



FRANCESCO CASOLI LE IMPRESE FAMILIARI SCENDANO IN CAMPO

Il presidente di Elica (cappe per cucina), ora alla guida di Aidaf: «Non vogliamo fare politica nè dettare l'agenda ma bisogna discutere di tassazione, formazione, infrastrutture: qui si gioca il futuro». Aprire il capitale? «Non si è ancora capita la potenzialità della quotazione». E parla del gruppo: dall'ingresso di Tamburi al nuovo amministratore delegato

di **Maria Silvia Sacchi**

Quando, lo scorso luglio, Tip è entrata nel capitale di Elica rilevando le quote che fino a quel momento erano state di Whirlpool (più un 2% di azioni proprie), tra i dipendenti della società marchigiana c'è stato un momento di sconcerto; come sempre accade quando in un'azienda che ha una proprietà familiare arriva un fondo di investimento. Per questo Francesco Casoli, presidente e azionista di riferimento con il 52% del capitale, ha voluto che Giovanni Tamburi, il fondatore di Tip, incontrasse i dipendenti. Vedere «chi sta dietro» è fondamentale. «Dico che siamo stati fortunati che Tip abbia scelto Elica, perché Tamburi non è solo un uomo di finanza, ma è un imprenditore che capisce le aziende e capisce le persone», dice Casoli.

Elica è la società leader mondiale nella produzione di cappe aspiranti da cucina, quotata in Borsa dal 2006 e con un fatturato 2018 di 472,4 milioni di euro. Fondata nel 1970 da Ermanno Casoli, da decenni è guidata dal figlio Francesco. «Più di 40 anni di vita in azienda. Mio padre è morto che aveva solo 49 anni e io ne avevo 16 — racconta —. Lasciai la scuola e mi misi subito al lavoro. È stato un periodo di grande sofferenza ma oggi, alla mia età, ho imparato che è con la sofferenza che si cresce». Gli esordi non sono stati facili, «per tre anni non ho parlato — ricorda —. Ero così terrorizzato che mi sudavano le mani e mi vergognavo a dare la mano ai clienti. Pensavo di non essere all'altezza». Eppure, vendere non è mai stata un'opzione. «Per orgoglio — dice —. Perché quando mio padre è morto, qui a Fabriano c'erano altri sette imprenditori che facevano i nostri stessi prodotti e che pensavano che non sarei stato in grado di andare avanti. L'orgoglio mi ha guidato verso una impresa impossibile e che è diventata possibile grazie a un po' di fortuna e soprattutto grazie all'aiuto di tutti quelli che ho avuto vicini».

A un certo punto, però, ha mollato. «Nel 1992 ho salutato i nostri dirigenti

e sono andato a fare il giro del mondo in barca a vela. Non avevo passato la gioventù all'università e mi sono detto che forse c'era bisogno di capire cosa ci fosse fuori dall'azienda. Sono stato via un anno e mezzo. Mi è servito molto». C'è un'altra esperienza che è stata fondamentale ed è quella politica: senatore per il Popolo della libertà, elezioni del 2008. «Ho capito che non è facile, che la liturgia è importante, che la politica è un lavoro e che non si improvvisa». Oggi, dice, «con la politica ho chiuso, definitivamente, ma penso che se uno ne ha l'opportunità, a ogni livello, da quello comunale a quello nazionale, è bene provare, si riesce a dare qualcosa di proprio alla comunità».

Svolte

Luglio di quest'anno è stato un mese di svolta non solo per l'ingresso di Tip (oggi ha il 14,6%) ma anche per l'arrivo del nuovo amministratore delegato, Mauro Sacchetto. «Elica è presente in ogni continente ma ha ancora grandi potenzialità inesprese, abbiamo avuto la fortuna di incrociare la strada con Mauro Sacchetto. Qui sta la differenza tra la famiglia e l'impresa: come azionista faccio il presidente, motivo la squadra e cerco di capire quali saranno i nostri investimenti futuri e le nostre scelte strategiche, mentre a livello gestionale bisogna trovare la persona con le migliori competenze». Non parla a caso di famiglia e impresa, visto che da pochi mesi ha assunto



Mai pensato di vendere, mi ha spinto l'orgoglio. Ma nel 1992 ho staccato e fatto il giro del mondo in barca a vela: volevo vedere cosa c'era fuori

la guida di Aidaf, l'associazione di categoria, raccogliendo il testimone da Elena Zambon. «Sono onorato perché penso che non ci sia in Italia un'associazione che metta insieme imprese che hanno lo stesso Dna come Aidaf. Ci sono altre associazioni, ma rappresentano pubblico e privato, piccole e grandi dimensioni, è difficile fare una sintesi. Noi, invece, possiamo farla. Non vogliamo fare politica nè dettare l'agenda ad altri, ma mettere insieme idee e proposte e dire quello che pensiamo, questo sì».

Gli argomenti sul tavolo sono tanti. «Ci stiamo ponendo domande. Ci sono quelle classiche, come la successione familiare, su cui Aidaf ha già lavorato molto. Poi ci sono domande nuove come l'allargamento del capitale. Io l'ho fatto e so perfettamente che non è facile, è una decisione che costa alla famiglia perché ti costringe a interrogarti. Ma queste sono le sfide che abbiamo davanti, perché o sei una iper-impresa che ha il monopolio nazionale o internazionale, oppure sei un'impresa che deve vivere connessa alle altre. Non significa vendere, ma magari mettersi insieme, fare degli scambi». In questo, la quotazione in Borsa aiuta. «È uno strumento potentissimo, consente la possibilità di scambiare "carta con carta" e quindi di aumentare la propria connessione... In Italia non abbiamo ancora ben compreso le potenzialità di essere in Borsa. Noi ci siamo arrivati nel 2006 per "uscire" da Fabriano, avere visibilità e attrarre talenti che altrimenti



Fabriano non ha ancora assorbito il lutto della morte di Vittorio Merloni. Però ha tante risorse, qui ci sono le nostre radici

non è facile avere». Quanto sia forte il legame imprenditore-azienda lo dice la risposta alla domanda su quale sia stata la sfida più grande vissuta in Elica: «Aprire stabilimenti e organizzazioni commerciali fuori dall'Italia, lontani dal luogo dove giornalmente c'è la scrivania dell'imprenditore: significa veramente dare ampia delega a tante persone che devono fare i tuoi interessi e che tu non controlli giornalmente. Questa è un po' la malattia che affligge un po' di aziende italiane. Non dico tante, ma qualcuna sì».

Riforme

Ma non basta la volontà dei singoli, se il quadro in cui si muove l'impresa è di totale incertezza. Quali sono le riforme che l'Europa dovrebbe adottare? «Intanto, le tasse. Bisogna mettersi attorno a un tavolo e parlarne seriamente. Se all'interno dell'Europa c'è competizione fiscale vedo difficile reggere l'impatto, non di quello che arriva dalla Cina, ma da Paesi più vicini come la Turchia. Un'altra cosa che dobbiamo ripensare a livello europeo è la formazione: determinerà il successo o l'insuccesso dei nostri Paesi tra trent'anni. Terzo: le infrastrutture, che non significa solo la Tav, ma i treni, le autostrade, gli aeroporti».

E, parlando di infrastrutture, arrivare a Fabriano, dove ha sede Elica, non è facilissimo. Un territorio che è nella storia dell'industria italiana e che adesso, con la crisi dell'elettrodomestico, vive un momento non semplice. «La malattia di Vittorio Merloni (l'artefice del successo di Indesit, scomparso nel 2016) ha influenzato tantissimo il territorio, che non ha ancora assorbito il lutto. Ora Fabriano deve capire come camminare sulle proprie gambe. Ma abbiamo tante risorse, qui è nata la concia nel 1300, poi la filigrana e con la filigrana la carta, poi, ancora, gli elettrodomestici, riusciremo a trovare nuove strade. Qui ci sono le nostre radici».

I numeri

472,4

milioni

Il fatturato di Elica, la società di Francesco Casoli leader mondiale nelle cappe aspiranti

14,6%

la quota di Elica

acquisita da Giovanni Tamburi. Ha rilevato le azioni di Whirlpool e un 2% di azioni proprie