

L'INTERVISTA

## Alessandro Benetton: «Nel Sud c'è il lato umano dell'economia»

Il fondatore di 21Invest: «Abbiamo investito nel Meridione con soddisfazione, c'è una voglia rivincita»

di Paola Cacace



«La simpatia e l'empatia tipiche del Sud se canalizzate possono diventare un grande attrattore di opportunità. Sono convinto, infatti, che ciascun individuo debba cercare di sfruttare ciò che ha a disposizione. E il Mezzogiorno ha un livello di energia e una peculiare estrosità delle singole persone invidiabile». A parlare è Alessandro Benetton, presidente di Edizione spa e fondatore e managing partner di 21 Invest, a margine dell'incontro organizzato a Napoli dall'Università Parthenope nell'ambito del Contamination Lab e dal gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriali, a cui hanno partecipato anche il rettore eletto della Parthenope Antonio Garofalo e Alessandro Di Ruocco, presidente Giovani Imprenditori dell'Unione Industriali di Napoli per presentare il suo libro «La Traiettorie», edito da Mondadori, che racconta l'esperienza personale e professionale dell'imprenditore veneto.

### Quindi empatia ed emotività possono essere dei valori aggiunti?

«Certo. Lo dimostrano i grandi successi della squadra di calcio del Napoli. Ma paragoni sportivi a parte a dimostrarlo è stata anche la gestione del Covid e come le imprese meridionali siano riuscite a adattarsi velocissimamente sia alla sfera digitale che a quelle tendenze che io definisco post-social network. Post nel senso che conoscendo oramai i limiti di queste grandi risorse tecnologiche sappiamo che il fattore umano può fare la differenza. Ed ecco che il Sud ha senza dubbio delle potenzialità speciali in questo senso, forse non riconducibili a un modello di business immediato ma che sulle lunghe distanze contano perché il lato umano dell'economia è quello che sopravvive alle sfide più difficili».

### Sfide come quelle tipiche, ad esempio, delle aziende familiari. Qual è la ricetta per superare con successo il passaggio generazionale?

«Credo che la ricetta sia quella di cercare di essere i detonatori del cambiamento. Io, ad esempio, l'ho fatto fondando 21 Invest con l'idea di investire nelle aziende del mid-market e farle crescere. Era il 1992 e dopo 30 anni è una realtà consolidata con un team di 50 persone divise tra gli uffici di Treviso, Milano, Parigi e Varsavia, ma all'epoca era un sogno di discontinuità. Era il voler fare qualcosa di grande con le mie forze. Il passaggio generazionale, infatti, deve trovare nuova linfa in nuove idee, delle discontinuità tecnologiche o di modello di business intersecare le diverse generazioni. Non è necessario fare lo stesso mestiere di chi è stato alla guida di una realtà prima di te e che magari, come è ovvio che sia, ha disegnato quell'azienda attorno alle proprie caratteristiche. Portando una nuova prospettiva, che io nel libro descrivo come visione laterale delle cose. E da parte delle generazioni precedenti poi bisogna riconoscere che non bisogna mai affidarsi troppo alle certezze del passato. Bisogna stare attenti a non confondere le tradizioni con le abitudini che si sedimentano nel tempo e diventano nemiche del cambiamento».

### 21 Invest ha portato il private equity in Italia. Si tratta di una realtà che ha attualmente in portafoglio 25 aziende per un fatturato consolidato di 2 miliardi di euro e un totale di 10.000 dipendenti. E tra queste aziende ci sono anche realtà del Sud.

«Il tessuto imprenditoriale meridionale ci ha dato una grandissima soddisfazione, sia dal punto di vista umano che a quello del business. Faccio sempre fatica in qualche modo a schematizzare il Mezzogiorno, che spesso viene descritto come particolare con un'accezione non sempre positiva. Sinceramente credo sia particolare perché ha dei punti di forza straordinari. Ma di sicuro in tutto il Sud è evidente la voglia di rivincita e di colmare i gap di occupazione ed economia. Parlando di nomi e realtà, l'ultimo investimento messo a segno nel Sud è stato nella tarantina In&Out, che si aggiunge a quello effettuato nel 2015 nell'azienda catanese specializzata in oftalmologia Sifi. In passato, poi, sono stati casi di successo l'abruzzese Farnese Vini e l'azienda di Bari CartonPack. Direi che la creatività e la forza propositiva delle realtà del Sud, e l'empatia delle persone sembra perfetto per chi fa private equity. Questo perché chi fa private equity si immagina di dover condividere una visione, portare un valore aggiunto e per questo c'è una predisposizione speciale per le caratteristiche umane».

### E alla condivisione. A questo proposito dal 2016 la 21 Invest ha aderito alla Shared Value Initiative, progetto lanciato da Michael Porter della Harvard Business School. Ce ne parla?

«Lo scopo è creare una comunità globale di organizzazioni che vedono nella risoluzione dei problemi sociali un'importante direzione di sviluppo del business. Senza dubbio impatto sociale e impresa devono viaggiare alla stessa velocità, individuando nella risposta ai bisogni della società un vantaggio competitivo. I risultati raggiunti negli ultimi 15 anni sono tangibili: +5000 dipendenti, + 45% delle vendite medie. Il 100% delle società partecipate adotta una politica di controllo dei propri consumi energetici, applica principi per l'uso consapevole delle risorse naturali, implementa iniziative sociali rivolte alle comunità di riferimento».

### Questo, come traspare anche dal suo libro, cambia il concetto di imprenditoria. O forse più che cambiarlo, lo svela?

«In realtà dietro ogni imprenditore c'è sempre una persona con le sue emozioni. Non c'è solo il curriculum. In questo senso ricordo, ad esempio le prime volte che mio padre mi ha portato con lui proprio al Sud per incontrare i rappresentanti della Benetton, e i negozianti. Ero piccolo e mi piaceva osservare il mondo dei grandi. E ricordo in maniera vividissima l'empatia, l'ospitalità e l'affettuosità spontanea è tra i ricordi più vividi di quegli anni. E oggi, come non mai, credo che quella empatia sia qualcosa di estremamente contemporaneo».