



## L'INTELLETTUALE

**VENEZIA** Un elogio al modello veneto in ogni campo. Pietrangelo Buttafuoco, presidente della Biennale di Venezia, è partito da lì. Un modello in politica, con i «due ragazzi»: il sindaco Simone Venturini e il governatore Alberto Stefani. Ma anche un modello nell'imprenditoria e dell'istruzione. «Parliamoci chiaro - ha sottolineato il numero uno di Ca' Giustinian, intervistato dal direttore editoriale de *Il Gazzettino*, Roberto Papetti -. Se le candidature fossero state scelte secondo i metodi di Roma, secondo quello schema di partito e di politica, non ci sarebbe stato questo risultato». Risultato ancora più significativo se considerata l'eredità importante legata a doppio filo a figure «che potevano essere ingombranti», come quelle di Luca Zaia, ex governatore del Veneto, e di Luigi Brugnaro, già primo cittadino. «Sono siciliano di sangue e veneziano di cuore. Certe cose - ha proseguito il presidente, rispondendo alla domanda relativa a un eventuale modello sociale veneto esistente - le posso ben capire. Il passaggio che c'è stato tra la povertà e il "dopo", in Veneto è stato ben diverso rispetto ad altre realtà dove il passaggio è stato di fatto dalla povertà all'assistenzialismo. E invece qui il passaggio dalla povertà al "dopo" è stato affidato al lavoro, che è il collante che tiene insieme una società, per trasformarla in una comunità. Ecco, questo è il modello veneto». «Ci voleva un siciliano per dirlo!», ha osservato con ironia Papetti. «Ho fatto una battaglia ferocissima nella mia Sicilia - la risposta di Buttafuoco, che si è definito «veneziano di cuore» - contro l'autonomia speciale che lì è totalmente inutile».

## REALTÀ

Immanicabile un passaggio tutto riservato alla Biennale e al suo lungo percorso. «La più grande istituzione culturale del mondo? È una realtà: sono 131 anni di storia. E prossimamente apriremo la nuova sede d'archivio all'Arsenale. Significherà non soltanto visitare un luogo

## Il confronto

# Buttafuoco: «Dalla politica alla cultura, vi spiego la forza del modello veneto»

► Il presidente della Biennale: «Il lavoro è il collante della comunità. Le polemiche sulla mostra d'Arte? Sulla Russia rifarei tutto, applicata semplicemente la legge»



DI CUORE E DI SANGUE Pietrangelo Buttafuoco, presidente della Biennale, seduto in prima fila accanto al prefetto Darco Pellos

nuovo, ma confermare proprio quei 131 anni di storia attraverso i quali Venezia ha dimostrato di essere al cospetto del mondo intero, tant'è vero che tutto il mondo vuole venire qui». Una «bottega specialissima», la città d'acqua, «dove il futuro è già descritto e preparato offrendo gli esatti ingredienti attraverso tutte le forme di espressione dell'arte. Ogni euro investito nella produzione culturale, artistica e intellettuale, fabbrica indotto e la

Biennale continua a dimostrarlo». Il Veneto, anche un modello culturale? Buttafuoco ha toccato a tal proposito il tema dell'istruzione, parlando di un'offerta formativa in grado di mettere a disposizione dei giovani le università fra le più prestigiose: «Diciamocelo francamente, non c'è gara tra la qualità offerta dalle nostre strutture di formazione a quelle tanto celebrate della sfera anglosassone. Non valgono una "cicca" - la stoccata di Buttafuoco - rispetto a ciò che invece offre la formazione che arriva dalle nostre realtà universitarie e scuole. Non fosse altro che tutto quello che ci circonda, che ne deriva, poi diventa la pratica quotidiana della vita, che comincia dall'alzare la saracinesca la mattina. Ma sotto sotto, fatemelo dire, c'è un retrospensiero di struttura logica e di conquista del ragionamento, nonché di padronanza della parola, che si chiama liceo classico. Un vantaggio

**«NELLA FORMAZIONE L'ITALIA HA UN VANTAGGIO CHE NESSUN ALTRO PAESE HA: SI CHIAMA LICEO CLASSICO»**

che nessuno ha».

## POSSIBILITÀ

Lo sguardo è andato anche al futuro, a ciò che potrà fare il territorio per essere all'altezza delle sfide che il mondo pone davanti. «Mi rivolgo agli imprenditori. Dovete dare la possibilità, alle ragazze e ai ragazzi che da tutto il mondo arrivano e guardano a una realtà come il Veneto, di restare in questo territorio. Abitarvi, formarsi, studiare e non cadere nell'errore tipico di altre realtà, dove soltanto chi ha alle spalle una famiglia che può consentirgli di pagarsi gli studi, può rimanere». A conclusione, un accenno alla polemica nata intorno al Padiglione della Russia alla 61ª Biennale d'Arte. «Rifarei la stessa scelta - ha detto il presidente riferendosi alla decisione di dare la possibilità di riaprire gli spazi, in contrasto con la linea del ministero della Cultura -. Abbiamo semplicemente applicato la legge».

Marta Gasparon

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## Aziende familiari

## LA CONTINUITÀ

**VENEZIA** «Se un fondo d'investimento ti valuta 14 volte la tua redditività, forse vali 14 volte la tua redditività». Luigi Belluzzo, founding partner di Belluzzo International Partners (120 professionisti), lo dice agli imprenditori che si presentano con un'offerta in mano e la voglia di vendere. Prima di firmare si ragiona e a volte il ragionamento porta qualcuno del territorio a cambiare lato del tavolo: «Allora, posso comperare io». Sono i club deal fatti in casa, dice, con la leva della banca o il co-investimento di un fondo. Rispetto a cinque anni fa, sul Nordest e sull'Italia «è molto più positivo».

## OPPORTUNITÀ

Il fondo che compra, intanto, ha sede a Treviso. Andrea Mazzucato, managing partner di 21 Invest, spiega che oltre metà delle opportunità analizzate nasce da un passaggio generazionale, e che due terzi del portafoglio lo sta vivendo o lo ha già fatto. In trentacinque anni, più di 120 investimenti ed oltre 200

**“A volte lo scambio di opinioni con l'imprenditore lo porta a cambiare lato del tavolo”**

## Meglio vendere l'azienda o rafforzarla? Il dilemma dei passaggi generazionali

acquisizioni aggiuntive nelle partecipate, con aziende cresciute in media del 70-75%. Tra i casi veneti ci sono anche Fornò d'Asolo e The Nice Kitchen, ma il più recente è quello della vicentina Energreen: affiancata quattro anni fa nel passaggio al-

la seconda generazione, è passata da 60 a oltre 140 milioni, con nuovi mercati europei, una filiale americana e manager portati da fuori. Ora 21 è confluita con Tages nella piattaforma 21 Next: tre miliardi di massa, l'obiettivo di arrivare a dieci

in cinque anni e 500 milioni da Edizione di cui Alessandro Benetton è presidente da 4 anni.

Silvia Bernardi, responsabile corporate business Nordest di Unicredit, porta il numero dell'istituto. La nuova finanza erogata alle imprese del Nordest è

## LA RIFLESSIONE

Nella foto in alto Luigi Belluzzo (Belluzzo International Partners), Angela Pederiva (Il Gazzettino), Silvia Bernardi (Unicredit) e Andrea Mazzucato (21 Invest)

cresciuta del 60% in un anno, mentre per Banca d'Italia i prestiti alle imprese dell'area segnano +0,3% in Veneto -1,8%. La domanda, racconta, è nata prudenzialmente dopo lo scoppio del conflitto, per dotarsi di liquidità contro gli shock, e si è fatta leva di crescita tra superammortamento (il Veneto è secondo solo alla Lombardia per richieste), energia, catene di fornitura e acquisizioni. Le decisioni sono tornate sui territori e per le piccole imprese il credito arriva in 24 ore, con l'intelligenza artificiale ad accorciare il "time to yes" anche per le medie. Il passo successivo sono piattaforme innovative come Quantico, che convogliano il risparmio delle famiglie in progetti industriali, e DealSync, che fa incontrare chi cerca soci e chi vuole investire. Per Belluzzo, il passaggio generazionale è quasi un luogo comune: il motore è la legacy cioè il lascito a figli e nipoti. Si pianifica con strumenti come le holding, che all'Agenzia delle Entrate cominciano a criticare. «Bonariamente li chiamiamo i nostri avversari, ma fanno il loro mestiere», dice.

Paolo Colombo  
© RIPRODUZIONE RISERVATA