## #cultura

10

a cura di Roberto Pacifico - @RobertoPacific3

## IMPRESA PODINI, LA STORIA DI UN SECOLO



Un libro sontuoso, di lusso, dal bellissimo apparato iconografico, di oltre 300 pagine ("1919-2019, 100 anni di imprese, Storia di una famiglia e di un Paese. Podini"), curato dalla Pietro Muscari Comunicazione, per festeggiare i 100 anni della Oreste Podini & C. La storia d'Italia dal 1919 ai giorni nostri, arricchita da molte foto d'archivio in bianco e nero e a colori che illustrano l'evoluzione della società italiana nell'ultimo secolo, si alterna e si intreccia a quella della famiglia Podini, dal capostipite e patriarca Carlo (produttore agricolo del lodigiano) al nipote Patrizio Podini, classe 1939 (nella foto, con i figli Marco e Maria Luisa), oggi a capo della catena di discount Md, che realizza un fatturato alle casse pari a 2,7 miliardi di euro (2019).

Come nota il sociologo Domenico de Masi nell'introduzione, con Patrizio Podini sembra trovare conferma il principio di Wallerstein, secondo il quale se una famiglia ha successo per quattro generazioni consecutive, il suo futuro brillerà per i secoli successivi.

Patrizio Podini (un protagonista della distribuzione italiana: fu tre volte presidente di gruppo A&O-Selex) rilevò nel 2013

Lombardini, premessa all'attuale Md, gruppo che punta ai 1.000 pdv entro il 2023.



## **GENIUS LOCI**GLOBAL ASSET

Viviamo in anni di ritorno ad antiche contrapposizioni: popolo ed élite, globalismo e sovranismo, multiculturalismo e

monoetnismo, centro e periferia, democrazia e oligarchia. Il libro di Francesco Morace (pubblicato da Egea, 168 pagg., 19 euro), sociologo e saggista, da oltre trent'anni nella ricerca sociale e di mercato, fondatore e presidente di Future Concept Lab, si dipana tra la necessità del battito, che è sempre locale ed è condizione indispensabile per la nostra sopravvivenza nel mondo, e la sfida del respiro, che deve aprirsi all'esterno, per sentirsi parte di un unico grande progetto di vita che può essere perfezionato, armonizzato, regolato, alla ricerca di una condivisione globale.

Tutto può e deve arrivare nel punto di incontro tra passione e ragione, ma anche tra diverse culture e tradizioni. Come spiega lo stesso Morace, "il genius loci è il battito del cuore, il motore primo della dinamica vitale in atto: quella che, accanto al carattere degli individui, comprende anche il carattere dei luoghi, che viene poi rilanciato a livello globale diventando una potente leva di trasformazione del valore, partendo dal battito per poi trasformarsi in respiro. Conoscere e valorizzare il proprio genius loci permette di essere più attrattivi, più credibili, più distintivi".

Secondo Morace, i fenomeni di globalizzazione, invece di appiattire e distruggere il genius loci delle culture, delle aziende e dei prodotti, ne permettono una rapida circolazione e un rafforzamento incrociato, rendendolo universale attraverso la trasformazione del valore.

## GUIDA PER MANAGER DISORIENTATI



Quante volte i manager si sentono come, giusta la celebre espressione virgiliana, "rari nantes in gurgite vasto" (naviganti in un mare tempestoso)? Davanti al cambiamento epocale dettato dalla trasformazione dei settori, delle tecnologie e delle organizzazioni, i manager devono riuscire a tenere insieme l'equipaggio (metafora per indicare i collaboratori) e tirare fuori il meglio da ognuno, per proseguire nel viaggio alla ricerca della soddisfazione del cliente. Danilo Villa è stato direttore del personale e organizzazione di aziende industriali e distributive leader in Italia e all'estero come Dhl, Pirelli Pneumatici, Esselunga, Coop Italia, e direttore generale operazioni di Coop Lombardia; oggi è consigliere delegato e direttore generale di Brico io. Questo libro è frutto delle sue esperienze personali e professionali: il testo si sviluppa in forma dialogata prendendo le mosse dal retail, settore trasversale per eccellenza (perché unisce e rielabora i fenomeni della produzione, del consumo, della società e quindi della cultura) e il primo a cogliere e a filtrare (cioè interpretare) i cambiamenti nel rapporto tra domanda e offerta, e le tensioni e aspettative di una società in trasformazione.