

BRAND
SECONDA GENERAZIONE
E CDA APERTO:
LA CRESCITA
MODELLO SAMBONET

di **Maria Silvia Sacchi** 25

SAMBONET AGGIUNGE POSTI A TAVOLA COSÌ LA CRESCITA È SERVITA

La holding della famiglia **Coppo** nomina un Cda al posto dell'amministratore unico e fa spazio alla seconda generazione e a indipendenti. «Cerchiamo un vero confronto»

di **Maria Silvia Sacchi**

La proprietà resta saldamente nelle mani della famiglia. Ma un conto sono le azioni e un altro è la gestione delle aziende, soprattutto adesso che il gruppo si è ingrandito e abbraccia più Paesi. Era da tempo che in casa Arcturus — la holding dei fratelli Pierluigi e Franco **Coppo** che controlla marchi come Sambonet, Rosenthal e Raynaud — stavano riflettendo su come passare la mano alla nuova generazione e in particolare come affrontare il nuovo mondo che si stava creando già prima della pandemia. Dopo i pensieri, oggi arrivano le decisioni: 1) la creazione, nella holding, di un consiglio di amministrazione al posto dell'amministratore unico che c'è stato finora; 2) un Cda aperto: alla seconda generazione innanzitutto, ma anche a esterni. Dunque, in Arcturus sono entrati Giovanni (figlio di Pierluigi) e Alessandra (figlia di Franco) **Coppo**. E con loro anche Marco Capuano, l'ex ceo di Telecom oggi presidente di A2A, e Mara Caverni, specialista di M&A, fondatrice di New Deal Advisors. A loro spetterà definire le strategie future di uno dei più importanti gruppi nel settore degli articoli per la tavola e la cucina (dalle posate alle porcellane) con un posizionamento che va fino al lusso più estremo. Una società che ha saputo fare acquisizioni in Paesi tradizionalmente non facili come la Germania (Rosenthal) e la Francia (Raynaud, produttrice di porcellane di Limoges). Un primo effetto di tutti questi ragionamenti, intanto, c'è già stato: in Rosenthal, il gruppo tedesco rilevato dai **Coppo** nel 2009 e riportato al successo, è arrivato in questi giorni un nuovo amministratore delegato, il danese Mads Ryder, che ha raccolto il testimone da Pierluigi **Coppo**.

«È un manager di grande esperienza di conduzione di aziende in Germania e negli Stati Uniti — dice **Coppo** — io mi dedicherò all'integrazione del gruppo cercando di definire un'unica politica unica commerciale e industriale».

Il Covid inizialmente aveva frenato un processo di cambiamento che era partito con il patto di famiglia siglato cinque anni fa. Ora, però, è il momento di accelerare. «Tutte le nostre aziende erano condotte in modo molto semplice da amministratori unici — ripercorre le tappe Pierluigi **Coppo** — e per questo abbiamo pensato di allargare l'amministrazione a un cda composto da membri della famiglia, perché l'azienda appartiene al 100% alla famiglia e non abbiamo intenzione di cambiare, non pensiamo né alla Borsa né a soci, abbiamo le risorse per finanziarci; ma, insieme a loro, ad amministratori esterni che ci aiutino. Vorremmo poter esporre le nostre idee a persone terze perché si crei un confronto che non resti limitato alla famiglia. Vorremo avere un supporto nella managerializzazione del gruppo e una spinta nell'integrazione tra le nostre società tra l'Italia, la Germania e la Francia. E, anche — aggiunge — che i consiglieri esterni facciano, diciamo, un po' da coach ai nostri figli. Lavorano da tempo in azienda, ma devono trovare una propria strada; la nostra storia, quella di mio fratello e me, non può essere ripetuta e non va copiata. Adesso, però, bisogna lavorare, non basta aver fatto il consiglio».

Tendenze

Per il momento i cambiamenti sono avvenuti nella cassaforte di famiglia Arcturus e in Rosenthal, mentre Sambonet, che rappresenta il cuore delle attività

della famiglia, è sempre diretta da Franco **Coppo**, insieme alla seconda generazione. «Certamente — dice Pierluigi — a medio termine si porrà anche il tema conduzione di Sambonet, che potrà essere affidata a un manager esterno o a un membro della famiglia se avrà le caratteristiche giuste». Il Covid ha naturalmente eroso il fatturato di Arcturus (dai 155 milioni di euro del 2019 a 125 nel 2020), che era equamente diviso tra horeca (ristorazione e alberghi) e casa privata. La chiusura dei ristoranti si è sentita, ma la casa ha compensato e oggi pesa per il 64% dei ricavi, contro il 28% dell'horeca, con l'e-commerce che è salito dal 3 all'8%.

«Siamo stati fortunati perché avevamo il settore-casa, un segmento stagnante da anni per il calo dei matrimoni e la disabitudine a cucinare ma che con il lockdown si è ripreso. In Germania, per esempio, c'è un boom di pentole da cucina e anche negli Stati Uniti c'è un rinnovato interesse. Vedremo se questi comportamenti si consolideranno, per adesso tutto sta andando alla grande e il fatto di avere stabilimenti produttivi ci mette in una posizione di vantaggio». Non in cerca, ma sempre attenti a eventuali opportunità di acquisizioni, i **Coppo** guardano ora in particolare allo sviluppo diretto dell'e-commerce. In questi giorni è entrata in funzione la nuova piattaforma di Sambonet che verrà estesa a tutto il



gruppo.

In sintesi? «Abbiamo voglia di stare sul mercato e far notare la nostra presenza e combattere». Il nuovo governo aiuta? «Noi siamo sempre andati avanti sulle nostre gambe, senza aspettarci contributi da nessuno — risponde **Coppo** —. Personalmente sono molto contento di Draghi e spero che tenga, è uomo che sa di economia e può prendere le decisioni corrette per invertire la tendenza al declino che viviamo da vent'anni. In Italia abbiamo sprecato moltissimo. È vero, abbiamo eccellenze particolari, ma anche le eccellenze non possono sostituire un sistema Paese, non possono sostituire una classe politica. È tutto il Paese che deve funzionare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E

● **Il profilo**

Arcturus è l'holding della famiglia **Coppo** (nella foto, da sinistra, Pierluigi, Alessandra, Giovanni e Franco **Coppo**). Il gruppo è nato con l'acquisizione del marchio Paderno, cui è seguito Sambonet. Poi si è allargato rilevando Rosenthal (2009), Arzberg (2013) ed Ercuis e Raynaud (2015)

