

Giovani al comando ma sulla rotta tracciata dai padri

Non un semplice passaggio generazionale, ma un rapporto più profondo e complesso, fatto di continui stimoli e insegnamenti. Matteo Zoppas, consigliere delegato di San Benedetto Spa, traccia il quadro familiare e societario di una delle più note dinastie industriali del nostro Paese

Alma Santilli



È da decenni un nome "storico" dell'industria italiana. E anche dopo la cessione della casa madre, il marchio Zoppas non ha esitato a cambiare pelle e reinventarsi. Raddoppiando i fronti d'azione, addirittura, dal business della meccanica a quello delle acque minerali. Ma non si parli di passaggio generazionale, per la nota famiglia di Conegliano. «Mio padre Gianfranco e il fratello Enrico, a capo dei due gruppi di famiglia, sono ancora ottimi capitani d'impresa», sottolinea infatti Matteo Zoppas, consigliere delegato di Acqua Minerale San Benedetto Spa, una delle due holding. «E – aggiunge – da loro possiamo solo continuare a imparare».

Zoppas Industries e San Benedetto Spa. Sono le due holding attualmente gestite dalla famiglia. Come è maturata questa scelta di differenziazione?

«È stata un'evoluzione naturale delle due attività sulle quali hanno creduto in passato i componenti che ancora oggi formano l'azionariato di entrambi i gruppi. Zoppas Industries deriva dalle attività collegate alla Zoppas Elettrodomestici rimaste dopo la loro vendita e amministrata da Gianfranco Zoppas con l'aiuto di mio fratello Federico. Acqua Mi-

Nella foto, da sinistra Matteo Zoppas e Tullio Versace, consiglieri delegati di Acqua Minerale San Benedetto Spa, ed Enrico Zoppas, presidente del Gruppo



nerale San Benedetto, rilevata in un momento di difficoltà dell'azienda dalla famiglia negli anni 70, è stata una scommessa vincente per la gestione di Enrico Zoppas, ora affiancato dal nuovo amministratore Pierluigi Tosato e dai due nipoti, Tullio Versace ed io».

Quali sfide ha comportato affrontare un campo così diverso dal core business "storico" della Zoppas?

«Insieme a mio cugino Tullio siamo impegnati nel-

l'esprimere al massimo le nostre capacità, ma soprattutto nel conquistarci il riconoscimento di quell'autorevolezza necessaria per avere il consenso. Non solo da parte degli azionisti e di chi oggi occupa i vertici, ma anche dei collaboratori, che sono il vero cuore dell'azienda. È questa la vera sfida: trovare e creare la giusta armonia con i propri colleghi è un requisito necessario per un gioco di squadra vincente».

Ci sono differenze, in base alla sua esperienza, tra management "giovane" e tradizionale?

«Esperienza e vissuto sono concetti molto vicini. Il management tradizionale ha avuto modo di vivere molte situazioni che in un'azienda sono cicliche e ripetitive. Evoluzioni di rapporti interni ed esterni, trattative con clienti e fornitori, cicli di prodotti, successi e insuccessi, gestioni del personale. Da persona "giovane" è come percorrere una strada per la prima volta e poter solo immaginare dove porta. Chi l'ha già percorsa saprà dove sta andando con maggiore sicurezza e serenità, mentre chi l'ha percorsa più volte saprà anche quali incognite possono presentarsi e magari anche come anticiparle e risolverle. Le persone esperte possono vedere più in là».

Come è stato gestito all'interno della famiglia il passaggio generazionale?

«Non parlerei di un vero e proprio passaggio generazionale. La nostra preparazione didattica e la seppure breve esperienza di gestione ci permette senza dubbio una certa tranquillità su alcuni dettagli operativi, ed è su questo piano che oggi dobbiamo impegnarci, con obiettivi e compiti definiti. Ma la maturità e la competenza decennale di mio padre e di mio zio si traduce in qualcosa di più: una geniale visione d'insieme, tanto delle problematiche quanto delle soluzioni, soprattutto per quanto riguarda situazioni straordinarie e strategiche. Il passaggio generazionale è argomento "tabù", ma sono convinto che debba esserci solo se le competenze e la fiducia degli azionisti lo consentono».

Qual è il più importante insegnamento "imprenditoriale" che suo padre le ha dato?

«Mio padre ha sempre esercitato su di me la giusta pressione. In quest'ottica ha messo in discussione quanto di positivo e negativo ho fatto. Mi ha anche abituato a non accontentarmi mai e trovare soluzioni sempre migliori ai problemi».

14
MILIONI

La quantità di pezzi prodotti giornalmente dalla San Benedetto Spa in Italia. 5 gli stabilimenti nel nostro Paese, dislocati tra Veneto, Piemonte, Lazio e Abruzzo

80
PAESI

Il raggio di attività produttiva e commerciale della holding, che conta 2.300 dipendenti e che nel corso del 2008 ha prodotto un fatturato di 837 milioni di euro