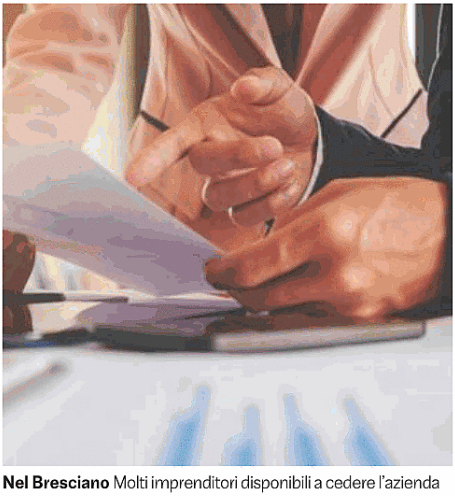
L'indagine

«Troppi problemi, pronti a cedere le nostre aziende»

• **Nel Bresciano un imprenditore su tre è intenzionato a vendere entro i prossimi 5 anni: pesa pure la carenza di personale**



Nel Bresciano Molti imprenditori disponibili a cedere l'azienda

BRESCIA Un imprenditore bresciano su tre pronto a vendere la propria azienda entro i prossimi cinque anni. Il fantasma del disimpegno aleggia anche in provincia, come emerge da un'indagine del Centro studi di Future Age, realtà specializzata in Change Management e digitalizzazione avanzata: ha approfondito il fenomeno grazie a un'indagine su oltre 2.500 imprenditori e aziende intervistati tramite un questionario in Lombardia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte.

Il territorio

In provincia ne sono stati coinvolti 547 dei settori principali (manifatturiero, meccanica, automazione, plastica, alimentare, servizi B2B), con un fatturato compreso tra 5 e 100 milioni di euro. È emerso che il 36% degli imprenditori - il 63% considerati tutti i territori analizzati - avrebbe intenzione di cedere l'azienda entro cinque anni, per diversi motivi: primo tra tutti, la mancanza di personale motivato e coinvolto (69% dei casi), problemi organizzativi e inefficienze di processo (54%), ritardi nella digitalizzazione (31%), ma anche per passaggi generazionali critici o bloccati (36%) o conflitti interni (famigliari o con collaboratori), nel 34% dei casi.

«Il segnale più allarmante riguarda il crollo del capitale umano interno: quasi 7 imprenditori su 10 lamentano una drastica mancanza di persone con voglia di fare e senso di appartenenza - segnala lo studio -. Nei commenti dei bresciani emerge la mancanza di senso di appartenenza e di affidabilità e rifiuto del sacrificio». Inoltre, più della metà degli imprenditori si ritrova in aziende lente, disordinate o non adattive, con bassa integrazione tra i reparti, flussi decisionali ancora troppo «padronali» e scarsa managerializzazione.

Quanto alla digitalizzazione, è avviata solo «a metà», spesso limitata alla contabilità o alla gestione documentale. Infine, è difficile anche il passaggio generazionale, con disinteresse da parte dei figli, mancanza di competenze manageriali nei candidati o conflitti tra famigliari. A livello nazionale, l'83% degli imprenditori intervistati dichiara di avere problemi di gestione del personale, l'89% segnala difficoltà nel reperire personale qualificato e il 64% considera la problematica del personale come il primo motivo per cui valutare la vendita della propria azienda. «Le Pmi italiane devono affrontare una trasformazione profonda, che non può limitarsi a un cambio tecnologico, ma deve partire dalla mentalità e dall'organizzazione aziendale», spiega Paolo Borghetti, founder e amministratore delegato di Future Age. **R.E.**