



MF

Sicilia

LE NOTIZIE E I PROTAGONISTI DELL'ECONOMIA REGIONALE

NORMANNI, AQUILE & ELEFANTI

■ Nel corso del primo Congresso nazionale della First Cisl, la Federazione dei bancari della Cisl, il palermitano Gabriele Urzi è stato eletto nel Consiglio generale nazionale della stessa Federazione. Urzi attualmente è componente della segreteria di Gruppo First Cisl Unicredit e formatore nazionale.

■ L'Istituto di Formazione Politica «Pedro Arrupe» con il proprio osservatorio migrazioni, il consolato generale degli Stati Uniti per il Sud Italia, e in collaborazione con il Centro Astalli Palermo, organizza un seminario sul tema «L'accoglienza dei migranti come vantaggio per la crescita delle comunità. L'esperienza Di Welcoming America». L'incontro, che si svolgerà martedì (13 Giugno 2017) alle 9,30 presso la sede dell'istituto di Formazione Politica «Pedro Arrupe» - Centro Studi Sociali, in via Franz Lehar 6 a Palermo. Sarà presente all'incontro David Lubell, fondatore e direttore esecutivo di Welcoming America (www.welcomingamerica.org), movimento nato nel 2009 negli Stati Uniti e attivo in oltre 100 città.

AEROVIAGGI INAUGURA IL POLLINA RESORT, NELLE VICINANZE DI CEFALÙ

Dopo il Tirreno, la Puglia

Obiettivo della società è aprire una nuova struttura nella Regione del tacco d'Italia, spiega il patron Mangia. Trattative in corso. Nel nuovo albergo più di 300 camere prenotate fino a ottobre. Si profila una stagione estiva da record

DI ANTONIO GIORDANO

Appena aperta una nuova struttura in Sicilia, il Pollina Resort in provincia di Palermo, Antonio Mangia, presidente di Aeroviaggi, guarda oltre. E punta sulla Puglia dove vorrebbe piantare una nuova bandierina per il suo tour operator dopo quelle di Sicilia e Calabria. «Ci sono delle trattative per recuperare una struttura già esistente in Puglia e trasformarla in un villaggio moderno», ha spiegato Antonio Mangia a *Milano Finanza Sicilia*. Un po' come ha fatto per il villaggio di Pollina, in disuso da anni, prima dell'intervento del tour operator che, grazie a un investimento da 25 milioni (tra acquisto finanziato da un mutuo decennale di Unicredit e lavori grazie a un contratto di sviluppo con Invitalia da 14 milioni), è stato trasformato in una struttura moderna. In tutto 345 camere e 963 posti letto. «Tutto completo fino a ottobre, si tratta di un record anche per la mia azienda», ha aggiunto Mangia, «vendere una struttura senza immagini, se non qualche rendering, non era mai accaduto. La nostra



clientela ha prenotato a scatola chiusa e posso dire che ha fatto bene». Aeroviaggi, tour operator che ha chiuso il 2016 con 85,8 milioni di euro di fatturato (+18% rispetto al 2015), stima che il Pollina Resort avrà un ruolo centrale nella strategia di rafforzamento del gruppo in Sicilia e in Sardegna, che conta 15 strutture alberghiere con circa 9.700 posti letto con la previsione di raggiungere nel 2017 circa 1 milione di presenze complessive, e che realizzerà un fatturato annuo pari a circa 100 milioni di euro, inclusi trasporto, trasferimenti

ed escursioni. A Pollina sono impiegate circa 100 persone, più lo staff dell'animazione. «Quasi tutti del territorio», spiega Mangia, «e questa è un'altra ricaduta positiva per la zona». Ma non sarà solo Pollina a macinare numeri e presenze per la stagione estiva che si è appena aperta. Tutte le strutture di Aeroviaggi vanno verso il sold out. «Ad oggi posso dire che abbiamo le strutture piene per quasi il 95%», ha spiegato ancora Mangia, «sarà una stagione positiva per noi ma credo anche per gli altri operatori. Le nostre destinazioni sono

tra le più richieste in questo momento». Cosa manca in questo momento alla Sicilia? «Bisognerebbe investire ulteriormente», spiega Mangia, «si dovrebbero rinnovare le strutture esistenti. La Sicilia ha un problema di ricettività con poche strutture valide e aggiornate». Il prossimo passo? «La Puglia», conferma Mangia, «abbiamo qualche progetto e speriamo di metterlo in esecuzione. Il nostro sogno è realizzare quello che abbiamo fatto in Sardegna, realizzando un nuovo hub proprio in quella regione». (riproduzione riservata)

Quando la famiglia diventa ingombrante, il difficile passaggio di generazioni in azienda

di Marco Saltalamacchia*

La recente scomparsa di alcuni grandi imprenditori italiani senza il conseguente subentro della generazione successiva, ha riportato il tema del passaggio generazionale all'attenzione dei media. Le imprese familiari nel nostro paese sono una colonna portante dell'economia italiana ed Europea. Secondo la Aidaf, le aziende familiari in Italia sono 784.000 pari a l'85% del totale delle aziende italiane, assorbendo il 70% dell'occupazione. Il dato è allineato a quello europeo, con un'importante differenza. L'Aidaf infatti osserva che «rispetto a questi paesi è rappresentato dal minor ricorso a manager esterni da parte delle famiglie imprenditoriali: il 66% delle aziende familiari italiane ha tutto il management composto da componenti della famiglia, mentre in Francia questa situazione si riscontra nel 26% delle

aziende familiari ed in UK solo nel 10%». Questa marcata differenza è la peculiarità su cui discuterà la tavola rotonda del 16 giugno presso la sede Odcec a Palermo, grazie all'iniziativa del Chapter siciliano della Bocconi Alumni Association, guidata da Dario Marino. Stabilita l'importanza delle aziende familiari nell'economia, il tema della successione si accompagna alla necessaria evoluzione della «governance» aziendale. Tipicamente, nella prima generazione di impresa, il ruolo, determinante, del fondatore fa coincidere proprietà con gestione dell'azienda. Un'azienda che nasce, dall'intuizione creativa e costruttiva di un imprenditore, è come un bambino che cresce e, negli anni che lo separano tra l'infanzia e la maturità, essa avrà bisogno di una costante guida genitoriale, non mediata da «intermediari» che potrebbero alterare o addirittura menomare lo sviluppo

dell'idea originale. L'azienda diventa «adulta» nel momento in cui esprime un'organizzazione articolata in un corretto equilibrio di «check & balance» e una «intelligenza progettuale distribuita» che le consenta l'autonoma realizzazione della propria missione sociale. La centralità del ruolo del fondatore nell'azienda diventa, spesso, il limite all'evoluzione dell'azienda stessa. L'imprenditore-fondatore resta intrappolato dalla ripetizione dello «schema di gioco» che gli ha permesso di raggiungere il successo, con in più il difetto, totalmente umano, di assegnare a se stesso una certa dose di «immortalità» e di procrastinare il più possibile il momento della decisione di «passaggio delle redini». L'incapacità della proprietà di trasformare l'impresa e la sua «governance» dal sistema «centralistico-assolutista» che caratterizza le imprese di prima generazione ad un sistema coordinato

di divisione di poteri fra proprietà, gestione e controllo, determina la tipica sindrome del «après-moi-le-déluge» che conduce molti imprenditori alla decisione di cessione della propria attività piuttosto che il mantenimento della stessa nell'alveo del patrimonio familiare. Il binomio «impresa a proprietà familiare / gestione manageriale» è la combinazione che sintetizza le forze di due sistemi che, al contrario, separatamente presentano più debolezze che forze. Questo binomio realizza il miglior bilanciamento sia degli orizzonti temporali che, nel caso di una proprietà familiare sono tipicamente di lungo periodo, oltre che un miglior controllo diretto sull'operato del management. (riproduzione riservata)

*Ad GEMS s.r.l. Business & Investment Consulting, già Senior Vice President BMW AG e Presidente Associazione Alumni Master SDA Bocconi (AMSDA)