

La ricerca Uniba-PwC

Imprese pugliesi al top: il segreto nell'innovazione

ANTONELLO CASSANO

Puntare sull'innovazione e non avere paura di aprire a nuovi investitori. Sono due consigli fondamentali indirizzati alle imprese pugliesi che emergono dal Salone degli affreschi dell'università di Bari. È qui che si è tenuta la presentazione di Top 200, una classifica in cui sono raccolte le prime 200 aziende della Puglia, condotta dal dipartimento di Economia, management e diritto dell'impresa dell'università e elaborata da PwC, PricewaterhouseCoopers, uno dei più grandi network al mondo di consulenza. Ne viene fuori un censimento del gotha imprenditoriale regionale. Ma anche una guida per capire dove sta andando l'economia della Puglia e quale direzione stanno

prendendo le imprese. I dati della ricerca sono stati presentati nella sala dell'ateneo barese. Ad aprire i lavori sono Giovanni Lagioia, direttore del dipartimento di economia, e Corrado Aprico, responsabile della sede barese di PwC. È quest'ultimo a elencare le motivazioni che hanno spinto la società di consulenza ad avviare un'indagine sul territorio pugliese: «Il Top 500 è un evento che portiamo avanti sin dal 2009 - spiega Aprico - in altri territori italiani. Abbiamo ritenuto che questo evento potesse essere portato al Centro Sud». Laura Ruggiero, vicepresidente vicario di Confindustria Puglia, evidenzia la dimensione ancora troppo piccola delle aziende pugliesi: «Per crescere le aziende si aprano ai nuovi mercati». Nicola


Gli esperti

PricewaterhouseCoopers è un network internazionale, operativo in 158 Paesi con circa 223mila dipendenti che fornisce servizi di consulenza di direzione e strategica, revisione di bilancio e consulenza legale e fiscale

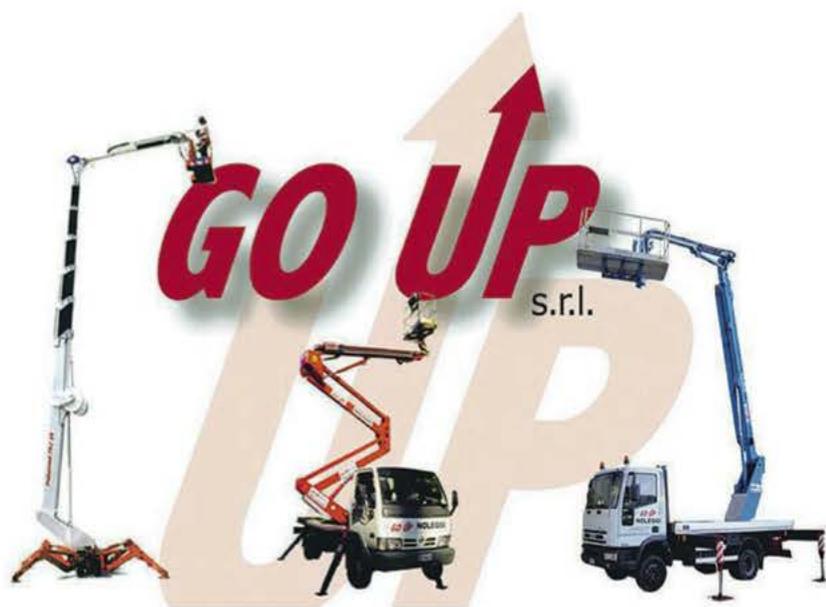
Anzino, partner di PwC, fa notare che le imprese top sul mercato sono sempre quelle più innovative, «quelle che hanno cambiato tipologia di prodotto o modello di business». La parte centrale e più importante della giornata è proprio quella della presentazione della ricerca di PwC e Uniba. In una sola classifica sono riunite le imprese che raccolgono un fatturato totale di quasi 20 miliardi di euro e danno lavoro a 60mila persone, come spiega Grazia Dicuonzo, ricercatrice di Economia aziendale all'università di Bari: «Al livello aggregato i ricavi delle 200 società pugliesi ammontano a 17,3 miliardi di euro, con una media di 86,9 milioni di euro». Dalla classifica viene fuori anche uno spaccato dei settori trainanti

dell'economia pugliese. Emergono così che le aziende della grande distribuzione organizzata comandano la classifica per fatturato in Puglia (4 miliardi di euro). Ci sono tre società della gdo tra le prime cinque: Megamark, Eurospin Italia e Cannillo Srl. Seguono i settori del commercio all'ingrosso e al dettaglio (giro di affari di 3,7 miliardi di euro) e quello dell'agroalimentare (Casillo, Divella e Siciliano spa). Ma c'è spazio anche per meccanica e meccatronica (Bosch e Getrag sono le aziende principali), lo stoccaggio di oil&gas, il mobile e il tessile (tutti i dati del rapporto sono contenuti all'interno di un dossier di 32 pagine in edicola oggi con Repubblica). Grande assente nella classifica è il settore del turismo, rappresentato esclusivamente dalla Nicolaus Tour Srl. Dopo l'analisi dei dati è Corrado Aprico a fare il punto sulla situazione in Puglia, rimarcando la grande presenza di imprese familiari: «Questa viene citata come un elemento di forza per le piccole imprese, ma in realtà potrebbe essere un limite alla crescita». Non a caso Maurizio Galati, senior manager di PwC, fa notare che nel 2018 solo nove società in Puglia si sono affacciate al mercato di capitali pubblico e privato e che solo due società si sono quotate in Borsa, mentre tre imprese hanno aperto a investitori internazionali. Eccoli, dunque, i punti di forza e debolezza delle imprese pugliesi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LE GUIDE



**Vasta scelta
di Piattaforme
Patenti B
da 18 mt a 26 mt
NOVITÀ 26 MT
PATENTE B!!**



**Noleggio Piattaforme Aeree
Autogru, Autoscale,
Ponti e Bilancieri**

Sede Legale:
Via della Costituente, 19/E - 70120 Bari
Sede Operativa: Via Fanelli, 285 - Bari
Tel. 080 5481225 - 393 9053075
Email: info@goupnoleggi.it



Per fare il salto manager bravi e meno famiglia

Le testimonianze di Pippo Cannillo, Pasquale Casillo e Matteo Pertosa

Fare un passo indietro, per superare la dimensione di impresa familiare e ridurre la confusione fra proprietà e management. In poche parole, un passo necessario per il bene dell'azienda. Che si diriga una grande catena di supermercati o un'impresa che realizza satelliti, la strategia per la crescita dell'azienda sembra simile. È quello che emerge nel corso della tavola rotonda organizzata nell'ateneo barese subito dopo la presentazione del rapporto Top 200. È Domenico Castellaneta, caporedattore di *Repubblica Bari*, a dialogare con alcuni fra i principali imprenditori pugliesi: da Pippo Cannillo a Pasquale Casillo fino a Matteo Pertosa. Tre storie, tre esempi di impresa di successo made in Puglia. A spiegare come si può fare c'è Pippo Cannillo, che alla guida del gruppo Maiora e della Despar domina il mondo delle imprese pugliesi e anche la classifica di Top 200. La

storia di Maiora parte nel 2012 proprio dal superamento della dimensione familiare: «Lo abbiamo fatto per dar vita a un qualcosa che soprattutto desse valore aggiunto al territorio» dice Cannillo che esalta i risultati della ricerca condotta da Uniba e Pwc: «Finalmente – aggiunge – si è posto risalto sull'importanza della grande distribuzione organizzata, che troppo spesso è stata vista come figlio di un dio minore». Non solo, per Cannillo la gdo e il suo gruppo presente ormai in tutte le regioni del Mezzogiorno sono ormai dei punti di riferimento sul territorio: «Siamo sensori su ciò che succede ogni giorno nell'andamento dell'economia reale». Cannillo pone l'accento sul gran numero di posti di lavoro creati dalla gdo, occupazione in buona parte femminile. Anche per questo Cannillo considera la grande distribuzione organizzata pugliese come un vero e

proprio distretto: «Un distretto che si concentra nel Nord Barese – dice riferendosi al ruolo di Corato, città da cui proviene, dove si raccolgono aziende con un fatturato di circa 2,5 miliardi di euro – traino per tutto il settore della grande distribuzione nelle regioni del Centro Sud, soprattutto oggi con i colossi stranieri che stanno battendo in ritirata, lasciando spazio a noi». Uno spazio che un altro coratino come Pasquale Casillo si è conquistato a livello mondiale nel settore della distribuzione del grano, grazie alle risorse umane. Ecco, il fattore umano è uno fra i punti fondamentali per costruire un'impresa vincente. Lo sottolinea convinto lo stesso presidente del gruppo Casillo: «Adeguatezza e competenza del management, è lì che si gioca la partita». Una partita costosa: «Quindi se non c'è creazione di valore, il management non riusciamo a tenerlo nelle nostre imprese».

I protagonisti



Pippo Cannillo
Presidente e ad di Despar Centro Sud, con 386 punti vendita in tutto il Meridione. Già guida del gruppo Maiora



Pasquale Casillo
Nato a Corato è presidente di Casillo Group, leader mondiale nell'acquisto e vendita del grano



Matteo Pertosa
Trentenne, figlio di Vito Pertosa, fondatore di Angel Group. È ad del gruppo Sitael con mille dipendenti



Casillo svolge però anche il ruolo di fustigatore e "nemico" delle imprese familiari: «Confusione fra proprietà e management, questo nello scenario competitivo attuale è uno dei principali problemi. Occorre che le famiglie proprietarie facciano un percorso di crescita culturale. Non basta fare un passo indietro, ma è necessario che, stando nei consigli di amministrazione, si sia in grado di fare il mestiere di azionista». Tutto questo per evitare che alla guida ci sia un imprenditore di successo, «che con il tempo tende ad avere deliri di onnipotenza» e per aprirsi all'innovazione. Apertura all'innovazione che è la marcia in più della Sitael, della famiglia Pertosa. «Di fatto – racconta Matteo Pertosa – rappresento la terza generazione familiare, abbiamo un cda molto stretto, a tavolo a pranzo tutti i giorni» racconta Pertosa che ripercorre i passaggi di crescita del gruppo, partito negli anni '70 con la vendita di trattori, passato a produrre macchine per la diagnosi dei binari in tutto il mondo, fino a sviluppare satelliti nello spazio. Il prossimo passo è realizzare una fabbrica di impresa: «Così adesso abbiamo fatto partire quattro nuove linee di prodotto che diventeranno prima nuove divisioni e poi nuove aziende». L'obiettivo però anche in questo caso è fare un passo indietro: «Ma lo possiamo fare solo se investiamo in formazione e – conclude – ci apriamo anche a partner industriali e finanziari». Ecco, appunto, il fattore decisivo per la crescita resta sempre quello umano. — a. cass.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



GATTI

DAL 1999 AL VOSTRO SERVIZIO

Gatti Carburanti S.R.L. - Via M. Ilo M. Tocco, 5/7 Bitetto (BA) - T.0809920419
commerciale@gatticarburanti.it - www.gatticarburanti.it