

Riccione. Piero Manaresi: “Il sistema è contro chi fa impresa”



Piero Manaresi

– “Le nostre aziende sono appetibili da un punto di vista tecnologico; è questa la ragione per la quale da tutto il mondo vengono a comprarle”. Piero Manaresi, 50 anni, sposato, una caterva di passioni (kite surf, nuoto, bicicletta, podismo), lavora per una delle principali marchi del mondo che fanno consulenza aziendale a 360 gradi. Per dare l’idea della grandezza: impiega 275mila persone (quasi 5mila in Italia) per un fatturato di circa 35 miliardi di euro. Tra le molteplici attività, c’è anche quella di Manaresi: vendita di imprese che vanno bene e che fatturano tra i 10 ed i 200 milioni di euro. Il suo colpo più bello fu l’aver piazzato un signor marchio del Made in Italy; fatturava 50 milioni di euro e venne acquisito a 200. Quest’anno, ha venduto una decina di aziende, quasi tutte a stranieri. Negli anni addietro, il riccioneese è stato il perito del tribunale che si occupava del labirinto societario di Callisto Tanzi, il patron della Parmalat miseramente fallito.

Siamo ancora appetibili?

“Per fortuna che vengono a comprare; se lo fanno vuol dire che in Italia ci sono delle belle aziende. E questo nonostante che

il sistema sia ostile agli imprenditori veri, che in tali condizioni sono dei veri e propri fenomeni. Una volta un amico imprenditore, con una battuta, mi dice che causa la burocrazia iniziava a lavorare all'ora dell'aperitivo".

Quali sono i limiti del nostro sistema imprenditoriale invece?

"Uno dei temi è che non riesce a crescere perché non ci sono figure da trasferire fuori dall'Italia in caso di acquisizioni. Le famiglie degli imprenditori, e spesso i loro parenti, sono tutti nell'azienda. Questo da una parte è positivo, perché significa controllo, competenze che non vanno disperse.

Dall'altra, senza la fiducia nei dirigenti, poi manca il personale qualificato per la gestione di uno stabilimento all'estero. Questo porta ad un'altra conseguenza. I giovani vogliono vendere, mentre i padri vogliono continuare a lavorare perché si divertono. Va rimarcato che ci sono imprenditori evoluti che applicano strategie e modalità tecniche all'avanguardia; in questo caso la famiglia non è più un freno".

Statisticamente, dove arriva la gestione familiare?

"In genere non va oltre i 50 milioni di fatturato; perché la proprietà che non delegando è affogata dal lavoro dalla mattina alla sera. Chi lavora 18 ore è un problema e non una risorsa per l'impresa. Insomma, siamo tutti importanti, ma nessuno è indispensabile".

Dal suo osservatorio com'è il tessuto produttivo del Riminese e del Pesarese?

"Riminese. A livello industriale abbiamo belle aziende e in settori diversificati; va il tessile-abbigliamento-calzaturiero, la meccanica, il turismo.

Purtroppo, il Pesarese, basato principalmente sul mobile, le costruzioni ed un turismo più debole, stanno attraversando un periodo più difficile".

Come vede il futuro?

"L'Italia economica è spaccata in due. Da Ancona al Brennero di livello assoluto; sotto Ancona è un'altra Italia. Un giorno arriva un collega americano; atterra a Malpensa, andiamo in

centro a Milano e mi dice: 'Ma questa è Germania, non Italia. Del nostro Paese una visione distorta e forse questa è colpa nostra, incapaci di raccontare le cose che abbiamo'.

Il debito pubblico è un macigno, dal suo punto di vista che cosa accadrà?

"In Italia, le famiglie sono ricche e lo Stato povero. In Germania è l'esatto contrario. Se non si svolta, penso che qualunque governo è costretto ad una patrimoniale. E' la cosa più ovvia e più facile. E' come la puntura di penicillina, fa male subito, ma cura il male. Siamo anche in un momento in cui l'economia mondiale sta rallentando. Come Paese abbiamo un'altra virtù rispetto agli altri; abbiamo la capacità di adattarci ai cambiamenti: siamo più flessibili. Le aziende che esportano meno del 70 per cento sono a rischio recessione".

L'essere romagnolo che valore ha nel fare impresa?

"Paga tantissimo, soprattutto nel rompere il ghiaccio, poi ci vogliono serietà, competenza ed innovazione. Nel mio lavoro mi aiuta ad interagire col cliente. Tutti mi dicono: 'Se fossimo come i romagnoli, saremmo dei fenomeni. Noi abbiamo fatto gli stabilimenti balneari senza il mare e siamo diventati leader in Europa'".