

L'INTERVISTA ■ ALBERTO SICCARDI*

«Un passaggio graduale e senza strappi»

Il fondatore e presidente di Medacta International lascia le redini al figlio Francesco

ERICA LANZI

■ La società ticinese Medacta International resta in famiglia. Dopo quasi vent'anni alla guida, l'imprenditore Alberto Siccardi lascia il ruolo di CEO del gruppo con sede a Castel San Pietro: a partire dal 1. novembre prossimo il timone passa al figlio Francesco, ingegnere biomedico e vicepresidente esecutivo dal 2010, mentre Alberto Siccardi resta come presidente del Consiglio di amministrazione.

La società, fondata nell'aprile del 1999, nei suoi vent'anni di storia ticinese (le radici sono italiane) è diventata leader mondiale nel design, produzione e distribuzione di prodotti per impianti ortopedici e nella ricerca di soluzioni per i pazienti ad invasione minima. Come ci spiega Alberto Siccardi, Medacta International oggi è il primo produttore in Europa per le protesi all'anca e al ginocchio, mentre nel resto del mondo si batte contro quattro concorrenti americane. Lo capacità di sviluppare prodotti innovativi e l'educazione medicale, continua Siccardi, sono stati finora tra i punti di forza del gruppo familiare: il fatturato è aumentato negli ultimi anni in media del 20% ogni anno e oggi si aggira attorno ai 300 milioni di franchi, generati attraverso 13 filiali e 17 punti di distribuzione sparsi in tutto il mondo. Tra l'altro, Medacta International ad oggi occupa circa 950 collaboratori, di cui la metà sono impiegati in Ticino (a Castel San Pietro è localizzata la casa madre, con il dipartimento di ricerca e sviluppo, marketing e vendite, nonché i reparti produttivi).

Riguardo al cambio generazionale, Alberto Siccardi ha così commentato in una nota diramata dall'azienda: «Con una conoscenza profonda sia dei lati tecnici che commerciali della nostra attività, Francesco è la persona adatta a guidare Medacta nella prossima fase della sua evoluzione». Mentre il figlio Francesco Siccardi ha dichiarato: «Medacta è nata dall'esperienza di mio padre come paziente, quando realizzò che le cure ortopediche dovevano e potevano essere migliori sia per il paziente che per il chirurgo. Il successo dell'azienda è il retaggio di quella visione iniziale e del duro lavoro che ci sta dietro». Per poi aggiungere: «Il futuro è luminoso e sono commosso e felice di guidare la nostra Medacta ricca di talenti in quella direzione».

Dottor Siccardi, come siete arrivati a questa decisione?

«Si tratta di una decisione fisiologica di cambio generazionale. Mio figlio Francesco, che prenderà il mio posto, è bioingegnere e finora si è occupato principalmente della strategia di prodotto.



SPAZIO AI GIOVANI Dopo la guida di Alberto Siccardi la responsabilità operativa di Medacta passa al figlio Francesco (nella foto in alto a sinistra), con il sostegno degli altri due figli Maria Luisa e Alessandro. (Foto Maffi)

Collaboriamo da 15 anni e questo passaggio è stato preparato nel tempo. Mia figlia maggiore invece si occupa della scuola, della Fondazione Medacta For Life e della finanza straordinaria. Mio figlio minore attualmente è attivo nell'acquisto di prodotti e nella produzione (supply chain).

Le basi del passaggio sono state quindi gettate molto tempo fa?

«Esatto, qualche anno fa abbiamo fatto un patto di famiglia secondo il quale io mi sarei ritirato dalla posizione di CEO a 72-74 anni, anche per garantire un cambio generazionale molto graduale e senza strappi».

Tuttavia resterà ancora molto presente in Medacta, come direttore del CdA.

«Sì, in questo senso avrò una funzione di controllo della direzione. Ma anche operativamente sarò ancora attivo, perché per qualche anno affiancherò il terzo figlio nella gestione della supply chain».

Lei ha fondato Medacta in Ticino nel

1999. Com'è cambiato il gruppo negli ultimi 20 anni?

«Diciamo che la struttura portante della società è sempre la stessa: i tre pilastri portanti sono lo sviluppo di prodotti, la vendita, e il servizio. Ciò che cambia continuamente è il contenuto della ricerca e la capacità di individuare le idee innovative. Sono questi i fattori che ci hanno permesso di crescere così tanto».

Qual è stato il suo più grosso successo in Medacta?

«Indubbiamente lo sviluppo del metodo per operazioni all'anca mini-invasive, ovvero senza tagliare i tessuti muscolari, così da permettere una riabilitazione postoperatoria molto più rapida rispetto al passato. Tra l'altro ancora oggi è una delle nostre attività principali, basti pensare che ogni anno organizziamo 60 corsi di formazione per chirurghi di tutto il mondo».

E il maggiore insuccesso?

«Le operazioni nella spina dorsale. Ab-

biamo impiegato più tempo del previsto nel trovare un metodo innovativo che permettesse di operare senza incidere la muscolatura. Tre anni fa siamo però riusciti a individuare la soluzione che cercavamo grazie a dei ricercatori giapponesi».

Qual è la maggiore sfida che vede per il futuro?

«Direi quella di perseguire una strategia di innovazione che permetta al contempo di abbassare i costi e aumentare l'efficienza operativa. Negli ultimi anni è stato proprio Francesco a sostenermi in questa linea, per cui sono convinto che sia assolutamente pronto per prendere il timone».

Come valuta l'attrattività del Ticino per un'azienda come la vostra che esporta protesi in tutto il mondo?

«Trovo che in Ticino sia importante mantenere gli equilibri tra i diversi attori sociali, senza imporre vincoli eccessivi alle aziende, ad esempio come quello sulle assunzioni di personale locale, che sovente purtroppo non si trova. Speriamo che le università ne prendano atto e provvedano negli anni futuri. Non farebbe neanche male all'attrattività del cantone abbassare il livello di imposte, visto che le imprese sono fra i maggiori contribuenti fiscali. E visto che siamo i penultimi nella classifica nazionale per attrattività fiscale (anni fa eravamo tra i primi)».

La vostra ricerca viene sviluppata solo internamente o collaborate molto anche con le istituzioni locali?

«La ricerca in aziende medicali come la nostra non è mai solo interna. Noi abbiamo 70 ingegneri divisi per specialità ma collaboriamo moltissimo con gli istituti di ricerca esterni. Ad esempio a Zurigo lavoriamo con il centro di ricerca della Universitätsklinik Balgrist. Collaboriamo molto anche con le università americane. Per contro è ancora troppo presto per capire se potranno esserci sinergie con la neo Facoltà di scienze biomediche di Lugano».

Bloomberg a inizio di settembre ha scritto che Medacta starebbe valutando un'entrata in Borsa. C'è una correlazione con questo cambio di timone?

«Non direttamente. È giusto dire che per le società come la nostra un'entrata in Borsa è sempre un'opzione, che a maggior ragione va valutata a seconda dei piani di sviluppo aziendali. Ad ogni modo anche quando si vuole intraprendere un passo del genere penso che sia importante dimostrare che c'è una gestione familiare solida. Nel nostro caso ci sono tre figli che da anni sono coinvolti a livello operativo. A 74 anni è giusto lasciare spazio alla generazione più giovane».

* fondatore e CEO di Medacta International

NOTIZIEFLASH

PARADISI FISCALI

UE: la Confederazione resta sulla lista grigia

■ La Svizzera continua ad essere sulla lista grigia dei paradisi fiscali stilata dai ministri delle finanze dell'UE. Come spiegano i ministri, ieri riuniti a Lussemburgo, non è infatti riuscita ad eliminare cinque regimi fiscali per le aziende criticate dall'UE, malgrado Berna si sia impegnata a farlo nell'ottobre 2014. I cinque regimi avrebbero dovuto sparire con la terza riforma della fiscalità delle imprese, bocciata in votazione popolare nel febbraio del 2017. Stando al Consiglio federale non si voterà sulla riforma fiscale prima del 19 maggio del 2019.

OROLOGERIA

LVMH parteciperà a Baselworld 2019

■ Il produttore di orologi LVMH ha deciso che parteciperà alla prossima edizione di Baselworld, nel 2019. Lo ha dichiarato il numero uno uscente Jean-Claude Biver in un'intervista alla CNN Money Switzerland. Secondo Biver il tempo dopo la fiera dovrebbe essere utilizzato per impegnarsi sulle proposte e richieste degli espositori. Tuttavia per Biver la fiera dovrebbe tenersi nella prima parte dell'anno, e i prezzi per gli espositori dovrebbero essere abbassati. A fine luglio il gruppo Swatch aveva fatto sapere che per il 2019 non avrebbe partecipato a Baselworld.

INTERNET

Gli USA sono saturi di dispositivi online

■ Ormai negli Stati Uniti Internet è nelle case, o meglio nelle tasche, di tutti, tanto che le cifre sull'utilizzo delle connessioni, degli smartphone o dei tablet sono sostanzialmente ferme da diversi anni. A certificare la «digital saturation» è uno studio del Pew Research Center, un laboratorio di idee con sede a Washington. A sopperire alla stagnazione tuttavia ci sono nuovi oggetti connessi come smart Tv e dispositivi indossabili.

Svizzera Vendite di auto in frenata

In settembre flessione del 17% sull'onda dei nuovi test di omologazione

■ Si fa più netta la flessione del mercato automobilistico in Svizzera e Liechtenstein: su base annua in settembre le vetture nuove immatricolate sono diminuite del 17% a quota 20.409. In agosto il calo, sempre nel raffronto col dato di dodici mesi prima, era stato del 7%, indica una nota diramata ieri dall'associazione nazionale degli importatori auto-svizzera. Stando all'organizzazione, la diminuzione è da ricondurre all'introduzione dei nuovi test di omologazione dei veicoli nuovi (WLTP).

Tra gennaio e settembre, le immatricolazioni di vetture uscite dalla fabbrica sono state 225.286, in diminuzione del 2,7% rispetto allo stesso periodo del 2017. Il calo si spiega in particolare con l'evoluzione delle vendite di automobili con motore diesel: nel periodo in esame ne sono state censite 67.974, in calo del 20,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La flessione è ancora più marcata per il solo mese di set-

tembre: -29,1% dal 2017 al 2018.

Il cambio di preferenze, dall'auto a diesel a quella a benzina, è un fenomeno che quest'anno ha riguardato tutta l'Europa. I veicoli a diesel emettono più polveri sottili e particolato, dannosi per l'uomo e quindi messi al mirino in diverse città, ma quelli a benzina generano maggiori quantità di CO₂. Auto-svizzera ritiene che malgrado il rallentamento, anche quest'anno, per l'ottava volta consecutiva, dovrebbe essere superata la soglia delle 300.000 auto vendute.

Il passaggio ai test WLTP, relativi a consumi ed emissioni di CO₂, ha richiesto sforzi importanti per i costruttori, fatto che ha provocato un ritardo nell'omologazione di certi tipi di veicoli. Da settembre solo le vetture che rispettano le nuove norme di emissione Euro 6c o 6d possono essere importate nella Confederazione.

L'ottimismo di auto-svizzera in merito alle vendite sull'intero anno è confortato dalla tendenza delle vendite di veicoli a

propulsione alternativa, per cui le immatricolazioni sono progredite del 7,4% in settembre. Nel nono mese dell'anno un veicolo nuovo immatricolato su 15 aveva un motore ibrido. L'associazione si è posta l'obiettivo del 10% di auto elettriche o ibride, rispetto al totale delle vendite, entro il 2020.

In controtendenza sono risultate le marche Ford, Jeep, Kia, Mitsubishi e Volvo, che hanno fatto segnare una sensibile progressione delle vendite nei primi tre trimestri. Ma la maggior parte dei costruttori ha registrato diminuzioni delle vendite: Toyota, Opel, Nissan, Mazda e Chevrolet presentano cali superiori al 10%. Volkswagen (Vw) continua a essere al vertice delle vendite, con un totale di 21.108 veicoli immatricolati tra gennaio e settembre. Nello stesso periodo la marca tedesca fa comunque segnare un calo del 3,8% su base annua. Vw è seguita da Mercedes (18.221, -9,0%) e BMW (17.783, -0,8%).

Agroscope Gli ottimi raccolti hanno spinto i redditi agricoli

■ Nel 2017 il reddito agricolo è cresciuto del 5,6% su base annua, ammontando in media a 67.800 franchi per azienda. È quanto emerge dall'analisi centralizzata dei dati contabili della stazione di ricerca Agroscope. I motivi principali dell'incremento sono stati gli ottimi raccolti dal profilo quantitativo e qualitativo, l'aumento dei prezzi per il bestiame da macello e la ripresa del mercato lattiero nel secondo semestre, indica in un comunicato Agroscope. Questi fattori hanno avuto ripercussioni maggiori rispetto alle notevoli perdite per frutticoltura e viticoltura causate dalle gelate di aprile. Nella regione collinare, dove i ricavi sono progrediti in maniera nettamente maggiore rispetto alle spese, il reddito è cresciuto del 9%, più che in pianura (+4,2%) e in montagna (+5,2%).

L'anno scorso - sottolinea la nota - il ricavo medio (che corrisponde pressoché al volume d'affari) si è attestato a 331.000 franchi per impresa (+4,3%). Grazie a lat-

te e allevamento bovino, nel settore della detenzione animale l'incremento è stato pari al 5,7%. La resa della produzione vegetale è salita del 6,8%, nonostante i gravi danni a frutta e vigne da attribuire al freddo primaverile. La campicoltura ha infatti ottenuto raccolti eccezionali, soprattutto per cereali, barbabietole da zucchero e patate.

I pagamenti diretti sono saliti in media dell'1,8% per azienda, soprattutto in seguito al cambiamento strutturale e alla conseguente estensione delle superfici, sottolinea Agroscope. Le spese si sono gonfiate del 3,9% a 263.200 franchi, uno sviluppo attribuibile principalmente agli oneri per materiale, merci, servizi e personale, così come agli ammortamenti e alle rettifiche di valore. Il reddito del lavoro, che corrisponde a quello agricolo al netto dei costi calcolatori per il capitale proprio dell'azienda, ha vissuto nel 2017 un incremento del 5,8% a 49.900 franchi per unità di manodopera familiare.