

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

# Dai genitori ai figli, quali tutele per il patrimonio?

Solo un terzo delle aziende sopravvive alla seconda generazione, mentre meno del 15% supera a fatica la terza. Parla Barozzi, equity partner studio legale Grande Stevens.

} Massimo Morici

Che sia un punto nevralgico il passaggio generazionale per il tessuto industriale italiano, lo dicono le percentuali: oltre la metà delle medie e grandi imprese è a matrice familiare. Circa il 70% delle imprese con un fatturato compreso tra 20 e 50 milioni di euro e il 60% delle aziende con fatturato oltre i 50 milioni (**Università Bocconi e AIdAF**). E che il tema vada preso di petto, emerge, in particolare, da un dato: solo un'azienda familiare su quattro prevede un passaggio generazionale nei prossimi 5 anni, suggerendo forse una decisa sottovalutazione da parte del ceto imprenditoriale italiano di questa delicata transizione che sta vivendo il Paese.

Anche perché altri studi mostrano, ad esempio, che solo un terzo delle aziende sopravvive alla seconda generazione, mentre una quota non superiore al 15% supera a fatica la terza (Prometeia-Banca d'Italia). "È un tema, quello del passaggio generazionale che richiede la doverosa attenzione da parte dei professionisti che seguono il mondo delle imprese. Basti pensare al

notevole numero di cessioni di aziende negli ultimi dieci anni da parte di grandi gruppi controllati da importanti famiglie imprenditoriali italiane. Un processo che riguarda non solo i brand più noti, ma anche aziende strutturate e operative in settori che raramente finiscono sotto i riflettori" spiega **Paolo Barozzi**, avvocato ed equity partner dello studio **Grande Stevens**. "Le cause del ridimensionamento del mondo imprenditoriale italiano - prosegue Barozzi - sono molteplici. Anzitutto, dovremmo considerare la gracilità del nostro sistema industriale, una criticità che risale a periodi ben antecedenti il 2008. Considerate le doverose, ancorché rare, eccezioni esiste, poi, una oggettiva difficoltà da parte dei figli nel proseguire e sviluppare le strategie imprenditoriali dei padri, considerando che circa un quarto delle imprese italiane è guidato da leader che superano i 70 anni di età. In molti altri casi, invece, la famiglia stessa potrebbe richiedere un aiuto esterno e consente l'ingresso nell'azionariato a investitori in grado di sostenere la crescita dell'impresa o di traghettarla in porto, se in difficoltà.



Paolo Barozzi  
Studio legale Grande Stevens

Non di rado in questi casi è l'investitore esterno, che generalmente è un gruppo imprenditoriale del medesimo settore o un fondo di private equity, che pianifica un percorso di acquisizione di partecipazioni della società target con l'obiettivo - (specialmente per quanto attiene i menzionati fondi) di private equity - di acquisire la maggioranza o l'intero capitale sociale per, poi, procedere a una vendita o ad una quotazione della stessa target sui mer-

cati regolamentati. Quando, invece, la famiglia rimane al timone della propria azienda è necessario considerare con la massima cura tutti gli aspetti che riguardano l'iter del passaggio generazionale: è un momento che, generalmente, comporta complesse e spesso sofferte riflessioni per i componenti della famiglia proprietaria con particolare riferimento al fondatore dell'azienda. Riflessioni, queste, che impongono conseguenti decisioni

“  
**Esiste un'oggettiva difficoltà da parte dei figli nello sviluppare le strategie imprenditoriali dei padri. Circa un quarto delle imprese è guidato da ultra-70enni**  
”

che devono essere assunte nel primario interesse dell'azienda considerata nel suo complesso". Questo trend, del resto, è confermato anche dagli operatori che si occupano della gestione dei patrimoni. Basti ricordare che all'ultima indagine di **Aipb-Censis**: gli imprenditori intervistati da un lato hanno dichiarato di voler finalizzare i loro investimenti alla conservazione del patrimonio per trasmetterlo agli eredi, mentre dall'altro ammettevano di non aver ancora risolto il problema del passaggio generazionale riguardante l'attività imprenditoriale. "Preoccupa questa sorta di scissione tra la gestione dell'impresa e la gestione del patrimonio familiare, una problematica che emerge in particolare quando si affronta il passaggio generazionale e che, essendo assai diffusa, rappresenta non solo un ulteriore elemento di fragilità per le imprese italiane, ma pone anche dei limiti alla crescita del paese, con i relativi costi sociali che ne conseguono", conclude Barozzi ●