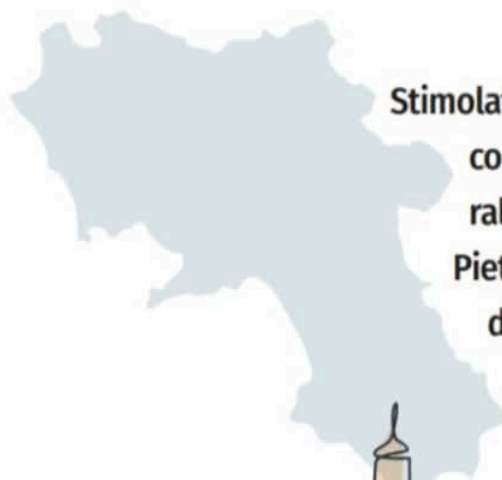


Imprese, manager e territori



Stimolati dall'iniziativa di Motore Italia, abbiamo incontrato Ferdinando Chianese, direttore generale Legea, Rossella D'Auria, cfo di Energas, e Pietro Ferrario, coo di Petrone Group, per parlare del ruolo del management per lo sviluppo del territorio.

Michela Galbiati



Qual è la situazione attuale della vostra azienda a livello di risultati e strategie?

<Chianese> «Legea si avvia alla chiusura di un periodo difficile di mercato, causato dal Covid e da un proliferare di piccoli competitor che ne hanno eroso quote di mercato; la dimensione familiare ha poi accentuato le difficoltà nel rispondere ai problemi con innovazione, metodo e reattività. Abbiamo quindi deciso di affidarci a un manager per riorganizzare l'azienda a 360° e iniziare un percorso

di valorizzazione e crescita».

<D'Auria> «La situazione attuale di Energas si inserisce in un contesto dinamico e competitivo, con risultati più che positivi. L'azienda sta potenziando la sua offerta promuovendo soluzioni che accompagnino i consumatori sul percorso segnato dalla transizione, assecondando i cambiamenti orientati al risparmio e all'auto-sufficienza energetica, ma fronteggiando e gestendo in modo resiliente i nuovi scenari».

<Ferrario> «Negli ultimi anni, Pe-

trone Group ha registrato un track di risultati positivi e in crescita, grazie a una filosofia che possiamo riassumere nel nostro motto "don't be the first, but the best". Questo significa essere in grado di rispondere alla richiesta del mercato e dei clienti con servizi di eccellenza, duttilità e rapidità».

Su cosa state puntando di più per competere e crescere?

<Chianese> «Per riposizionare il brand stiamo riorganizzando l'area commerciale con una rete di



Ferdinando Chianese, direttore generale Legea.



Rossella D'Auria, cfo di Enagas.



Pietro Ferrario, coo di Petrone Group.

agenti esterni in grado di presidiare il mercato Italia/estero e ricostruire il rapporto con le principali società professionistiche sportive attraverso una politica di comunicazione mirata. Il piano industriale, in corso di definizione, prevede il recupero di quote di mercato, sia in Italia che all'estero, il riposizionamento di prezzo rispetto ai distributori wholesale e il lancio di una rete franchising per l'abbigliamento sportswear.

<D'Auria> «Le sfide principali sono legate alla transizione energetica e alla crescente domanda di soluzioni sostenibili. Ci troviamo in uno scenario di possibile contrazione del mercato dei fossili, nel quale operatori efficienti, per massa critica e per modello di business, possono ancora trovare soddisfazione economica grazie alla maggiore competitività. Le nostre politiche di sviluppo si orientano verso obiettivi di cre-

scita per linee esterne, in cui la concentrazione permette sinergie in grado di implementare questa visione strategica».

<Ferrario> «Stiamo proseguendo un cammino di crescita sia per linee esterne – negli ultimi quattro anni abbiamo aperto o acquisito aziende negli Stati Uniti, in Germania, Francia, Portogallo e Inghilterra, che si sono aggiunte a quelle già esistenti in Irlanda, Spagna e Singapore – che per crescita organica delle aziende esistenti. Le nostre principali sfide, in questo momento, sono rappresentate dall'integrazione di queste aziende e da una forte spinta sulla digitalizzazione per fare fronte alla crescente competitività del nostro scenario».

Qual è il ruolo dei manager e del management per far crescere e competere la vostra azienda oggi?

<Chianese> «In una parola: fon-

damentale! La scelta di un manager esperto in change management per riorganizzare l'azienda familiare è proprio il punto di partenza della riorganizzazione».

<D'Auria> «In un mondo in continua evoluzione, i manager sono essenziali per il successo e la competitività dell'azienda. La loro capacità di gestire le risorse, guidare l'innovazione, prendere decisioni strategiche e mantenere un forte allineamento con l'imprenditore permette all'azienda di affrontare le sfide del mercato globale, crescere e competere efficacemente».

<Ferrario> «Nel nostro gruppo i manager aiutano gli imprenditori a trasferire lo spirito di crescita e sviluppo all'interno di processi strutturati, oltre a fare crescere azienda e persone mantenendo le linee guida originali, ma rendendo moderna e attuabile la governance».

Che rapporto avete con il territorio, come azienda e manager?

<Chianese> «L'azienda ha una tradizione di circa 50 anni nel settore, molto nota per il passato glorioso e le tante iniziative di sport sostenute sul territorio. Le risorse umane, molto locali, hanno un forte legame con l'imprenditore e il brand. Allo stesso tempo, però, questa dimensione non permette di avere una visione internazionale».

<D'Auria> «Il rapporto con il territorio è per noi una risorsa strategica, ma deve essere gestito con attenzione e responsabilità, promuovendo un dialogo costante e costruttivo con la comunità. I vantaggi includono sicuramente la creazione di valore sociale ed economico, il consenso della comunità e la gestione efficace delle risorse, con rischi che vanno dalle opposizioni locali alle difficoltà normative».

<Ferrario> «Siamo molto radicati nel territorio napoletano, dove il

Gruppo ha le sue origini e dove abbiamo sviluppato importanti rapporti istituzionali. Abbiamo un forte legame con le università e le scuole di specializzazione del territorio, bacini di eccellenza da cui attingiamo per l'inserimento in azienda di giovani talenti».

Guardando al futuro, cosa serve al vostro territorio per svilupparsi?

<Chianese> «Una crescita culturale basata sul confronto con associazioni e professionisti che possano portare idee innovative e percorsi professionalizzanti per aumentare le competenze richieste dal mercato».

<D'Auria> «Investimenti in infrastrutture, incentivi per lo sviluppo di soluzioni green e innovative, politiche regionali favorevoli alle imprese sono fattori chiave per lo sviluppo del territorio, utili a creare occupazione e crescita economica».

<Ferrario> «I dati economici mostrano un Sud Italia in crescita, e l'area di Napoli in particolare, nonostante una serie di gap in termini di infrastrutture e servizi. Serve continuità nel percorso, identificazione e consapevolezza delle priorità, consolidamento e comunicazione dei risultati ottenuti: creare dei "punti di non ritorno" su cui continuare a costruire».

Quale rapporto e contributo avete e vi aspettate da Manageritalia per far crescere l'economia e il Paese?

<Chianese> «Manageritalia può essere un punto di riferimento e confronto per la crescita dei territori, favorendo riflessioni positive da parte degli imprenditori e manager».

<D'Auria> «Il contributo di Manageritalia è importante per Energas, non solo nell'ambito della gestione e della formazione dei propri manager, ma anche nella promozione di un ambiente favorevole per la crescita».

<Ferrario> «Manageritalia svolge con costanza l'attività di valorizzazione delle competenze manageriali, non solo in termini di formazione ma anche di promozione della cultura manageriale in sé. È importante continuare in questa direzione, costruendo occasioni di networking e condivisione dei risultati, per dimostrare quanto le competenze manageriali siano collegate alla crescita effettiva e strutturale».



EnerGas è un'azienda leader nel settore della distribuzione e vendita di Gpl: rifinisce case, condomini, imprese e impianti di distribuzione carburante, garantendo un prodotto dalla qualità sempre eccellente, un servizio trasparente e un prezzo altamente competitivo.



Legea nasce all'inizio degli anni Novanta come produttore di abbigliamento, accessori e materiale tecnico-sportivi (calcio, basket, volley, atletica e fitness). Di anno in anno, l'azienda ha siglato importanti sponsorizzazioni sportive che hanno portato all'affermazione del brand a livello mondiale.



Petrone Group è una realtà storica nel settore farmaceutico, con una holding principale e oltre trenta società in tutto il mondo. Oltre alla vendita di prodotti farmaceutici, diverse business unit offrono un'ampia gamma di servizi sui territori: dalle farmacie ai centri di riabilitazione.