

# ROTARY CLUB CANTÙ

2040° DISTRETTO  
Anno Rotariano 2007-2008



Presidente	Enrico Mantellassi	Ufficio di Segreteria:
Vice Presidente	Klaus Kolzer	Edoardo Tagliabue
Past Presidente	Mario Maroni	e-mail: <a href="mailto:virgitag@tin.it">virgitag@tin.it</a>
Presidente Eletto	Alessandro Ferrari	Sofia Boghi
Segretario	Edoardo Tagliabue	Tel. 031.710225
Tesoriere	Adriano Sassi	Presidenti di Commissione:
Prefetto	Francesco Verga	- Fondazione Rotary <b>Domenico Benzoni</b>
Consiglieri	Giovanni Anzani Valter Canobbio Marina Cattaneo Natale Consonni Rita Mascia Leopoldo Quintavalle Silvio Santambrogio	- Effettivo <b>Giuliano Biscatti</b> - Pubbl. Rel. e Immagine <b>Klaus Kolzer</b> - Amministrazione <b>Giancarlo Gironi</b> - Programmi e Progetti <b>Alessandro Ferrari</b>

29 Aprile 2008

Nuovi orizzonti nei rapporti banca-piccola/media impresa



*Giuseppe Beretta, il prof. Antonello Di Mascio e il presidente Enrico Mantellassi*

## Pensieri & Parole

*“È stato detto che l'amore per il denaro è la radice di tutti i mali.  
Lo stesso si può dire della mancanza di denaro.”*

*(S. BUTLER, scrittore inglese 1835-1902)*

Carimate – Conviviale del 29 Aprile 2008

presiede Enrico Mantellassi

Soci iscritti: Soci presenti: S. Onorari Soci in Congedo:

Presenze in altri Club:

percentuale di presenza:

57 18 2

SOCIO	Pres.	Con.	Tot.	Su	%
Giovanni Anzani		7	34	21%	
Eugenio Bellotti	x	23	34	68%	
Domenico Benzoni	x	30	34	88%	
Giuseppe Beretta	x	22	34	65%	
Giuliano Biscatti	x	32	34	94%	
Vittorio Borghi		23	34	68%	
Mario Boselli	S.O.				
Valter Canobbio		10	34	29%	
Fabrizio Caspani		7	9	78%	
Giacomo Castiglioni		4	34	12%	
Marina Cattaneo		19	34	56%	
Giulio Cereda		12	34	35%	
Vittorio Cionini		20	34	59%	
Marco Citterio		3	34	9%	
Natale Consonni		15	34	44%	
Franco Coppo	x	22	34	65%	
Francesco Corrado		6	34	18%	
Roberto Curioni		16	34	47%	
Francesco Di Michele		26	34	76%	
Alessandro Ferrari	x	36	34	106%	
Giuseppe Finocchiaro		1	34	3%	
Giovanni Frigerio		13	34	38%	
Davide Galbiati		10	34	29%	
Fabio Galli	x	12	34	35%	
Gianni Giardina	x	10	34	29%	
Giancarlo Gironi	x	34	34	100%	
Eugenio Giussani		22	34	65%	
Francesco Greco		21	34	62%	
Paolo Grondona		13	34	38%	
Jacopo Guerini	x	8	9	89%	

SOCIO	Pres.	Con.	Tot.	Su	%
Giuseppe Guzzetti	S.O.				
Riccardo Hefti		20	34	59%	
Klaus Koelzer	x	33	34	97%	
Flavio Lietti		13	34	38%	
Tomislav Maksimovic		19	34	56%	
Giuseppe Manfredi		12	34	35%	
Clemente Mantegazza	x	18	34	53%	
Enrico Mantellassi	x	45	34	132%	
Mario Maroni	x	37	34	109%	
Rita Mascia		21	34	62%	
Lino Molteni		7	34	21%	
Renato Moroni	x	28	34	82%	
Carlo Moscatelli	x	33	34	97%	
Rosella Pastori		19	34	56%	
Giovanni Pontiggia			34	0%	
Sergio Porro	x	22	34	65%	
Luigi Quasso		3	9	33%	
Leopoldo Quintavalle		20	34	59%	
Michele Ramella		9	34	26%	
Gianfranco Ranieri		21	34	62%	
Maurizio Riva		5	34	15%	
Pellegrino Roccucci		27	34	79%	
Sergio Rombolotti		7	34	21%	
Attilio Santambrogio		26	34	76%	
Silvio Santambrogio		11	34	32%	
Adriano Sassi		24	34	71%	
Edoardo Tagliabue	x	30	34	88%	
Francesco Verga		21	34	62%	
Fausto Volontè		15	34	44%	

Scusano l'assenza: Francesco Greco, Rosella Pastori, Leopoldo Quintavalle, Adriano Sassi

Ospiti: rotariani:

Nome	Coniuge	Ospite di	Note

Ospiti:

Nome	Coniuge	Ospite di	Note
ANTONELLO DI MASCIO		Club	Relatore
OSCAR GAMBA		Club	B. Intesa
M. TERESA GRILLINI		Club	B. Intesa
CRISTINA MERIZZOLI		Club	B. Intesa

MARTEDÌ 29 APRILE 2008 – CLUB HOUSE DEL GOLF DI CARIMATE

**Cronaca della Conviviale**

*Incontriamo questa sera il prof. Antonello Di Mascio, responsabile marketing di Intesa San Paolo Private Banking che ci illustra il punto di vista della grande impresa finanziaria nei confronti dell'universo delle piccole e medie aziende e ci conduce alla scoperta dei nuovi servizi bancari di cui*

*queste possono avvalersi per favorire crescita e innovazione, nel minaccioso scenario della globalizzazione.*

*D'altro canto Intesa - San Paolo Private Banking è un interlocutore già ben consolidato nei confronti della piccola e*

*media impresa, grazie ad una popolazione di oltre 50.000 clienti che a lei si rivolgono per la gestione di circa 80 miliardi di euro.*

*Nella realtà italiana questo si traduce quasi sistematicamente nella ricerca di adeguati strumenti di governance dell'azienda e del risparmio familiare in un'ottica intergenerazionale, in quanto uno degli obiettivi che la clientela private spesso si pone è di trasmettere il patrimonio alle generazioni successive.*

*In Italia si registrano circa 6,5 milioni di imprese, l'80% delle quali è costituito da imprese familiari. Può stupire ma questo elemento è comune a tutte le economie dell'occidente a cominciare da quella americana.*

*La grande differenza nel modo di intendere l'impresa familiare nel nostro paese, rispetto al mondo anglosassone, sta nel fatto che da noi il legame impresa-famiglia è sempre molto forte: c'è una specie di cordone ombelicale che caratterizza questo rapporto, tanto che talvolta gli interessi della famiglia si intrecciano inestricabilmente con quelli dell'azienda e l'organigramma aziendale risulterebbe incomprensibile se non venisse letto in un'ottica familiare.*

*Guardando la struttura produttiva del nostro paese riscontriamo che le nostre imprese sono ancora nella maggior parte di piccola e media dimensione, con un numero di dipendenti inferiore a 9 e se si considera la fascia della media impresa (intorno ai 100 dipendenti) si rileva che la quota di fatturato nei settori tecnologici ad alta intensità di valore aggiunto si aggira intorno al 25%.*

*Tradotto in termini di economia nazionale ciò significa che la nostra struttura economica opera per circa il 50% in settori maturi, nei quali si riscontra una domanda di sostituzione e non di prodotti innovativi. Un classico esempio di settore maturo è quello dell'elettronica di casa, vale a dire il televisore e gli elettrodomestici.*

*Solo il 20-25 % delle nostre imprese si muove in mercati basati sull'innovazione. Naturalmente si potrebbe obiettare che il made in Italy e in particolare la moda e l'agroalimentare sono ancora forti e vitali ma non si può pensare che questi settori possano darci certezze sul futuro. Anche perché la competizione in questi campi è fortissima, sia a livello europeo che negli Stati Uniti.*

*Se si continuerà a competere con i paesi emergenti nei settori maturi, dove il fattore prezzo è fondamentale, non potremo che perdere la sfida. D'altra parte il confronto sulle potenzialità è per noi ormai impietoso: l'India genera ogni anno 30.000 nuovi ingegneri, frutto di una dura selezione e provvisti di una preparazione giudicata internazionalmente molto buona. Questo significa che il potenziale produttivo e di ricerca di queste nuove realtà è altissimo e per non esserne travolti occorre che anche le nostre migliori energie siano spese in questa direzione.*

*Dobbiamo quindi aumentare i nostri sforzi in quei settori che si sostengono attraverso la ricerca e l'innovazione come ad esempio la bioingegneria, o le nanotecnologie. A questo scopo occorrono però investimenti che la media impresa non è in grado di sostenere.*

*Parallelamente c'è anche un problema di qualità manageriale che spesso fa difetto proprio nelle fasi del passaggio generazionale delle nostre medie imprese.*

*Alcune ricerche confermano che oltre il 30% degli imprenditori che hanno superato i 70 anni non ha ancora pianificato il passaggio generazionale, non ha cioè ancora individuato il successore alla guida dell'impresa.*

*D'altra parte le statistiche dicono anche che il 40% dei passaggi generazionali avviene al di fuori della famiglia in quanto l'imprenditore ha venduto l'impresa.*

*Infine è allarmante un dato europeo che evidenzia come solo il 15% delle imprese sopravviva alla terza generazione. La crisi dell'impresa familiare causa ogni anno in Europa la perdita di 300.000 posti di lavoro.*

*I motivi della crisi dell'impresa familiare sono riconducibili per un 20% a ragioni di carattere industriale, per il 30% a problemi finanziari e per il restante 50% a fattori diversi tra i quali spicca la conflittualità interna alla famiglia. Per cercare di attenuare il fenomeno, la Comunità europea raccomanda l'adozione di leggi atte a favorire il passaggio generazionale.*

*Occorre quindi intervenire su più fronti per superare gli elementi di debolezza delle nostre imprese che, per molte cause concomitanti, possono competere ormai solo sul piano della qualità e dell'innovazione, non certo sul prezzo.*

*La soluzione per il relatore sta nel considerare il passaggio generazionale non come un evento nella vita dell'azienda ma piuttosto come un progetto strategico.*

*Questo deve trovare una soluzione di lungo periodo, adeguatamente pianificata, ed accompagnata da un grande sforzo di selezione e formazione della futura leadership aziendale, accettando anche il rischio che il successore designato, formato lontano dall'azienda, possa poi non riconoscersi in questo ruolo presso l'impresa familiare ma scelga altre strade.*

*In questo caso c'è sempre la possibilità del management esterno. Soluzione che va di pari passo con il rafforzamento della struttura finanziaria o tecnica dell'azienda quando la si apre ad alleanze esterne.*

*Negli ultimi anni si sono ampliate le possibilità di attivare strumenti finanziari per dare all'azienda una struttura di capitale più forte.*

*Il Codice Civile si è molto rinnovato in questa direzione e, ad esempio, ha reso possibile l'emissione di azioni cosiddette preferenziali che danno luogo a tipologie di remunerazione, dividendi, diritto di voto, ecc, diversi, a seconda del desiderio dell'imprenditore. Questi può imporre ad esempio che certe decisioni siano prese con una maggioranza superiore al 50% per evitare la messa fuori gioco della minoranza.*

*E' disponibile adesso anche il patto di famiglia col quale un imprenditore può designare in anticipo, e con l'unanimità dei consensi, il futuro leader, liquidando contemporaneamente gli altri eredi.*

*Per il rafforzamento finanziario dell'impresa si può oggi ricorrere anche al Private equity col quale si sono creati strumenti nuovi come ad esempio i fondi "mezzanine" il cui tasso di interesse non è fisso ed è in parte correlato al valore che la stessa azienda andrà a generare.*

*Infine si può pensare alla cessione di quote, oppure alla quotazione sui mercati ufficiali o sul MAC (Mercato Alternativo di Capitali) che è stato lanciato un anno fa, si rivolge a quelle imprese il cui fatturato è tra i 10 ed i 20 milioni di euro ed è aperto solo ad operatori professionali a cui le imprese possono affidarsi.*

*L'importanza di questi nuovi strumenti risulta evidente se si riflette sulla situazione*

*del nostro paese che registra da un lato un settore finanziario evoluto e sostanzialmente privatizzato, formato da grandi banche come Intesa-San Paolo e Unicredit - rispettivamente quarta e quinta banca in Europa - e dall'altro una struttura produttiva debole, caratterizzata da piccole e medie imprese.*

*Nell'economia globalizzata la modesta dimensione delle nostre imprese è un fattore di grande criticità e quindi è corretto lo sforzo di fare cultura attorno a questi nuovi strumenti di governance che sono finalizzati alla crescita.*

*In questo percorso appare inoltre apprezzabile che l'istituzione bancaria dedichi importanti energie nel costruire un gruppo di validi specialisti in grado di consigliare ed accompagnare l'azienda nell'utilizzo di queste nuove opportunità.*

*Nel moltiplicarsi delle difficoltà per la crisi generale della nostra società e per il progressivo aumento della complessità tecnologica e dei mercati, sta all'intuizione dell'imprenditore avvalersi con ocultezza delle risorse tecniche e professionali che in ogni campo, anche finanziario, il mercato gli mette a disposizione.*

### **A proposito del 5 x 1000**

*Segnaliamo tre organizzazioni, a noi particolarmente vicine, che ci hanno chiesto di poter essere tenute presenti ai fini della devoluzione del 5 x 1000 previsto nella finanziaria 2008.*



**CAM**  
Centro Ausiliario per i problemi Minorili  
Associazione di volontariato

**codice fiscale 05814310156**



**5 secondi x 1000 sorrisi**

**codice fiscale 02853130132**

**COOPERATIVA L'ANCORA**

**codice fiscale 01510770132**

**ROTARY CLUB CANTÙ**  
*il programma dei prossimi appuntamenti del club*

Martedì 13 maggio Ore 12,30 Carimate	"La Cina alla vigilia delle Olimpiadi" - Una testimonianza dell'amico Gianfranco Ranieri
Martedì 20 maggio Ore 12,30 Carimate	<b>Il Presidente della Camera di Commercio, Dott. Paolo De Santis,</b> che è anche Presidente di Sviluppo Como Spa e di COMONExT Spa, accompagnato dal Dott. Filippo Arcioni, A. D. delle stesse società, presenterà il nuovo Polo tecnologico di Lomazzo, come incubatore di nuove imprese
Da giovedì 22 a Domenica 25 Germerring	<b><u>International Meeting dei Rotary Club Annemasse, Cantù, DarentValley,Germerring (di seguito riportiamo il programma della visita che gli amici tedeschi ci hanno inviato)</u></b>
Martedì 27 maggio Ore 20,00 Carimate	Serale con i coniugi <b>"Il lavoro per le persone disabili"</b> - Esperienze e prospettive dell'associazione di volontariato "Il Mosaico"

**GLI APPUNTAMENTI DEGLI ALTRI CLUB DEL GRUPPO LARIO**

R. Club Appiano Gentile 8 maggio ore 20:30 Golf Club Monticello	La Dott.ssa Laura Levi Manfredini presenta il libro: "Gli Anni folli"
R. Club Como 15 maggio ore 12:30 Casino Sociale	Relazione del dr. Marco Galli "Emergenza rifiuti a Napoli"
Rotary Club Erba Laghi 11 maggio, domenica	Gita "Angoli da scoprire nella verde Muggiasca"

**EVENTI DISTRETTUALI**

**Maggio 08**

sabato 17 (09.30/16.30)	Assemblea distrettuale 2008/09 "Concretizza i sogni"	BBC Carate Brianza - Auditorium Residenza "Il Parco"
-------------------------	---	---

**Giugno 08**

sabato 7(10.00 / 19.00)	Congresso Distretto 2040 Milano	Villa S.Carlo Borromeo - Senago
da dom. 15 a merc. 18	Congresso Internazionale	Los Angeles - California - USA



ROTARYCLUB GERMERING  
International Meeting dei Rotary Club Annemasse, Cantù, DarentValley,Germering.  
22.05.2007 - 25.05.2007



## Programma

<b>Giovedì, 22.05:</b>	<i>Gli amici rotariani di Cantù arrivano in pullman</i>
19.00 h	Cena a buffet              Restaurant Hotel Mayer <i>Il benvenuto dal Presidente Albrecht Strube</i>
<b>Venerdì, 23.05:</b>	<b>09.00 h</b> Partenza per la visita del <u>Nuovo Mondo BMW</u> <i>Apprezzate l'architettura straordinaria del nuovo showing room. Lasciatevi sorprendere dalle dimostrazioni di una tecnica visionaria</i>
	Bus Transfer per il Centro storico (Max Josef Platz) <i>Sightseeing</i>
12.30 h	Lunch Augustiner Gastätten
14.30 h	Adesso visitate la <u>Pinakothek der Moderne</u> <i>Vedete una esposizione di arte moderna</i>
	Bus tour percorrendo alcuni quartieri della Città
17.30 h	Arrivo (hotel)
18.30 h	Bus Transfer per il <u>Castello di Seefeld</u> <i>incontrate gli amici rotariani durante una sera bavarese assaggiando piatti tipici della regione (casual)</i>
ca. 22.30 h	Ritorno



Sabato, 24.05:

07.45 h

**Partenza per Starnberg**

**Gita sul Lago di Starnberg fino a Bernried**

**Visitate il Buchheim Museum**

*Lothar Günther Buchheim, journalista e autore del libro famoso : "Das Boot" (the boat) ha raccolto una quantità di arte moderna per cui fece costruire anche un edificio museale sul lago di Starnberg  
Apprezzate anche l'arte di Didi composta di foglie.*

11.30 h

**Bus tour per il Monastero di Benediktbeuren**

12.30 h

**Lunch**

Visitare il monastero e l'ambiente ai piedi degli Alpi.

**Bus Tour per Diessen sul lago Ammersee.**

*Ammirate una delle più incantevoli chiese di Baviera*

Ca 17.30 h

**Arrivo (hotel)**

18.30 h

**Partenza per il Castello di Blutenburg**

19.00 h

**Gala Dinner**

*saluti dei presidenti*

Domenica, 25.05:

10.00 h

**Farewell**