

**IL CENACOLO DELL'IMPRESA** L'iniziativa organizzata dalla Piccola Industria di Confindustria Verona al museo Nicolis

# «Visione originale e velocità» le ricette di Veronesi e Pedrollo

Il presidente di Gruppo Calzedonia e l'ad di Pedrollo group illustrano le strategie che hanno portato alla crescita delle realtà aziendali

**Valeria Zanetti**  
economia@larena.it

●● Originalità, capacità decisionale, disponibilità al confronto e a raccontarsi. Osservazione della realtà, predisposizione allo studio e all'analisi, attitudine a cogliere le tendenze e a delegare. Sono le strategie individuate rispettivamente da Sandro Veronesi, presidente di Gruppo Calzedonia, con base a Dosso-buono, e da Giulio Pedrollo, amministratore delegato di Pedrollo Group di San Bonifacio, per raggiungere gli obiettivi che avevano predefinito. L'altra sera, al museo Nicolis di Villafranca, sono stati i protagonisti del secondo incontro de Il Cenacolo dell'Impresa edizione 2022, iniziativa organizzata dalla Piccola Industria di Confindustria Verona. Veronesi e Pedrollo sono stati interpellati sulle strategie da mettere in atto per arrivare al fatturato, in un periodo dalla straordinaria complessità congiunturale, geopolitica, energetica. Ad ascoltarli i piccoli imprenditori veronesi, alla ricerca di buone pratiche ed ispirazione per sviluppare la loro attività. «Anch'io nel 2006 ero alla ricerca di modelli», ha esordito Pedrollo, leggendo una serie di appunti presi sedici anni fa durante una visita a

Calzedonia, nel corso della quale Veronesi suggeriva ad esempio di assumere giovani neolaureati da plasmare in azienda. «Diventeranno i migliori», assicurava. Negli anni i due megagrappi industriali scaligeri, sotto la guida dei rispettivi capitani d'impresa, sono cresciuti diventando big mondiali nel fashion e nell'italian life style (comprendendo anche il business nel beverage di Signovino) e nel comparto della meccanica di precisione, mettendo a segno, tra l'altro, importanti acquisizioni. La ricetta, però, non è una sola.

«La prima strategia di un imprenditore è avere una visione del mondo, della vita, dei mercati sufficientemente originale. Serve inoltre un po' di incoscienza e la capacità di prendere decisioni anche in velocità, senza lasciarsi condizionare troppo dall'analisi dei dati. A volte abbiamo troppe informazioni e le usiamo per giustificare scelte in realtà già fatte», argomenta. «Probabilmente sono diventato imprenditore proprio per non dover dipendere da scelte altrui», riflette tra i colleghi Veronesi. Pedrollo, invece, consiglia di approfondire, attenzionare i segnali che arrivano dal mondo e dall'elaborazione dei dati.





«Da vicepresidente di Confindustria nazionale ho collaborato con l'allora ministro, Carlo Calenda, al piano Industria 4.0. La tendenza era di dover incrementare la digitalizzazione delle nostre imprese per potenziare la loro competitività. Il Covid ha dimostrato che avevamo individuato l'esatta traiettoria di crescita verso cui concentrarci. Lo stesso è accaduto per la transizione ecologica. A lungo abbiamo insistito nel promuovere lo sviluppo sostenibile, anche in azienda», evidenzia. «Ora ci siamo trovati a dover accelerare ad esempio con i pannelli fotovoltaici per ridurre la nostra dipendenza dal gas russo. Un po' di studio ci vuole, anche per prevedere fenomeni come l'attuale reshoring dalla Cina», ragiona. I buoni risultati in azienda si raggiungono anche praticando condivisione e disponibilità al confronto. «In questi giorni ho incontrato i miei manager russi, giustamente preoccupati per la situazione del loro Paese. Teniamo duro, il fatto che abbiamo pranzato insieme non risolve, ma sicuramente quando ci siamo lasciati erano più sereni», riferisce Veronesi, che insiste anche sulla necessità per un imprenditore o aspirante tale di raccontarsi e raccontare il suo progetto, incassare critiche o osservazioni. Allo stesso modo si cresce, anche nei numeri e nei fatturati se si capisce quando arriva il momento di delegare, pur esercitando un adeguato controllo. «È un processo difficile ma necessario», interviene Pedrollo. «Ho dovuto affrontarlo presto con Linz Electric, l'impresa che ho creato. La capacità di delegare mi ha però consentito di ricalibrare la mia presenza sulle diverse attività del gruppo e permette di

seguire dall'Italia la crescita di Superior Pump», l'impresa statunitense che la holding di San Bonifacio ha acquisito nel 2020. ●





► 6 ottobre 2022



**Cenacolo dell'Impresa** Da sinistra, Sandro Veronesi, Giulio Pedrollo e il moderatore Mario Puliero



**Museo Nicolis** dove si è svolto il Cenacolo della Piccola Impresa

