



FAMILY BUSINESS MODEL

IL SEGRETO DI SUCCESSO DELLE IMPRESE FAMILIARI MIGLIORI

Intervista da parte della rivista "Capital" (ClassEditori) con Markus Weishaupt

Che cosa rende in realtà le imprese familiari così di successo? Si può riassumere in una frase il segreto del successo?

Weishaupt: Le imprese familiari non sono imprese di successo per legge di natura. Sarebbe troppo semplice. Esistono anche tra di loro esempi negativi e positivi. Le imprese familiari di successo hanno caratteristiche sistemiche, che nascono dalla loro radice ossia dal loro interno, che non troviamo in altre tipologie di aziende. Se queste caratteristiche si dispiegano positivamente, fanno sì che la tipologia familiare è superiore a tutti gli altri tipi di azienda.

Nel suo libro "Family Business Model. La diversità radicale nel DNA delle imprese migliori" impiega il concetto di DNA delle imprese familiari di successo. Che cosa intende esattamente con questa espressione, presa a prestito dalla biologia? Il successo è inscritto nei geni?

Weishaupt: In un qualche modo, sì. Come esseri umani siamo fortemente connotati geneticamente, ma in parte lo siamo anche dalle nostre esperienze, conoscenze e trasformazioni. Lo stesso avviene nelle imprese familiari. Le imprese familiari hanno determinate prerogative genetiche e le imprese familiari migliori hanno sviluppato queste caratteristiche genetiche in straordinari fattori di successo grazie all'esperienza e alla conoscenza.

Il suo libro analizza case study italiani, tedeschi, austriaci e svizzeri. Il modello

dell'impresa familiare è più fortemente diffuso in questi Paesi che in altri?

Weishaupt: Il modello dell'impresa familiare è fortemente diffuso a livello mondiale. Certamente esistono differenze nazionali, ma l'importanza delle imprese familiari per l'economia, e anche per il tessuto sociale di tutti i Paesi è fondamentale. In Europa le imprese familiari rappresentano circa il 75% del totale delle imprese; occupano la metà di tutta la forza lavoro e producono la metà del prodotto interno lordo europeo. In Italia questa tipologia di impresa ha ancora più importanza.

Gli sforzi fatti dalle imprese non di famiglia, come le mission statements e i cataloghi dei valori, secondo Lei, sono un tentativo di avvicinarsi ai punti di forza delle aziende a conduzione familiare?

Weishaupt: L'hype creatosi attorno alle imprese familiari dal 2008 è molto positivo ma anche rischioso e su questo vorrei dire una cosa con chiarezza: un'impresa familiare non è migliore ad altre aziende solo perché è un'impresa familiare. Fino al 2008 l'essere impresa familiare era sinonimo di vecchio, piccolo, negativo. Poi è arrivata la crisi finanziaria, la crisi economica, le crisi aziendali, le crisi del debito sovrano e la discussione sul declino morale nell'economia – da allora questo modello di business vecchio, è diventato una star. Improvvisamente le imprese familiari erano i salvatori del mondo. Siamo passati da un estremo all'altro. Il mio ultimo libro "Family Business Model. La diversità radicale nel DNA delle imprese migliori." non lo ho scritto sul presupposto che l'impresa familiare è l'impresa



migliore, ma volevo sapere cosa differenzia le MIGLIORI imprese familiari da tutte le altre imprese. In realtà tutte le imprese familiari hanno una visione, una missione, valori e una strategia coerente. Le imprese familiari migliori si differenziano principalmente perché non solo definiscono i loro valori, la missione e la visione, ma li vivono in modo coerente e costante.

Che cosa contraddistingue, secondo Lei, i grandi imprenditori?

Weishaupt: In una parola: la positività. Sono generalmente persone con un orientamento positivo. Le personalità possono essere completamente diverse - come ogni essere umano è diverso. In "Family Business Model" ho descritto le competenze chiave delle imprese familiari migliori. La personalità imprenditoriale è una di queste competenze chiave, perché è attraverso l'esperienza, la conoscenza e un fiuto unico che si creano vantaggi competitivi in azienda. Un'altra competenza chiave connessa a questa personalità è la competenza nel fare rete. Mantenere vivi contatti utili, che danno luogo a rapporti (legali e trasparenti) di reciproco vantaggio, fanno parte di ogni azienda di successo.

-

Markus Weishaupt
Socio amministratore
weishaupt@weissman-international.com

Weissman & Cie. Italia Srl
Via Palade 3
I – 39011 Lana (BZ)

Tel.: +39 0473 490544