

## La spinta verso l'internazionalizzazione

# Da Elite segnali forti per gli investimenti

DI SALVATORE AVITABILE

**B**arbara Lunghi, *head of primary markets* di Borsa Italiana, esalta il modello Elite come spinta per le aziende di famiglia verso la piena internazionalizzazione. Dice: «Le aziende Elite analizzate nell'ottava edizione dell'Osservatorio Aub mostrano modelli di governance molto strutturati e strategie imprenditoriali innovative. Sono proprio questi gli aspetti che il programma Elite mette a fuoco, supportando le imprese ad alto potenziale di crescita e guidandole nei processi globali che stanno cambiando lo scenario econo-

adatto alla sua specificità con una formula su misura; l'importanza di attrarre, far crescere e ingaggiare continuamente un gruppo di manager che possa contribuire alla crescita dell'impresa ed infine l'urgenza di affrontare i mercati internazionali con una leadership familiare forte, coesa preparata e coraggiosa: io credo siano queste le prove che attendono gli imprenditori e i manager delle imprese familiari nel futuro che è già presente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

mico». Poi aggiunge: «Quanto emerge dallo studio, ovvero la capacità delle aziende Elite di intraprendere percorsi di crescita tramite acquisizioni anche oltre i confini nazionali, rispecchia la crescente propensione delle aziende italiane verso l'internazionalizzazione, un segnale forte per gli investitori internazionali».

Secondo l'Osservatorio, dunque, il 45 per cento delle acquisizioni concluse dalle aziende familiari è realizzato all'estero, anche in paesi culturalmente distanti. Invece le aziende non familiari concludono in Italia il 73 % delle loro acquisizioni. Dopo la crisi, inoltre, sono state ancora le imprese

familiari a osare di più, spingendosi in paesi più distanti dal punto di vista culturale. Per Elena Zambon, presidente di AIDAF, «il contesto economico e sociale di questa nostra era, caratterizzato da un livello di forte complessità in continua accelerazione e senza una leadership valoriale di riferimento, richiede ancor di più la necessità di proporre confronti utili con primarie realtà imprenditoriali europee per analizzare come le imprese familiari italiane reagiscono e vivono la loro rapida evoluzione realizzando ambiziosi obiettivi di crescita. È proprio questo che l'Osservatorio Aub di quest'anno ci invita a decifrare dimostrando che si tratta di imprese che concludono operazioni di acquisizioni anche sui mercati internazionali, aprendosi a paesi sempre più distanti, imprese che raggiungono importanti risultati adottando una governance più manageriale e più moderna». Zambon prosegue: «Allo stesso tempo l'Osservatorio ci dice che molte sono ancora le sfide, interne ed esterne, alle imprese familiari che ci attendono e che, se esiste una mappa di questo percorso, questa deve essere interpretata, non esistendo una sola strada per raggiungere il proprio traguardo».

Conclude: «L'importanza di trovare un sistema di regole interno ad ogni famiglia

