

PASSAGGIO IN ROSA

DI PADRE IN FIGLIA

L'erede maschio c'era, ma la scelta è caduta sulla femmina: più capace, o semplicemente più motivata. Succede in Brianza, Lombardia, dove molte **IMPRESE FAMILIARI** affrontano il ricambio generazionale senza pregiudizi di genere. Come testimoniano quattro imprenditrici

di **Candida Morvillo**

foto di **Carlo Furgeri Gilbert** per lo donna



Sonja Blanc

50 anni, è amministratore unico della Sireg di Arcore, gruppo fondato dal nonno e specializzato in tubi termoisolanti e termoplastici. «Da bambina, guardando la passione di papà per il suo lavoro, ero già innamorata di quei tubi», dice Sonja, che ha poi convinto il padre ad affidarle l'azienda.

reg
0-00
0047
1400
02/16
184
00

Allegato



Cristina Cesari

41 anni, è Ad della Faro di Ornago, leader mondiale di lampade per l'odontoiatria. L'opzione nella successione dell'azienda, che fattura 14 milioni, era fra lei e il cugino maschio. Ma in famiglia non c'erano pregiudizi di genere.

L'azienda di famiglia passa di padre in figlio per definizione. Stando ai dati dell'Osservatorio Aub, il centro studi sulle strategie delle imprese familiari dell'Università Bocconi di Milano, solo il 9 per cento vanta una leadership femminile. Va diversamente nel distretto industriale di Monza e Brianza. Qui il passaggio generazionale è più rosa che altrove. Lo si scopre fra le pieghe della ricerca Top500+, promossa da Assolombarda Confindustria Milano Monza e Brianza, e realizzata dal Cerif, il Centro di Ricerca sulle Imprese di Famiglia, che ha esaminato 734 fra Spa ed Srl con fatturato superiore a 8 milioni di euro, indagando anche il cosiddetto "passaggio in rosa". Risultato: nelle imprese familiari che hanno già realizzato il passaggio generazionale, e in cui c'era un'erede donna, le chiavi dell'azienda sono andate a quest'ultima in quasi la metà dei casi. Un

esito tutt'altro che scontato, se dai numeri si passa alle storie, come quelle delle quattro imprenditrici fotografate in queste pagine.

Maria Ludovica Grandi, la ventottenne che fa capolino fra apparecchiature plastiche che sembrano installazioni d'arte, per esempio, ha un fratello, che, nelle intenzioni del papà era destinato a ereditare la guida dell'azienda. La Plax, 300 addetti e 30 milioni di fatturato, fa materiali plastici per il settore biomedicale, per elettrodomestici, elettronica e auto. Il fratello, però, aveva inclinazioni umanistiche. «Papà, per convenzione, aveva immaginato come successore

il figlio maschio. Dopo un tentativo d'inserimento in azienda, però, entrambi hanno preso atto che non era il caso» racconta Maria Ludovica. A quel punto, il papà inizia a progettare la vendita della Plax, ma lei, ancora studentessa, gli dice "aspettami". «Ero affascinata dal lavoro di mio padre» spiega «papà non ha detto né sì né no. Poi, io sono riuscita a laurearmi e specializzarmi in economia e management in quattro anni invece che in cinque e mi ha dato una chance. Ho iniziato dal basso: amministrazione, gestione finanziaria...».

"Fra i quattro cugini della terza generazione ero la peperina. Mi innamorai dell'azienda e lasciai l'università: sono portata per lavorare"

(Cristina Cesari)

Col tempo, suo padre ha abbandonato l'idea di vendere. «Oggi, ragioniamo insieme su nuove acquisizioni» dice Maria Ludovica, che ormai è Cfo e diventa mamma in questi giorni. Suo marito, ingegnere, è entrato in azienda con lei: «Stiamo crescendo insieme, lui si occupa di presse, produzione, servizi logistici. Mio fratello è felice di potersi dedicare ai suoi studi e che la Plax sia rimasta in famiglia. Mi dice: "Senza di te, non so come avrei fatto"».

Sonja Blanc, invece, non ha fratelli e suo padre non aveva preso neanche in considerazione che l'azienda potesse passare a lei, ma aveva preparato alla successione un suo collaboratore, il quale aveva portato con sé i due figli maschi.

Sonja, però è riuscita a scalzare tutti e diventare amministratore unico della Sireg Spa, il gruppo fondato dal nonno e specializzato in prodotti termoindurenti e termoplastici. Dieci milioni il fatturato, 70 i dipendenti fissi, sedi ad Arcore, Agrate, e in Colombia.

Sonja, nelle foto, è la splendida cinquantenne che se la ride poggiata a una massa di tubi blu. «Da bambina, guardando la passione di papà per il suo lavoro, ero già innamorata di quei tubi» racconta. Quei tubi vengono usati per iniettare miscele che induriscono il terreno, come la Sireg ha fatto al Ground Zero di New York. Altri, vanno a rinforzare strutture architettoniche, tipo il campanile di San Marco a Venezia. «Era difficile allora, e lo è oggi, im-

“Mio fratello ha interessi umanistici e papà voleva vendere: l'ho convinto a darmi una chance e oggi siamo tutti contenti”

(Maria Ludovica Grandi)

maginare una donna discutere di questi prodotti» racconta Sonja. «Dopo la laurea, ho iniziato come contabile, mio padre mi teneva fuori da produzione e rapporti coi clienti, mi sentivo sminuita. Nel 2009, nominò il successore e gli diede delle quote di minoranza. Io, però, non avvertivo in questo manager la lungimiranza di mio padre. E i suoi figli, entrando, chiesero subito auto e telefonini, volevano distribuire gli utili, non reinvestirli...».

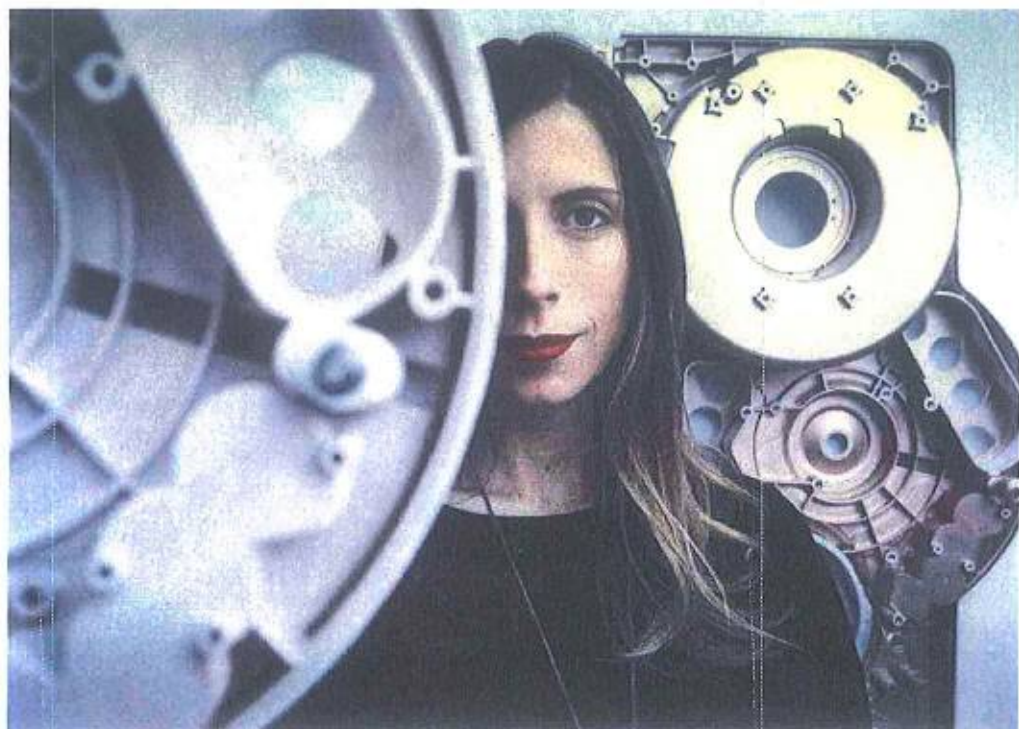
Sonja ha poi convinto il padre ad affidare l'azienda a lei. È fiera non solo dei risultati economici, ma anche dei brevetti, come il tubo eco-

sostenibile, che si trasforma in zucchero di canna e si disperde nel terreno senza inquinare.

Per Cristina Cesari, 41 anni, Ad di Faro Spa, che nelle foto spunta fra luci che sembrano d'astronave, l'opzione era fra lei e il cugino più grande. L'azienda, fondata dal nonno nel 1948, produce apparecchiature per odontoiatri e odontotecnici ed è leader mondiale di lampade per l'odontoiatria.

Lil nonno l'aveva poi affidata alla figlia e al figlio, riservando a quest'ultimo la governance. «Fra i quattro cugini della terza generazione ero la peperina» racconta Cristina «quella che studiava meno, aveva mille distrazioni... è stata la mia fortuna, perché mamma, che gestiva il recupero crediti, mi portava con sé in azienda per tenermi sotto controllo. Da bambina, scorrazzavo nei tunnel e m'innamoravo di quel posto...».

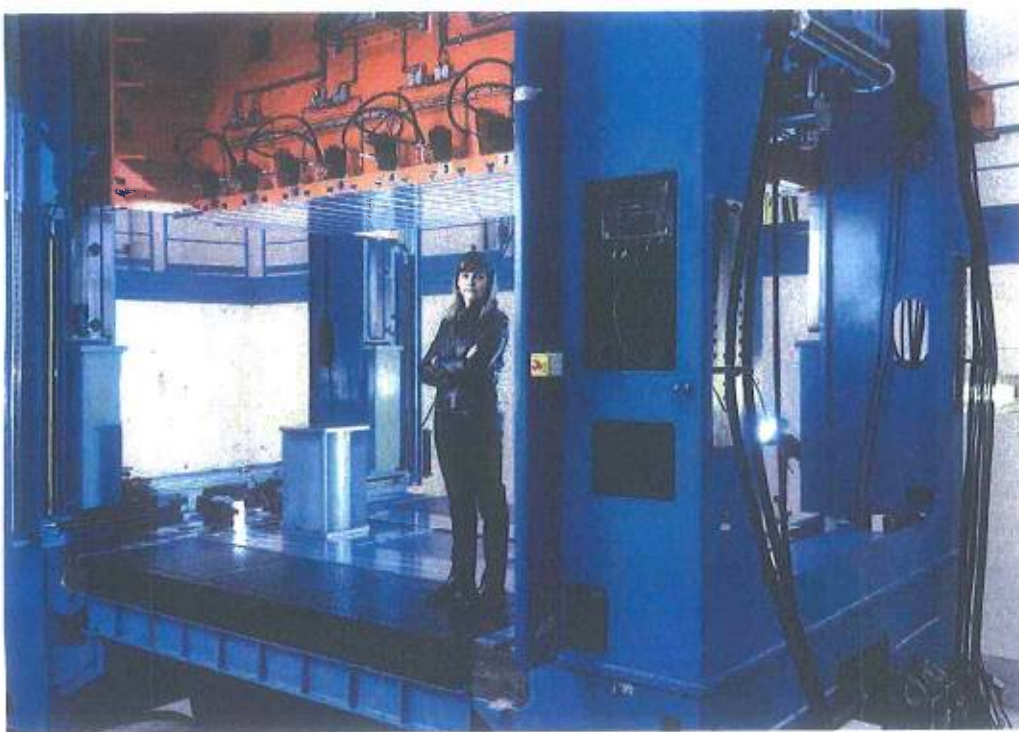
Cristina entra alla Faro a 21 anni. «Lasciai gli studi universitari. Ci sono persone portate per studia-



Maria Ludovica Grandi

28 anni, è Cfo della Plax di Cornate D'Adda: società con 30 milioni di fatturato che produce e lavora materiali plastici per biomedica e consumer goods.

Il papà, per l'indisponibilità del figlio maschio, voleva vendere, ma lei è riuscita a convincerlo a darle fiducia.



Elisabetta Galli

46 anni, è Ad della Imv Presse di Villasanta, società che produce macchine per la deformazione della lamiera. Nonostante in azienda lavorino il fratello maggiore e minore, per la posizione al vertice è stata scelta lei. Ma a prendere la decisione è stata una donna: sua zia Carla.

re, io sono portata per lavorare» dichiara. Comincia nell'ufficio commerciale Italia, in azienda ci sono anche la sorella minore e il cugino più grande. Poi chiede di passare al commerciale estero, le rispondono no perché non parla il francese. Lei si mette a studiare, stavolta con esiti brillanti. Intanto, cugino e sorella si sfilano, preferiscono fare altro.

E nel 2009, madre e zio affidano a lei il comando. «Mi sono impegnata con gioia in corsi di formazione manageriale, gestionale, tecnica. Sono fortunata, nel mio caso, non si è mai posto il tema che la posizione di vertice fosse destinata a mio cugino in quanto maschio». L'azienda di Ornago ha 85 dipendenti, fattura 14 milioni, il 75 per cento all'estero, e ora l'obiettivo di Cristina è «venti milioni entro il 2020». Elisabetta Galli, 46 anni, due figli, è l'amministratore delegato di Imv Presse, che produce macchine per la deformazione della lamiera, destinate all'industria automobilistica, degli elettrodo-

mestici e della componentistica, e che fu fondata dal nonno nel 1934. Con lei lavorano il fratello maggiore Alfredo, alla direzione tecnica, e il minore Lorenzo, a quella commerciale.

Ma è stata lei, un paio di anni fa, a essere investita della responsabilità di Ad. C'è una linea femminile in famiglia. Il fondatore aveva affidato l'Imv ai due figli, Carla e Giuseppe: a lei l'amministrazione, a lui la produzione. Quando i due si ritirano, sembra naturale che sia zia Carla a decidere il successore e lei sceglie la nipote, che si era fatta le ossa proprio in amministrazione. «Io davo per scontato che sarebbe

stato scelto mio fratello maggiore, ma forse la zia ha apprezzato la mia poliedricità e ha pensato che avessi il carattere giusto per conciliare le differenze di vedute con i miei fratelli» spiega Elisabetta. In principio, lei che faceva nuoto agonistico, sognava una carriera nello sport. «Ma non ebbi scelta: zia aveva bisogno di aiuto. Non mi piaceva quel lavoro, però parlavo le lingue e chiesi di occuparmi di commerciale sull'estero» ricorda.

Risultato: oggi il 90 per cento degli undici milioni di fatturato della Imv arriva dai mercati esteri. Il passaggio di testimone non era stato indolore. «Mio fratello maggiore è rimasto spiazzato» ammette Elisabetta «ma siamo rimasti uniti, prendiamo in tre le decisioni importanti». Ha un sogno: «Vorrei più operaie o progettiste, le donne sono tenaci e umanizzano l'ambiente. A parte una donna in contabilità, gli altri 39 dipendenti sono uomini: ci sono pregiudizi contro la fabbrica, che invece è bella, lo si dice troppo poco».

“Vorrei più operaie o progettiste, le donne sono tenaci. Ma c'è un pregiudizio contro la fabbrica. Che invece è bella”

(Elisabetta Galli)