

Affari di famiglia, i cinesi imparano

I top imprenditori orientali a «lezione» dalle aziende toscane che si tramandano da generazioni

È il club dei 47 imprenditori più importanti (e influenti) della Cina ed ha voluto fare tappa a Firenze tra la visita a Roma dal premier Renzi e quella a Milano all'Expo per andare a «lezione» sul tema del passaggio tra generazioni nelle aziende familiari dalle aziende fiorentine. Non prima di aver gustato una cena toscana sotto gli stucchi di Palazzo Capponi dove i membri del China Entrepreneur Club hanno incontrato imprese, artigiani e presidenti delle varie associazioni rappresentate nella Camera di Commercio di Firenze, il vice sindaco Cristina Giachi e la vice presidente della Regione, Monica Barni.

Gli incontri, che hanno fatto parte della missione del superclub cinese in Germania e Italia, hanno visto attorno al tavolo rappresentanti di aziende con fatturati e crescita monstre, come il colosso Alibaba, il portale del commercio elettronico appena sbarcato in Borsa che ha centinaia di milioni di clienti, ed esponenti di aziende familiari, in un'atmosfera rilassata e informale che ha aiutato gli scambi e lo domande, le molte domande, degli uomini di affari ci-

nesi. Curiosi di capire come il loro turbo capitalismo si possa sposare con il mantenimento di una azienda nelle mani della famiglia che l'ha creata, senza cederla appena ha successo come spesso accade in Cina e come mettere i figli al posto di comando, cosa che sta accadendo solo adesso dato che le loro imprese non hanno più di trenta anni.

«È la prima volta di una simile iniziativa — spiega Leonardo Bassilichi, presidente della Camera di Commercio, che ha cenato al fianco del presidente di Alibaba, Michaels Evans — e il loro interesse è nato sia dai rapporti che già esistono tra nostre aziende e il loro mercato, sia dalla nuova atmosfera arrivata dopo la missione del premier Renzi e di quella del sindaco Dario Nardella in Cina nel 2014, sia della conoscenza e dell'apprezzamento che hanno per il made in Italy e per la nostra città. Le nostre aziende familiari hanno storie di successo che quel Paese non ha e loro sono molto interessati a capire questo aspetto. Iniziative così importanti avranno un ritorno a medio e lungo termine non solo per il nostro export ma anche



Un dettaglio del programma

per l'interesse di capitali cinesi a Firenze su immobili e turismo in primis». Dopo la cena di lunedì ieri mattina a Palazzo Antinori si è tenuto un confronto, organizzato da Ambrosetti, sulle aziende familiari. Albiera Antinori, Niccolò Ricci e Milena Perini hanno raccontato le loro esperienze, quelle dei 26 generazioni proprietarie di azienda, di una seconda generazione come per la maison di moda e della prima come per i produttori di yacht di Viareggio. «Ci hanno fatto molte domande, dopo averci ascoltato e aver raccontato due loro esperienze, storie basate sulla velocità di crescita e sui grandi numeri, che solo ora

stanno pensando al passaggio di generazione — dice Albiera Antinori, coinvolta con le sorelle Allegra e Alessia nelle attività dell'azienda vinicola diretta dal padre, Piero Antinori — Cosa possiamo insegnarli? Insegnare non so, sono aziende così più grandi di noi... Ma abbiamo portato il nostro esempio, quell'insieme di valori, attaccamento al prodotto, legame con il personale che ci contraddistingue e che ha permesso anche di superare i rischi del passaggio di testimone». «Il passaggio generazionale è al centro della loro attenzione — sottolinea Niccolò Ricci, figlio di Stefano, fondatore della maison, e amministratore delegato dell'azienda — Io e mio fratello Filippo siamo la seconda generazione e vi siamo arrivati dopo una preparazione anche lavorando all'estero e per altre ditte. E andare in Borsa per avere spalle più forti e una «certificazione» diversa, come faremo, significa avere più forza nella globalizzazione senza rinunciare ad un brand che è anche la forza del cognome».

Mauro Bonciani
© RIPRODUZIONE RISERVATA



I membri del China Entrepreneur Club, che raggruppa i 47 imprenditori più influenti della Cina, per un valore aziendale di 300 miliardi di euro



Bassilichi
Il loro interesse è nato dopo la missione di Renzi e Nardella

Antinori
Abbiamo portato il nostro esempio, l'insieme di valori



Albiera Antinori



Niccolò Ricci

