

Il riepilogo dei mercati

settimanale dal 30/12/11

FTSE/MIB	+0,81%	-12,82%
FTSE Italia All Share	+0,52%	-10,93%
DOW JONES (New York)	+0,89%	+2,14%
NASDAQ (New York)	+2,21%	+9,02%
FTSE (Londra)	+1,59%	-3,96%
DAX (Francoforte)	+1,10%	+7,49%

ECONOMIA & FINANZA

Intervista



GIANLUCA PAOLUCCI
INVIATO A LONDRA

Occorre «ritrovare lo spirito postbellico», dice Stefano Pessina. Settant'anni ben portati, è uno degli italiani più ricchi ma di italiano ha ben poco. In 35 anni ha messo in piedi con la compagna Ornella Barra («Tra di loro non passa un foglio di carta», dice chi li conosce per descrivere il rapporto tra i due) un gruppo che è tra i leader mondiali della distribuzione farmaceutica e della cosmesi partendo da una piccola società italiana. Oggi ha un patrimonio personale stimato in 2,6 miliardi di dollari e secondo Forbes viene dietro a Silvio Berlusconi e Patrizio Bertelli (Prada) e prima dei Benetton. E ai giovani imprenditori consiglia di avere coraggio e perseguire una strategia chiara.

Una volta ha dichiarato che fino ad oggi ha fatto 1500 acquisizioni. Conferma?

«Sì ma in quel numero conto tutto quello che ho fatto, anche le operazioni su una farmacia. Quelle importanti sono una cinquantina, sessanta. E fondamentali solo tre o quattro».

La sua storia professionale inizia quando decide di espandere la sua attività all'estero. Ci racconta com'è andata?

«Uno dei primi accordi che ho cercato di fare era con una azienda francese molto più grande di noi, che allora leader di mercato. L'operazione non andò in porto anche perché, pur apprezzando il progetto, noi eravamo troppo piccoli. Allora abbiamo iniziato con un'azienda più piccola e in qualche tempo siamo diventati noi i leader con circa il 30 per cento del mercato».

Perché decise di andare in Francia invece di continuare ad espandersi in Italia?

«Ero già il più grande distributore italiano, iniziavo ad avere problemi con i concorrenti, con i fornitori che non vedevano di buon occhio la nostra rapida crescita. Poi eravamo alla fine degli anni '80, avevo visto lo sviluppo del paese che già dalla fine degli anni '70 qualche perplessità me la dava e così pensai di andare all'estero. La Francia era un mercato non dissimile dal nostro, dove per una serie di motivi c'erano potenzialità notevoli e non espresse».

Ci racconti le tappe successive

«Così è nata prima Alliance Santé, poi nel '97 la fusione con Unichem e nel 2006 Alliance Boots».

“Dalla crisi si può uscire con lo spirito del Dopoguerra”

Pessina (Alliance Boots): se fossi rimasto in Italia avrei creato meno ricchezza e lavoro

Che quest'anno ha presentato un fatturato di circa 25 miliardi di sterline e un utile di circa 700 milioni. Soddisfatto?

«Sì, diciamo che se calcoliamo il fatturato equivalente (cioè quello che proviene da società che il gruppo partecipa ma non controlla e quindi non consolidate, ndr.), saremmo un po' di più, circa 30 miliardi. Poi tenga presente che i ricavi per pezzo venduto sono molto più bassi rispetto ad esempio agli Usa, come volumi saremmo primi al mondo con 4,5 miliardi di pezzi venduti».

C'è qualcuna di 50/60 operazioni più importanti che non rifarebbe?

«Globalmente no. Ho fatto degli errori, come tutti, ma la logica di base, quella di crescere tramite partnership, acquisizioni e crescita organica sono convinto sia quella giusta».

Siete partiti dall'Italia ma adesso pesa solo per il 3% del fatturato. Perché?

«Sì come fatturato pesa il 3% ma come utile molto meno. In Italia purtroppo l'Irap ci uccide, il capitale circolante è elevatissimo perché la gente tende endemicamente a pagare in ritardo. Ci sono una serie di cose che non sono particolarmente positive per il nostro modello nel settore».

Lei però a citato due esempi, fiscalità e ritardi di pagamento, che sono sentiti da chiunque faccia impresa e non in un solo settore...

«Bene o male sono problemi che bisognerà risolvere. Vede, negli ultimi anni il nostro gruppo ha investito 2,1 miliardi di sterline. In Italia praticamente niente. Sa perché? Perché il ritorno sugli investimenti è ridicolo. Se proprio volessimo essere razionali, dovremmo disinvestire. Non lo farei mai, perché abbiamo in Italia le nostre radici e perché abbiamo persone eccezionali che lavorano con noi, alcune da molto tempo, verso le quali ci sentiamo responsabili, ma un investitore razionale si comporterebbe così».

Non è troppo scettico?

«Il mio scetticismo viene da lontano e deve dirle con franchezza che negli ultimi venti anni si è rinforzato. Molti hanno cercato di non vedere i problemi e questo non ha fatto altro che peggiorare la situazione. Il governo attuale sta facendo tantissimo ma non si può trovare la bacchetta magica in sei mesi, servono tempo, concretezza e stabilità».

Un giudizio sull'operato del governo Monti?

«Non ho tante occasioni per



L'imprenditore Stefano Pessina, a capo del colosso farmaceutico Alliance Boots

interessarmi di ciò che accade in Italia».

Cosa pensa della crisi dell'eurozona?

«Non credo che la Grecia sarà la tomba dell'Europa. Se esce non è la fine né dell'euro né dell'Europa. Un po' di deprezzamento della moneta poi non farebbe male. Certo c'è preoccupazione, ma quella dell'Europa non è una ricchezza solo finanziaria, ci sono asset materiali solidi, concreti. Questa situazione mi ricorda per qualche verso il bug del 2000: una sorta di psicosi collettiva, in larga parte immotivata».

Quindi va tutto bene?

«Non ho detto questo. Il problema vero è la disoccupazione, perché la mancanza di lavoro porta disperazione e quando la gente è disperata

porta chissà dove. Questo è un problema vero e dev'essere anche un obbligo di tutti. Noi in azienda abbiamo due mantra che ci poniamo da sempre come obiettivi: crescere a due cifre e avere ogni anno più persone che lavorano con noi. Perché lo scopo di un'impresa è anche quello di cercare di dare più posti di lavoro. Se lei non ha persone non ha profitto, ma se non fa profitto non può dare lavoro».

Cosa consiglierebbe ad un giovane aspirante imprenditore oggi in Italia?

«Prima cosa il coraggio, perché se uno non accetta un ragionevole rischio non può fare molto. Poi avere una strategia di medio-lungo periodo e perseguirla, adattandola alle circostanze ma senza perderla di

vista. E da ultimo prendere le decisioni sempre nell'interesse dell'azienda, perché così farà gli interessi di dipendenti, clienti, fornitori, azionisti, tutti quelli che gli anglosassoni chiamano stakeholder. Resistendo alla tentazione di operare per sé».

Ha mai pensato a cosa sarebbe successo se 25 anni fa non avesse scelto di crescere all'estero?

«Se fossi rimasto in Italia dice? Avrei creato meno valore, dato meno lavoro e con maggiori difficoltà».

Però qui vedo che molti dei vostri collaboratori sono italiani...

«Abbiamo molti dipendenti italiani in giro per il mondo. E sono molto bravi, preparati, flessibili. Mi ricordano molto

Le frasi chiave

Obiettivi

In azienda abbiamo due mantra: crescere a due cifre e avere ogni anno più persone che lavorano con noi

Giovani

Ai giovani aspiranti imprenditori consiglio di avere coraggio e seguire una strategia di medio-lungo periodo

Il governo

L'esecutivo Monti sta facendo tantissimo ma non si può trovare la bacchetta magica in 6 mesi, serve tempo concretezza e stabilità

La Grecia

Atene non sarà la tomba dell'Europa. Se esce non è la fine dell'euro né dell'Ue. Un po' di svalutazione non farebbe male

le caratteristiche che vedevo intorno a me quando ho iniziato a lavorare».

I suoi giudizi sull'Italia non sono allora un po' troppo duri?
«Guardi, probabilmente le farei commenti non dissimili su altri paesi europei. Ricordo l'età post-bellica, gli sforzi della ricostruzione, l'Italia dovrebbe cercare di tornare così, ritrovare quello spirito. Non è solo un problema di classe politica, mi creda, c'è un individualismo esasperato che non giova e la cosa peggiore è la mancanza di fiducia nelle possibilità di tutti».

Essere italiano ritiene che l'abbia danneggiata nel suo lavoro?

«Non sono molto sensibile al giudizio degli altri».

Twitter: @giapao