

INTERVISTA | Giuliano Noci

«Per le Pmi italiane sono indispensabili intese distributive»

di Paola Bottelli

«**P**er sopravvivere in un mercato in ebollizione e ipercompetitivo come quello del lusso le imprese italiane di piccole e medie dimensioni saranno costrette ad aggregarsi. Senza, però, perdere la loro identità: alleanze che si limitino agli aspetti distributivi possono essere una formula ideale».

Giuliano Noci, vicedirettore del Mip, la business school del Politecnico di Milano, è appena rientrato da un viaggio di lavoro in Cina e parla con cognizione di causa dell'area del mondo che, per l'industria della moda e del lusso, si sta rivelando la panacea di tutti i mali, in grado di sostenere le difficoltà che co-

munque molti marchi continuano a incontrare sui mercati tradizionali di consumo.

Professor Noci, un passo indietro: tra quotazioni in Borsa, annunciate o effettive, e ingresso del private equity nelle aziende, il fermento è grande.

Le prospettive sono estremamente positive per l'industria del lusso soprattutto nei mercati emergenti, che definirei più correttamente già emersi. Però c'è un sistema di imprese che - ahimè - non riesce individualmente a cogliere queste grandi opportunità.

Non è un problema di scarso conto, appunto a causa delle dimensioni "mini".

Infatti, però in molti casi queste aziende hanno belle storie di tradizione da raccontare: tengo corsi sul lusso in Cina ed

è uno dei temi che più colpiscono l'immaginario locale.

Come va affrontata la sfida dell'internazionalizzazione?

Per chi non ha una riconoscibilità massima, come i big brands, il valore dell'italianità è assoluto e ha potenzialità enormi che vanno sfruttate. Ecco perché un'aggregazione anche solo distributiva può rivelarsi vincente.

Intende anche tra aziende dirette concorrenti?

Magari è meglio se sono complementari: penso all'abbiigliamento e ai tessuti d'arredo, per fare un solo esempio. Ma è chiaro che queste intese debbano essere sostenute.

A chi pensa? Immagino non alla politica.

Su quella ho perso le speranze. No, penso invece al sistema creditizio.

RETAIL

«L'internazionalizzazione è la leva per competere in un mercato del lusso dominato dai big brand»

I rapporti banche-imprese non sono certo idilliaci.

Vero. Però, l'eventuale crisi di parti significative del sistema alto di gamma può creare ricadute rilevanti anche alle banche in vista di Basilea 3: aumenterebbe infatti la probabilità di inesigibilità dei finanziamenti corrisposti alle imprese del settore.

Dunque?

Dunque gli istituti di credito sono un attore fortemente interessato a favorire la creazione di reti d'impresa, sostenendone la competitività: ne è testimoniaza l'Unicredit Export Business School, che si pone proprio il doppio obiettivo della formazione dell'imprenditore e della creazione della rete.

paola.bottelli@ilsola24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Docente universitario.
Giuliano Noci, vicepresidente del Mip, la business school del Politecnico di Milano