

Il libro di Alberto Albertini

L'urlo disumano... e il passaggio di testimone

«L'urlo disumano» è un titolo singolare per un libro che si occupa del passaggio generazionale nelle famiglie imprenditoriali. Un po' meno strano considerando che l'autore del libro è Alberto Albertini, storyteller di vicende aziendali, ex imprenditore oggi manager in bilico fra industria ed eventi culturali, consulenze e università, letteratura e giornalismo (collabora con il Corriere della Sera di Brescia). Il titolo diventa poi «normale» se si scopre che racchiude una citazione: l'urlo disumano è quello che Fostine Desalu rivolse a Filippo Tortu a Tokio durante la staffetta 4x100 con cui l'Italia conquistò l'oro. La staffetta evoca naturalmente il passaggio di testimone: gesto che nelle famiglie imprenditoriali spesso induce insonnie, in-

comprensioni e qualche rotura.

Più che rivolgere un urlo disumano di fiducia e incoraggiamento agli eredi, i fondatori nutrono sospetti e difidenze, si rifugiano in silenzi e rinvii. I pionieri appartenenti alla generazione Silent (nati fra il 1928 e il 1945) credono naturalmente nell'essenzialità, nella formalità, nella disciplina, ma non vedono questi valori incarnarli né dai figli boomers né dai nipoti millenials. Ed è lì che cominciano i guai. E che guai. Anche perché le imprese familiari sono tutt'altro che marginali nel sistema economico.

Le 500 maggiori al mondo generano ricavi per 8,02 miliardi, occupano 24,5 milioni di persone e soprattutto crescono a un ritmo superiore ri-

spetto all'economia globale. In questa top-500 l'Italia è al settimo posto, con 17 aziende. Al vertice ci sono Usa (122 imprese), Germania (79) e Francia (28); i colossi economici, insomma.

Dinamiche e resilienti, le imprese familiari a volte non sopravvivono al cambio generazionale. Ne «L'Urlo disumano» (Rubbettino Editore, pp. 140, euro 14, con contributi di Mariasole Bannò, Alessandro Ceriani, Maura Pozzi e Sergio Simonini) Alberto Albertini non offre facili ricette ma racconta tanti casi che ha conosciuto: soprattutto avverte che il passaggio generazionale è un momento della verità per capire visione e destini delle imprese e dei loro protagonisti. Spazio a psicologia e dinamiche relazionali, se si vuole capire se stessi e dove si

vuole andare.

Un buon inizio è mettere a nudo le «teorie implicite» che stanno alla base della visione del mondo di ciascuno: in questo senso anche il teatro (vera catarsi in senso classico) può aiutare a rivelarci a noi stessi. Sul piano operativo il ricorso a manager esterni, a fondi di private equity, a patti di famiglia e a capitali «amici» sono tutte strade possibili nella fase di passaggio generazionale. Albertini si mostra comprensivo verso i patriarchi ma tifa per i pronipoti e vorrebbe che tutti, una volta nella vita, si sentissero rivolgere da nonni e genitori l'incoraggiamento che Sundar Pichai, ceo di Google, ha indirizzato a una platea di neo neolaureati: «Sii aperto, sii impaziente, sii fiducioso».

Massimo Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Scrittore Alberto Albertini

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

006833



L'ECO DELLA STAMPA[®]
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE