

IMPRESE FAMILIARI

Elisa Chiorino:
«Aprite il capitale,
aziende più forti»

di ALESSANDRA PUATO 10-11



«Accogliere un socio esterno non è ancora una scelta diffusa, ma ci ha aiutato a espanderci con disciplina», dice l'imprenditrice piemontese quarta generazione dell'azienda di Biella che produce nastri trasportatori per gruppi come Ferrero e dal 2017 ha per socio di minoranza Tamburi. Da lì è partita una stagione di shopping
«La Borsa? Quando ci saranno le condizioni, siamo pronti»

di ALESSANDRA PUATO

ELISA CHIORINO «IL CAMBIO DI TAGLIA? APRIRE IL CAPITALE»

L'evoluzione delle aziende familiari «passa anche dall'apertura del capitale», dice Elisa Chiorino, quarta generazione, azionista con la famiglia — il padre Gregorio, presidente esecutivo, e il fratello Matteo, amministratore delegato — della Chiorino di Biella.

L'azienda, che produce nastri trasportatori per le grandi imprese alimentari (da Ferrero a Mondelez) e, fra l'altro, per i fornitori di macchinari della logistica (usano i suoi nastri Amazon e il centro Adidas di Mantova), ha nel capitale al 20% dal 2017 la Tip di Giovanni Tamburi. Scelta connotante e poco consueta, nel panorama delle aziende familiari, presa «di concerto con la famiglia» e «per crescere». «Siamo un'azienda centenaria che ha saputo adeguarsi ai tempi nella governance e nell'assetto proprietario — dice Elisa Chiorino, che siede nel

consiglio d'amministrazione di Chiorino spa e di questo parlerà oggi, 3 febbraio, in Borsa Italiana, alla presentazione del XVI Rapporto Aidaf Unicredit Bocconi sulle aziende familiari italiane —. Pur essendo azionista non sono una manager, non tutti

i rappresentanti della nostra famiglia sono all'interno dell'azienda. Anche questa è un'evoluzione, così come l'apertura del capitale che è apprezzata dalle nuove generazioni ma non è ancora una scelta diffusa».

Chiorino si riferisce ai dati dell'Osservatorio Aub: soltanto l'8,1% delle 23 mila 578 aziende familiari monitorate (con oltre 20 milioni di ricavi, dati 2023) ha accolto soci esterni. In tre modi: il 5,5% con la cessione del controllo, l'1,7% con la vendita di una minoranza e lo 0,9% con la quotazione in Borsa. «Noi siamo in quell'1,7% — dice l'imprenditrice piemontese —. Abbiamo ceduto una minoranza perché avevamo ben chiaro l'obiettivo: crescere, anche per acquisizioni. Tip ha portato esperienza e buone pratiche. Accogliere un socio così significa non soltanto avere un apporto di capitale, ma anche migliorare la gestione dell'azienda. Tamburi

Bisogna essere informati, preparati a svolgere il ruolo di azionisti: soltanto così si potranno affrontare i momenti di crisi



è entrato perché eravamo pronti a fare il salto di maturità, con loro siamo cresciuti con disciplina».

I risultati

Dall'ingresso di Tip, Chiorino (che aderisce all'Aidaf) ha concluso quattro acquisizioni: due maggiori, negli Stati Uniti (Kansas City) e in Turchia, due minori, a Torino e, l'ultima, in Slovacchia, «tutte complementari». Il giro d'affari è anche perciò salito dai 102 milioni del 2016 ai 183 milioni del 2024, con un margine operativo lordo dichiarato «del 23-25%» e l'obiettivo di crescere a doppia cifra ogni anno.

L'80% del fatturato oggi viene dall'estero e «gli Stati Uniti stanno diventando il primo Paese» di destinazione. «Tropo presto per capire come reagire a eventuali dazi — dice l'imprenditrice —, ma siamo fiduciosi e continueremo con gli investimenti».

Quanto alla distinzione fra proprietari e manager: il tema è d'attualità in un momento in cui molte imprese familiari stanno accentuando l'inserimento di dirigenti esterni ed Elisa Chiorino sottolinea il valore delle competenze, virtù non

scontata. «Bisogna essere preparati a svolgere il ruolo di azionisti — dice —. Aidaf questo lo insegna, è un luogo d'incontro e formazione culturale. Un'azionista dev'essere informato, dotato degli strumenti per comprendere i meccanismi aziendali: soltanto così potrà contribuire allo sviluppo dell'azienda anche nei momenti di crisi».

Fondata nel 1906 da Lorenzo Chiorino come conceria, Chiorino inizia con le cinghie di trasmissioni destinate ai telai. Poi gradualmente cambia clienti e prodotti.

Quando Fulvio e Angelo, figli di Lorenzo, prendono il controllo, infatti, inizia l'epoca della chimica: le fasce di cuoio verranno sostituite dai nastri trasportatori in materiali sintetici. «Una grande intuizione — dice Elisa Chiorino — allargare gli affari oltre il distretto tessile, per servire altri setto-

ri». Quando Fulvio e Angelo cedono il timone a Gregorio e ad altri della famiglia, parte anche l'espansione internazionale. Oggi le filiali estere sono 23 e 40 gli impianti di confezionamento nel mondo, dove i nastri vengono personalizzati in base alle esigenze del cliente.

Il listino

È con Tip che l'azienda nel 2022 si è preparata Borsa. Il debutto poi saltò per il cambio di scenario. «Il mercato delle Ipo si è chiuso», dice Elisa Chiorino, ma ritirarsi da Piazza Affari non è una scelta definitiva: «Quando ci saranno le condizioni, noi siamo pronti. Continuiamo a pensare allo Star (il segmento dei titoli con alti requisiti, ndr.), non siamo indietreggiati. Prepararci alla quotazione ci ha aiutato a identificare gli obiettivi, ha portato trasparenza ed efficienza». Laurea in Lettere e filosofia a Padova, specializzazione in Comunicazione all'Università Cattolica, esperienze lavorative fuori dall'azienda di famiglia, Elisa Chiorino ha seguito il corso «Di padre in figlio» in Bocconi di Guido Corbetta, il docente dell'ateneo milanese morto prematuramente il 6 ottobre, ex direttore scientifico dell'Osservatorio Aub, promotore degli studi sulle aziende familiari. Da esponente della quarta generazione si è convinta di una cosa: «Bisogna prepararsi per tempo». Sugli obiettivi «e anche sui passaggi generazionali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Elisa Chiorino
Azionista
della Chiorino
di Biella: siede
nel consiglio
d'amministrazione

