

## INTERVISTA

## Dal Poz: bene i capitali esteri, così si cresce

«Ben vengano le acquisizioni di aziende da parte di big stranieri». Alberto Dal Poz, numero uno di Federmeccanica, non si scompone di fronte allo shopping estero a Torino. Ma avverte: «Ora un tavolo con imprenditori, finanza e istituzioni per farsi trovare preparati».

a pagina 7

«Non sono stupito. L'inchiesta conferma due temi estremamente importanti e cari a Federmeccanica e a me come imprenditore torinese». Alberto Dal Poz, numero uno delle imprese metalmeccaniche conserva il suo ottimismo anche dopo aver letto l'approfondimento uscito ieri su *Corriere Torino* sulle acquisizioni di pmi da parte di tanti stranieri.

### Quali sarebbero?

«Il primo è la specializzazione: quando si cita Torino per l'automotive spesso sembra di citare una sola azienda e invece parliamo di filiere! E questo tema – l'importanza delle filiere – è tornato agli onori della cronaca perché ormai tutti cercano di crearsi delle super competenze. E quando servono delle specializzazioni che mancano, dove si va a pescare? Dove la specializzazione è forte e radicata. Per anni ci siamo sgolati sull'importanza del sostegno all'export: le Camere di Commercio prima della riforma Renzi erano strumenti eccezionali per supportare l'internazionalizzazione delle filiere, anche nelle singole porzioni che da sole non si muovevano».

### E la seconda considerazione?

«È tornata la disponibilità finanziaria sui mercati, anche per fusioni e acquisizioni. Nel momento in cui gli operatori internazionali vengono in Italia, trovano qualcosa che li stupisce e fanno da cassa di risonanza per altri. Le filiere so-

## L'intervista

di Andrea Rinaldi

# «Imprenditori, finanza e istituzioni Un tavolo con chi viene a comprare»

Dal Poz: «Bene le acquisizioni straniere, ma trattiamo con chi vuole le nostre imprese»

no importanti per noi e per chi viene a studiare il sistema produttivo. Quando andiamo a vedere chi sono questi soggetti, magari scopriamo che sono strutturati con banche d'affari. Quindi non solo fanno crescere le imprese italiane, ma scoprono anche qualcosa in più di un Paese che talvolta non si presenta al meglio. Ben vegano, quindi, le acquisizioni, ma per far crescere le imprese e inserirle in reti più ampi. Su questo sono d'accordo con Federico Bellono della Fiom-Cgil».

### Acquisire anche un solo centro di ricerca non può avere i contorni della spoliazione

### per un tessuto economico e per il suo territorio?

«Le faccio una provocazione: perché si stupisce? Le nostre filiere sono caratterizzate da dimensioni medio-piccole e quindi è facile che arrivi qualcuno più grande e ci compri. Ma quando la specializzazione è forte e non c'è solo un legame con il basso costo della manodopera, il know how acquisito permette di sviluppare commesse che altri in casa loro non avrebbero. Si veda l'esempio di Mahindra con Pininfarina».

### Dobbiamo costruire un modello negoziale con le multinazionali che comprano, che si rapporti con il territorio e con le risorse umane?

«Il modello deve prevedere consapevolezza: è necessario che istituzioni e sindacati si muovano in modo sincrono quando ci sono cose che funzionano. Pensiamo a General Motors, arrivata 10 anni fa, è rimasta qui e continua a crescere. Purtroppo non sempre è così. Però bisogna essere pronti, sia per accogliere un'altra GM, sia per agire in situazioni gravi come quando si tenta di smontare porzioni di filiera. Allora bisogna cercare di convincere le controparti con motivazioni economiche e procedurali. Quindi dal punto di vista economico bene gli incentivi, ma non nelle

situazioni ostili».

### Vedrebbe bene un protocollo simile anche su Torino?

«È un'idea. Sono convinto che la politica debba scendere a livello della fabbriche per capire i problemi e noi a nostra volta dobbiamo essere capaci di comprendere i limiti entro cui agiscono i politici. È un momento unico per il settore auto: andremo incontro a cambiamenti epocali, veicoli ibridi, la guida autonoma... si deve essere pronti all'occorrenza: avere una sorta di procedura di emergenza da seguire, un tavolo da organizzare quando queste situazioni di acquisto si presentano alla porta. Anche se non bisogna esagerare con le regole, ritengo si debba lasciar fare di più al mercato».

### Come immagina questo tavolo?

«Deve essere organizzato per filiera, in modo che si ragioni con metriche condivise che sono differenti da settore a settore: automotive, tessile, food, vitivinicolo... Tra i soggetti al tavolo, oltre a istituzioni e imprenditori, ci devono essere anche soggetti finanziari. Vorrei sottolineare la crucialità della logistica: a questo tavolo ci deve essere sempre un dossier aperto su questo fronte. Torino e il Piemonte devono essere ben collegati per spostare persone e materiali, per essere connessi al mondo. Il tavolo sarebbe da approfondire a livello regionale, ciò non toglie che saremmo disponibili ad affrontarlo in giro per l'Italia».

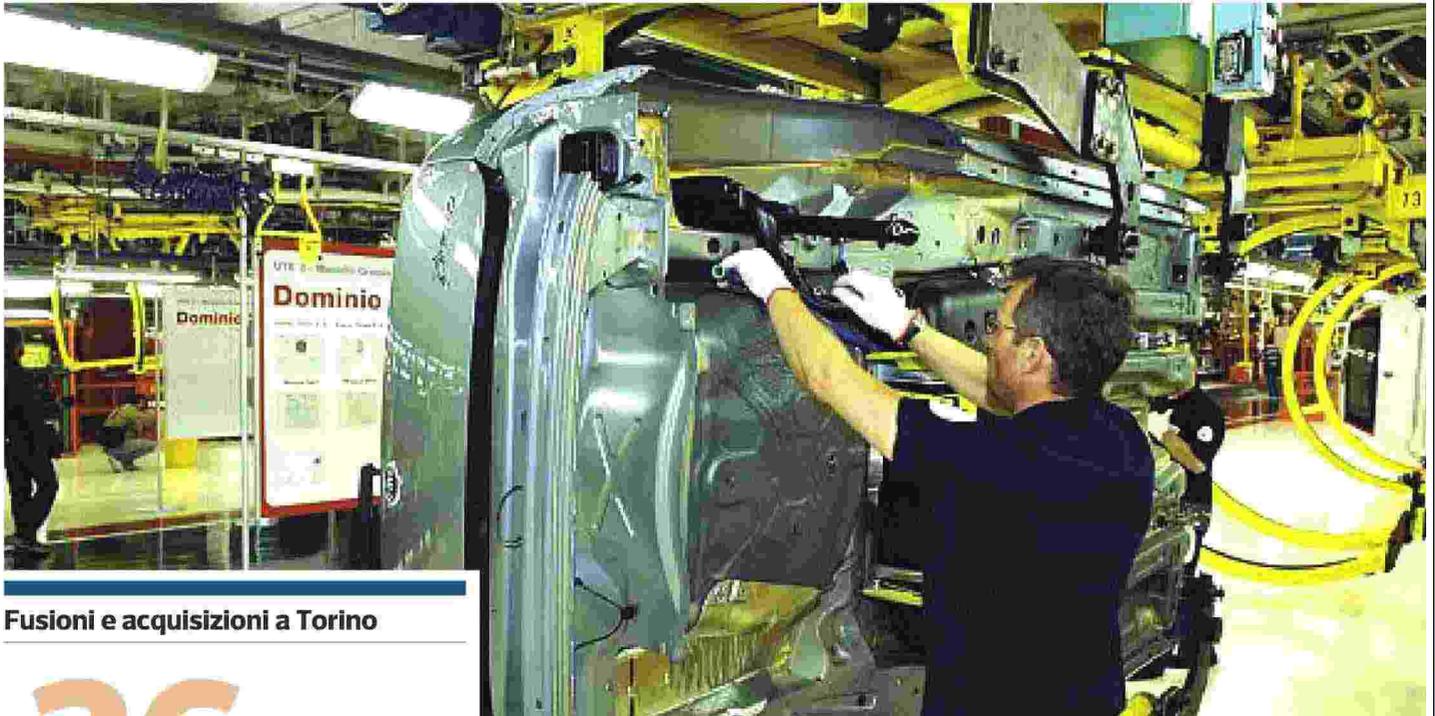
© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Chi è

● Alberto Dal Poz, torinese 44 anni, è presidente di Federmeccanica

● È stato eletto a giugno al vertice dell'associazione per il quadriennio 2017-2021

● È amministratore delegato della Comec spa, che opera dal 1995 nel settore della componentistica di precisione in lamiera stampata a freddo



**Fusioni e acquisizioni a Torino**

**36**

**Operazioni**

Sono le transazioni di «merger & acquisitions» realizzate da stranieri che hanno interessato aziende di Torino e provincia dal 2014 ai primi nove mesi del 2017 per un controvalore di 2,9 miliardi di euro

**7**

**Acquisitori**

Sono i compratori seriali torinesi e piemontesi che hanno comprato più aziende negli ultimi dieci anni. Al primo posto c'è Reply, poi Gavio, Lavazza, Guala closures, Ferrero, Diasorin e Megadyne

**23**

**Miliardi**

È il controvalore in euro delle 229 operazioni, tra fusioni e acquisizioni, attuate in Piemonte dal 2014 al terzo trimestre del 2017. Nel 2014 erano state fatte 38 transazioni per 38 miliardi di euro



Presidente **Alberto Dal Poz**, 44 anni



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.