del passaggio generazionale	10%	Numeri di dipendenti coinvolti nei fenomeni del passaggio generazionale	11 milioni
Presenza di membri della famiglia nel management d'impresa	70%	Imprese familiari coinvolte annualmente nei processi di passaggio generazionale	66 mila

Fonte: IPSAO Editore

L'Ego - Hub

## Collezionista

Umberto Colombo, imprenditore proprietario di Memorabilia

## «Il mio ristorante è una vera Memorabilia»

È creare un modello diverso e per certi versi unico di ristorante la scommessa di Umberto Colombo, che per riuscirci ha scelto di combinare l'alta cucina con la sua passione per il collezionismo.

Il risultato è un locale dal nome Memorabilia, appena aperto in un ex capannone industriale ad Agrate Brianza in provincia di Monza. Un posto nel quale gli avventori possono mangiare e bere in mezzo a oggetti, macchine (oltre 100 le auto d'epoca ospitate a rotazione nel locale) moto e cimeli storici straordinari. Solo per fare qualche esempio, tra gli oltre 2mila pezzi accumulati dal collezionista negli ultimi 30 anni, ci sono la Vespa su cui scorrazzava Audrey Hepburn in *Vacanze Romane*, la macchina della fuga di *Thelma e Louise*, ma anche quella di Enrico Cuccia e di Cary Grant. «Sarebbe riduttivo — osserva Colombo — definire il Memorabilia un semplice ristorante, perché offre la possibilità di entrare in un mondo che vuole assomigliare a un viaggio attraverso il tempo».

La stessa filosofia di un ritorno al passato ripresa anche in cucina, con tecniche antiche, dallo chef Luca La Peccerella (ex Armani) ma anche piatti della tradizione italiana rivisitati in chiave moderna. «Tutto — spiega Colombo — è stato rigorosamente studiato nei minimi dettagli con lo scopo di far godere ai clienti un'esperienza difficile da replicare altrove». Il primo investimento è stato di 2,2 milioni ma data la vastità della sua collezione, l'imprenditore non esclude di aprire altri locali in stile Memorabilia. «Il mio obiettivo — conclude Colombo — è riuscire a creare dei ristoranti in cui le persone possano avere una location unica. Ho ancora tantissime sorprese in cantiere. Tra le idee ci potrebbe essere anche quella di usare i vagoni dell'Oriente Express come sala da pranzo privata».

Carlotta Clerici

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Innovazione

Roberto Di Pinto, chef e proprietario del ristorante «Sine» a Milano

## «No al superfluo, la gastronomia al potere»

Crede in una cucina capace di arrivare a tutti Roberto Di Pinto, allievo di Marchesi e di Ferran Adrià che si è formato ai fornelli di locali celebri del mondo: dallo stellato Conservatory di Londra ai grandi alberghi milanesi come Bulgari e Diana Majestic, fino al giapponese Nobu e sotto la guida di Beltramelli a Parigi nei primi anni Duemila.

Lo chef napoletano — «dopo attente e lunghe riflessioni e una serie quasi infinita di business plan» — ha deciso di fare il grande salto aprendo, insieme alla moglie Martina Ventura, il suo «Sine Ristorante Gastrocratico» a Milano poco più di un anno fa. Il tutto con l'obiettivo di eliminare dalla tavola il superfluo, introducendo un concetto nuovo e dai lui stesso battezzato (ha persino registrato il neologismo) con il nome di Gastrocrazia, ovvero seguendo l'antico etimo greco: «Potere alla gastronomia».

«La nostra filosofia — osserva lo chef — vuole rendere accessibile a chiunque la grande cucina, liberandola dai vecchi preconcetti di esperienza privilegiata per pochi e abbattendo la distanza. Liberarsi dal superfluo, infatti, non significa perdere eleganza, ma eliminare quello che può rappresentare un peso inutile nel piatto e sul conto del cliente: dai centrini ai fiori, fino alla scelta di poche posate che servono sul serio. Negli ultimi anni, del resto, si sono accessi troppi riflettori sul mondo degli chef: è arrivato il momento di ridimensionare il nostro ego e tornare a far parlare soprattutto la cucina».

Una cucina, quella di Di Pinto, che, oltre ad essere «potente», si pone come base anche quella di essere democratica: «Per raggiungere tutti — spiega Di Pinto — useremo sempre prodotti stagionali, senza sprechi e puntando alla fidelizzazione della clientela».

C. Cle.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bastano i numeri per capire quanto pesino le aziende familiari nel sistema economico industriale italiano: l'85% delle nostre imprese è familiare e muove il 15% del Pil per un fatturato globale di 250 miliardi di euro. Ma il vero nodo resta un altro: il 18% delle aziende familiari avrà un passaggio generazionale nei prossimi 5 anni e sarà particolarmente delicato visto che solo il 30% delle aziende sopravvive al proprio fondatore e solo il 15% arriva alla terza generazione.

«Bisogna pensarci al meno tre anni prima di passare la mano — ricorda Giuseppe Bernoni, ex presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e presidente Bernoni Grant Thornton —. A questo proposito ci sono i patti di famiglia che sono molto efficaci e senza imposte per i primi 5 anni. Si può stipulare un patto di famiglia per organizzare tutto: sia per lasciare ai figli capaci l'usufrutto o la nuda proprietà dell'azienda, sia per collocare o liquidare anche gli altri figli che hanno attitudini o interessi diversi dall'azienda di famiglia. L'imprenditore, però, deve suonare il campanello per tempo e cominciare a ritirarsi gradualmente mentre accompagna l'inserimento del figlio nell'attività imprenditoriale».

## Esempio virtuoso

Nel nostro Paese, un'azienda familiare quasi sempre resta alla dinastia che l'ha fondata e infatti il 66% di chi la gestisce ha lo stesso sangue o comunque una parentela molto stretta, mentre in Francia una situazione simile si riscontra solo nel 26% dei casi e, più ci spostiamo verso il Nord Europa, la percentuale si abbassa: nel Regno Unito è del 10%. Ma col passare delle generazioni le

famiglie crescono, si allargano e i rapporti di forza e decisionali diventano sempre più complessi, a volte conflittuali e quindi dannosi. Però c'è anche chi, come la famiglia Rallo ha attraversato ben cinque generazioni dal 1851 a oggi senza terremoti, al punto da ricevere lo scorso anno il premio «Di padre in figlio» assegnato da Cerif (Centro di ricerca sulle imprese di famiglia). «Dall'Unità d'Italia — sorride Antonio Rallo, amministratore delegato di Donnafugata — ne abbiamo superate di crisi: comprese due guerre mondiali e un paio di bombardamenti alle nostre cantine storiche. Però l'azienda è ancora in mano alla nostra famiglia anche se non è un mistero che tra gli anni 70 e gli anni 80 ci siano state non poche turbolenze. Il passaggio alla terza e poi alla quarta generazione è stato molto complicato».

## Istruzioni

Al punto che l'attuale Donnafugata nasce dalla fusione dell'azienda agricola materna e dalle storiche cantine materne. «In compenso il passaggio mio e di mia sorella alla guida dell'azienda — ricorda Rallo — è avvenuto in totale sintonia e stiamo già pianificando la revisione dello statuto e la creazione di una policy per

il passaggio generazionale». Ma sul punto gli specialisti come Bernoni raccomandano: «Rivolgersi a un team di professionisti (esperti finanziari, societari e fiscali) con largo anticipo per fare un'analisi dello sviluppo aziendale che potrà esserci in futuro. La continuità e le nuove sfide vanno infatti pianificate per tempo e non si possono improvvisare. L'importante è capire quale struttura dare all'azienda dopo l'entrata del figlio e l'uscita del padre per fare una traccia su misura della strada da percorrere negli anni successivi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Donnafugata**  
Antonio e Jose Rallo,  
amministratori delegati