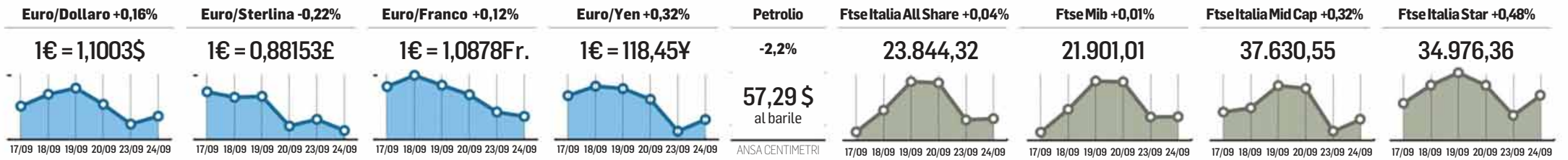




# ECONOMIA

E-mail [economia@altoadige.it](mailto:economia@altoadige.it) • Telefono 0471.904111 • Fax 0471.904295 • Abbonamenti 0471.081120 • Pubblicità 0471.307900



• Ieri a Bolzano la presentazione dello studio sul passaggio generazionale nelle imprese artigiane (foto DLife)

## Successione in azienda, problema per gli artigiani

**Lo studio.** Presentati ieri i risultati della ricerca di Cna e unibz su un campione di 1.250 imprese. Se l'80 per cento delle ditte è alla prima generazione, solo il 14,3 per cento è alla seconda

**BOLZANO.** Le aziende invecchiano. Soprattutto le piccole: l'età media dei titolari è di 60 anni. E la questione è che non si tratta solo di imprese ma del tessuto connettivo di un intero sistema. Dunque, è un problema. Che diventa ancor più evidente quando entra in campo la successione, visto che più piccola è l'azienda più quest'ultima avviene da padre in figlio. Ebbene, se l'80% delle imprese è alla prima generazione, alla seconda c'è il crollo: solo il 14,3%. Non parliamo della terza, che si perde nelle nebbie: il 4,8%. Che significa? Che questo tessuto a poco a poco rischia di scomparire. Non tanto nel suo insieme quanto in



• Stefania Baroncelli, unibz

quell'asse di trasmissione di esperienze e di sapere su cui si poggia l'ambito delle imprese artigiane. In sostanza: solo in pochi sopravvivono oltre la seconda generazione. La ragione? Chi avvia l'avventura, il "capitano d'azienda", non prepara la successione. Primo perché non ci pensa in modo organico, non ne fa il centro del suo operare, poi per via dello scarso entusiasmo dei figli a prendere le redini. Eppure il giovane, o almeno quelli che restano, ha studiato, "vorrebbe comandare", ha idee innovative. Ma a sua volta il "senior" non riesce a separarsi dalla sua creatura: intesa come azienda, non come figlio o figlia. Teme il

futuro. Ha paura di non riuscire a mantenere il suo livello di vita precedente, è restio ad affidare tutto all'erede perché, magari ci capisce di informatica, ma non "sa tenere le relazioni o affrontare le sorprese...". Insomma, il titolare vuole lavorare. Star sul pezzo. Non andare in pensione. Ma visto che non si parla solo di una singola persona ma di un piccolo sistema economico, fatto di saperi, prodotti e dipendenti, ecco che se gli eredi non avanzano le imprese chiudono. Qui si annida la questione che ha indotto Cna, che racchiude un gran numero di aziende artigiane, piccole o micro, a promuovere una ricerca di vaste dimen-

sioni, condotta su 1.250 imprenditori artigiani dal centro di family business management dell'università di Bolzano. "Siamo qui perché unibz vuole affiancare sempre più il territorio e offrirgli supporti e ricerca" ha detto Stefania Baroncelli, la vice rettrice, presentando Alfredo De Massis, docente della facoltà di economia e capocordata dell'indagine: "Gestire la successione è una sfida impegnativa - ha subito commentato - per le imprese famigliari. Visto che anche in Europa oltre il 45% dei titolari ha più di 60 anni e si troverà ad affrontare nei prossimi anni il cambio generazionale".

E con la prospettiva che solo il 4% delle aziende supera il terzo passaggio ereditario. Eppure la stragrande maggioranza dei "senior" vede solo il figlio o la figlia come possibile successore. A cui, nelle intenzioni, vuole regalare la sua impresa, non vendergliela. Ma nicchia, traccheggia, teme non sia all'altezza. E poi i figli disposti a lavorarci sono sempre meno. Forse perché sono sempre meno anche i figli tout court. "Fate figli", si è così lasciato andare Claudio Corrarati, a capo di Cna Trentino Alto Adige. Il quale ha anche elencato una serie di possibili strategie d'attacco a questa crisi. Alla politica ha chiesto di "bilanciare gli investimenti in start up con quelli nelle re-start up". Cioè di aprire un portale delle "aziende in scadenza". Per le quali attivare anche una rete di crediti con banche del territorio o coop di garanzia, giungendo anche alla prospettiva di "reinventare un dopo lavoro per i capi d'azienda". Ma poi il messaggio alle imprese, lanciato sia da Corrarati che da De Massis: farsi aiutare da esperti nel gestire e programmare il passaggio generazionale, evitare di focalizzarsi solo su aspetti tecnici o fiscali visto che il "leader deve costruirsi una rete di relazioni che non lo faccia sentire solo dopo il ritiro". E poi pensarci prima. O almeno per tempo. La successione, in conclusione, è una questione da studiare al pari delle strategie di vendita o di prodotto. Non un problema da porsi alla fine. Perché non si tratta solo di singoli ma di una rete diffusa che tiene in piedi mezzo Paese. **P.CA.**

### lvh.apa Associazione provinciale dei Maestri, c'è la novità



• Peter Mayrl

**BOLZANO.** L'Associazione provinciale dei Maestri altoatesini - presieduta da Peter Mayrl - è destinata ad inserirsi in futuro nella Camera di commercio di Bolzano. La relativa proposta d'emendamento è stata presentata la scorsa settimana dall'assessore provinciale Philipp Achammer di concerto con il consigliere provinciale Gert Lanz. Soddisfazione all'interno del Consiglio dei Maestri.

A partire dalla fondazione dell'Associazione dei Maestri ad opera di lvh.apa Confartigianato Imprese nel 2013, la Camera di commercio di Bolzano ha sempre sostenuto le iniziative dell'importante realtà altoatesina e dal 2017 gestisce il registro dei Maestri. Attraverso la pubblicazione dell'elenco attraverso la Camera di commercio, i Maestri hanno ottenuto significativi risultati in termini di visibilità e conoscibilità. A breve anche la sede centrale dell'Associazione potrebbe venire inglobata all'interno della Camera di commercio.

L'assessore provinciale per la formazione Philipp Achammer ed il consigliere provinciale Gert Lanz hanno infatti presentato una proposta di emendamento alla legge omnibus approvata dal consiglio provinciale.

## Cantina Bolzano, per 20 volte i "Tre Bicchieri" al Lagrein Taber

**I vini altoatesini.** Il prestigioso riconoscimento del «Gambero Rosso»

**BOLZANO.** Quanto fa 20 per 3? La risposta la dà il Lagrein Taber, fiore all'occhiello di Cantina Bolzano che quest'anno ha ricevuto il prestigioso riconoscimento dei "Tre Bicchieri" del Gambero Rosso per la ventesima volta. È il primo vino dell'Alto Adige a conquistare per 20 volte l'ambito premio e, quando la qualità diventa la regola, il merito è da ricercare nella perfetta collaborazione tra l'enologo e i soci viticoltori. Se si guarda all'ul-

tima edizione della guida si nota subito quanto l'Alto Adige abbia dei livelli di qualità molto elevati, eppure tra i "Tre Bicchieri" conferiti ai vini dell'Alto Adige ne spicca in particolare uno: il Lagrein Riserva Taber di Cantina Bolzano che per la ventesima volta ha ricevuto questo massimo riconoscimento dai degustatori della guida enologica più autorevole d'Italia. È il primo vino altoatesino a raggiungere questo traguardo. Il Lagrein Riserva Taber ha ricevuto per la prima volta i "Tre Bicchieri" nel lontano 1995 e nell'edizione 2020 è l'annata 2017 ad aver conquistato l'ambito premio. Il Taber è considerato uno dei vini



• Stephan Filippi, enologo della Cantina Bolzano

di punta di Cantina Bolzano, il fiore all'occhiello che esprime al meglio l'essenza dell'autoctono Lagrein, vitigno che incuriosisce sempre più appassionati di vino in tutto il mondo. Le uve destinate al Lagrein Taber maturano nella conca di Bolzano dove trovano condizioni ideali per il loro sviluppo: il terreno porfirico intervallato da sabbia e ghiaia conserva il calore estivo fino all'autunno, in modo che l'uva possa maturare perfettamente. Qui nel terreno del Maso Taber che dà nome all'omonimo vino, le viti sono coltivate da oltre 80 anni con il tradizionale sistema a pergola dal proprietario del vigneto, Klaus Mumel-

ter, di mestiere dentista ma che dedica tutto il proprio tempo libero alla cura delle viti di Lagrein.

È con queste preziose uve che l'enologo Stephan Filippi dà vita al Lagrein più premiato dell'Alto Adige dalla prestigiosa guida enologica. "Essere premiati con il massimo riconoscimento per così tanti anni è davvero un risultato eccezionale", dice Filippi. "Questa costanza è merito di una crescente e ottima collaborazione tra il nostro team di cantina e i soci viticoltori. Lavoriamo a stretto contatto e in sinergia con l'obiettivo comune di raggiungere una qualità del vino sempre maggiore" conclude l'enologo.