

LA CIMICE ASIATICA E LE AZIENDE DI ZEVIO E TERRAZZO

I DANNI DELL'AGRICOLTURA VENETA SU RAIUNO

Sarà dedicato alla cimice asiatica e ai drammatici danni causati all'agricoltura veronese e veneta il programma TV7, settimanale di approfondimento a cura della redazione Speciali del TG1, che andrà in onda venerdì 27 settembre alle ore 23. Tra gli imprenditori intervistati, anche i due giovani veronesi **Alessandro Visentin** di Terrazzo e **Nicolò Conti** di Zevio, entrambi produttori di mele. Le aziende scaligere sono attaccate pesantemente dalla cimice asiatica

tanto che i danni nel 2018 ammontavano a circa 80 milioni di euro, ma nell'anno in corso sono destinati a crescere. Le reti anti insetto rappresentano un deterrente alla cimice anche se il sistema non è risolutivo, rappresentando anche un costo che l'azienda deve sostenere. **Alex Vantini**, vice delegato nazionale di Giovani Impresa nonché delegato regionale e provinciale ha precisato nella sua intervista: "Chiediamo il riconoscimento dello stato di cala-

mità in tutto il Veneto, in modo che le aziende possano aver accesso immediato a sgravi fiscali e contributivi, ma anche alla sospensione dei mutui per gli investimenti effettuati contro la cimice. E' necessario inoltre l'arrivo a breve della vespa samurai, specie antagonista della cimice. Serve un sistema fitosanitario nazionale e regionale forte per monitorare cosa entra in Italia e che chiuda le frontiere ai paesi che non producono prodotti sani. Infine



Nicolò Conti

andrebbero riviste le norme commerciali che pretendono frutta perfetta. D'ora in avanti non sarà più così scontato".

UNA CONSULENZA CHE DURA DA UN QUARTO DI SECOLO

CASSIOPEA E IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Tiziana Recchia ha dato il suo contributo in molte aziende garantendo la continuità

Nelle aziende familiari, il fatidico passaggio generazionale rappresenta sempre un momento di apprensione. Il tessuto imprenditoriale italiano è infatti costituito da piccole e medie imprese spesso a conduzione familiare, in cui il sistema valoriale della famiglia si riflette fortemente sull'azienda e ne determina le caratteristiche. Il passaggio generazionale, cioè il momento in cui un'impresa passa di padre in figlio, è un momento molto critico nelle aziende, che coinvolge anche le delicate dinamiche familiari. Cassiopea da oltre 25 anni si occupa di consulenza aziendale, coaching e formazione, accompagnando le aziende in tutti i momenti di difficoltà o cambiamento. **Tiziana**

Recchia ha contribuito a portare a termine con successo il passaggio generazionale in molte aziende, garantendo una solida continuità aziendale. I fattori critici del passaggio generazionale però vanno oltre le famiglie, coinvolgono tutte le componenti dell'azienda. Il personale si rende conto che qualcosa sta cambiando

e comprensibilmente si domanda cosa succederà dopo. Anche quando il passaggio avviene in modo graduale le dinamiche relazionali rischiando di risentire: la leadership è ancora saldamente nelle mani dell'imprenditore, ma si insinua il dubbio sulle capacità dell'erede, sulle sue competenze, sulla sua visione del business. Un effetto simile si riscontra anche verso i clienti. Gli eredi che si stanno inserendo nell'azienda di famiglia, si trovano spesso a confrontarsi con un atteggiamento di diffidenza dei clienti storici, che faticano ad affidarsi a qualcuno di diverso dall'imprenditore. Per questo nel momento in cui si inizia a pensare ad un passaggio generazionale è buona idea rivolgersi a un professionista. **Silvia Nicolis**, presidente del Museo Nicolis, ha seguito un lungo percorso con Cassiopea, fino ad arrivare a prendere in mano l'azienda, dice: "Un figlio", aggiunge, "deve essere in grado di dimostrare le sue caratteristiche, le sue peculiarità, apportando delle novità". Cassiopea accompagna le



Tiziana Recchia. Sotto, Silvia Nicolis



aziende nel passaggio generazionale attraverso un percorso graduale e continuativo, che può durare anche anni. L'obiettivo è tutelare i valori fondanti dell'azienda e conservarne le conoscenze, introducendo nuove idee e nuovi

approcci. Per fare questo Tiziana Recchia interviene come mediatore non solo nelle dinamiche aziendali, ma anche in quelle parentali. Nel percorso vengono coinvolti non solo i dirigenti, ma anche il personale e i responsabili di settore, per costruire una nuova relazione solida con tutti. Lino Chilese, fondatore dell'impresa Came, dice del percorso con Cassiopea che sta compiendo con i figli: "Essere seguiti da una professionista esterna serve anche a ridurre il rischio di fare mosse non corrette. Serve, in sintesi, per dare solidità e continuità all'impresa".

**GUARDA IL SITO WWW.CRONACADIVERONA.COM
SEGUICI SUI SOCIAL NETWORK**

