

Sicilia, Campania, Puglia e Calabria le Regioni coinvolte nel programma di formazione delle family business

GRANDE SUCCESSO PER LA PRIMA EDIZIONE DI GENERATION2GENERATION

Venti aziende del Mezzogiorno hanno affrontato i temi del passaggio generazionale, internazionalizzazione e globalizzazione dei mercati nel corso organizzato da Ortygia Business School in collaborazione con SACE SIMEST e ICE

Siracusa, 6 dicembre 2018 – Leggere le dinamiche di un mercato che cambia continuamente, senza perdere i valori della storia aziendale e familiare: questa la grande sfida affrontata dai venti imprenditori che hanno partecipato a Generation2Generation, il primo percorso formativo organizzato da **Ortygia Business School** in collaborazione con **SACE SIMEST (Gruppo CDP)** e **ICE**, dedicato ad accompagnare le family business nella sfida ai mercati globali e al mercato contemporaneo, in continua evoluzione. Importante riscontro presso le aziende aderenti, che hanno manifestato interesse per le tematiche affrontate, difficilmente tema di dibattito formativo di alto livello nel Sud Italia.

I partecipanti- Le aziende familiari selezionate per partecipare alla prima edizione di **Generation2Generation**, provenivano da **4 Regioni del Mezzogiorno**: Sicilia, Campania, Calabria e Puglia. Il settore maggiormente rappresentato è stato quello legato all'agroalimentare (30%); a seguire oil&gas e siderurgico e metalmeccanico (15%), manifatturiero (5), geologico, meccanico, tessile e abbigliamento, chimica/farmaceutica, recycling, infrastrutture e plastica. Siracusa è la provincia più rappresentata, con il 25% dei partecipanti, a seguire Catania, Napoli, Palermo e Cosenza.

Varia è la **dimensione occupazionale**: circa il 30% ha più di 50 dipendenti, circa la metà tra i 10 e i 49 dipendenti; il 40% delle aziende produce un **fatturato** tra i 3 e i 5 milioni di euro, il 40% arriva fino ai 15 milioni e il 20% oltrepassa questa soglia. Varia è anche la **quota di export**: per il 50% dei partecipanti si aggira intorno al 30% del fatturato, gli altri si attestano tra il 15 e il 30%. **Il percorso formativo** ha visto alternarsi esperti e coach e comprende lezioni e workshop su leadership, passaggio generazionale, evoluzione dei modelli di management e internazionalizzazione sui mercati globali. La maggior parte dei partecipanti erano in una fascia d'età tra i 25 e i 35 anni e i 35-45. Differenti i ruoli ricoperti in azienda: da direttori delle aree commerciali, a responsabili amministrativi, marketing e export.

I commenti- "Gestire il passaggio generazionale di un'impresa familiare è una sfida che accomuna la maggioranza delle imprese italiane – racconta **Michele Greca, CEO di Ascot Industrial**, società che produce generatori elettrici e generatori ibridi di ultima generazione –. Questo corso ha rappresentato un'importante occasione di confronto e approfondimento per affrontare questo cruciale passaggio di testimone, con una grande consapevolezza: le strategie aziendali devono evolversi, la linea dei fondatori che ha portato al successo di un'impresa potrebbe non essere ancora valida per il futuro, che ci riserva sorprese legate alle nuove tecnologie, alla digitalizzazione dei dati e all'apertura internazionale".

Molto importante per i partecipanti, anche la possibilità di confronto: "Questo corso è stato per noi un'ottima opportunità di mettere in connessione attori chiave del tessuto imprenditoriale meridionale, in particolare siciliano" ha dichiarato **Delia Milazzo, Export Manager di Montalbano Recycling**, azienda specializzata nella

progettazione e produzione di impianti e macchinari per il riciclo di diverse tipologie di rifiuti e salvaguardia ambientale in linea con le direttive della Green & Circular Economy.

Raffaele Liberto (Coemi) ha poi sottolineato l'importanza cruciale per gli imprenditori del Mezzogiorno di poter fruire di queste occasioni di confronto: "Da cittadino siracusano, da imprenditore, da vicepresidente dei giovani industriali della provincia di Siracusa mi sento orgoglioso della presenza di un centro di eccellenza come OBS nel territorio della nostra città. Un'iniziativa che mi auguro con tutto il cuore possa continuare a crescere raggiungendo obiettivi importanti. All'interno nel nostro gruppo aziendale di famiglia stiamo affrontando proprio in questi mesi il tema del passaggio generazionale nei diversi aspetti che lo riguardano".

"Sicuramente il corso è stato molto utile- ha aggiunto **Simona La Marca di Nolanplastica Spa**- mi ha dato degli spunti per poter organizzare, codificare e gestire meglio il passaggio generazionale in atto. Inoltre molto utile è stata la lezione sulla leadership, poiché, pur avendo competenze e conoscenze, ritengo di dover migliorare alcuni aspetti caratteriali al fine di condurre in modo ottimale l'azienda e al fine di essere riconosciuto come leader".

"La sfida per la nostra azienda- ha raccontato **Vincenzo Belcastro dell'azienda Nicola Belcastro srls**- è di riuscire ad innovarci, mantenendo ben saldi i valori che ci caratterizzano e contraddistinguono da tre generazioni. Il corso G2G, mi ha dato nuovi stimoli e mi ha fatto vedere da altri punti di vista la nostra realtà aziendale. I metodi illustrati in aula dai Docenti che si sono alternati, sono stati un ottimo punto di partenza per poter condividere con il resto della squadra la visione ed i progetti futuri".

Ortygia Business School unisce la prospettiva internazionale e il prestigio di una scuola con le conoscenze e le connessioni locali di un'istituzione le cui radici affondano nell'economia del Mediterraneo. La scuola progetta, organizza e coordina programmi educativi di altissima qualità, tenuti da docenti delle migliori università internazionali. OBS si occupa dei temi legati all'economia, alla leadership, alle dinamiche geopolitiche e alla comunicazione e gestione d'azienda. La missione della scuola è promuovere la cooperazione economica e lo sviluppo tra i paesi del Mediterraneo.