

face to face ECCELLENZE ITALIANE



## CODICE BRANCA

Il conte Niccolò e l'arte di trasformare la crisi in opportunità. Meditando

DI MELANIA GUIDA

**C** I si può riappropriare dell'equilibrio sfidando le leggi del profitto infinito senza cedere all'utopia della spiritualità tout-court? In altro modo, è possibile mantenere l'eccellenza di un modello produttivo assicurando la felicità e il miglioramento delle condizioni di vita di tutte le persone coinvolte nel processo

10 BarTales Novembre 2014

di produzione? «Sì, a patto di conciliare gli opposti attraverso lo sviluppo della coscienza e dell'autoconsapevolezza».

Ne è convinto Niccolò Branca, che dal 1999 è presidente e amministratore delegato della holding del Gruppo Branca International S.p.A. E che ha saputo fondere in un paradigma di successo (tiene periodicamente lezioni di Economia alla Universidad del Salvador di Buenos Aires dove è Professore Onorario) direzione aziendale e pratica meditativa. Che tradotto equivale alla capacità di integrare dimensioni umanistiche all'interno di una leadership imprenditoriale. Meglio: come la meditazione può salvare l'economia e la cultura.

Ci ha scritto un libro, Branca, "Per fare un manager ci vuole un fiore", scaturito dall'approfondimento del "concetto di autoconsapevolezza applicato alla sfera economica". Declinato in un modello pratico, non solo teorico, «che prima di essere divulgato è stato applicato per anni dalla Branca Distillerie con ottimi risultati in termini di business», racconta prima dell'intervento napoletano "Come la meditazione ha cambiato me e l'azienda" in occasione della decima edizione dell'"Arte della felicità".

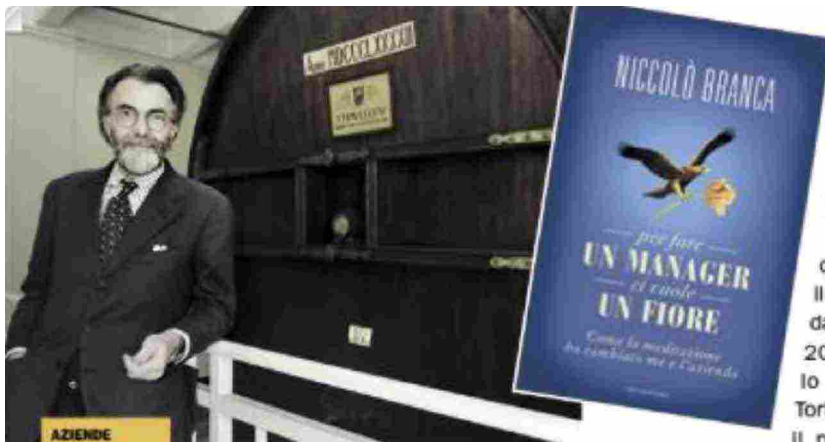
È felice, dottor Branca? «Ho grandi momenti di gioia», rivela con tono pacato e sguardo sereno dopo aver riflettuto qualche secondo. Come ha trasformato l'azienda? «Abbiamo investito in un codice etico e nella sicurezza sul lavoro, abbiamo scelto di produrre in Italia e di predisporre un bilancio ambientale. Ricordo che, quando ero ragazzo, un consulente insisteva presso i miei genitori per trasformarli in rentiers. Cosa voleva dire concretamente? Staccare la cedola e non interessarsi della gestione dell'azienda oppure venderla, prendere i soldi, metterli in banca e go-



**DISTILLATI**  
 ALCUNI  
 PRODOTTI DEL  
 GRUPPO.  
 NELLA PAGINA  
 ACCANTO  
 NICCOLÒ  
 BRANCA.

derne i frutti. Allo stesso modo, se possiedi un bar, potresti metterci del barista al posto tuo, così non andresti a lavorare

Novembre 2014 **BarTales** 11



**AZIENDE**  
 ANCORA  
 UN'IMMAGINE DI  
 NICCOLÒ  
 BRANCA,  
 PRESIDENTE E  
 AMMINISTRATORE  
 DELEGATO DELLA  
 HOLDING DEL  
 GRUPPO BRANCA  
 INTERNATIONAL  
 S.P.A. E LA  
 COPERTINA DEL  
 SUO LIBRO.

e ti trasformeresti in un rentier. Ma quei baristi come gestiranno il tuo bar? Se sei un imprenditore, se hai un'impresa, devi anche Imprendere».

E dunque? «Applicando gli stessi principi pur innovando costantemente, abbiamo scelto di mantenere vivi i valori e le tradizioni del passato garantendo sempre un prodotto di alta qualità, secondo il principio fondativo "innovare serbandando". Uno per tutti, il Fernet. Dal 1845 la formula segreta (chiusa in cassaforte) del digestimola inventato da Bernardino Branca che mescola 27 erbe, provenienti dai quattro

continenti, a fiori, erbe e radici distillate prima per alleviare i sintomi del colera e poi per giovare al metabolismo».

Che cosa ha rappresentato Fernet nella storia del Branca? «Un simbolo. Il prodotto italiano del bere italiano. Un successo dove l'insieme

delle parti diventa più importante dei singoli ingredienti. Pensi che l'anno scorso è stato il prodotto più venduto in tutto il mondo». Come si fa? «Si getta il cuore oltre l'ostacolo. Si passa da una logica del potere

a una logica della responsabilità».

Mi racconta dell'Argentina dove il Fernet è la bevanda nazionale. «Nel 2001 inaugurammo lo stabilimento di Tortuguitas e subito il paese sprofondò

nell'incubo di una crisi epocale. La gente dava l'assalto a banche e negozi mentre professionisti e professori facevano i lavavetri. Fu un momento difficilissimo. Bisognava scegliere: vendere, sopravvivere o rilanciare? Si decise per il rilancio. Grazie al Fernet Vittone, una versione meno ricca, con qualche ingrediente in meno e priva di invecchiamento, diciamo un Fernet di serie B, la crisi si trasformò in un'opportunità prodigiosa. Quella di battere la concorrenza del bitter argentino e stranieri. Così, grazie alla nostra seconda etichetta a buon prezzo, ne uscimmo indenni. E senza licenziare nessuno».

Una grande lezione. La crisi, dunque, come cambiamento? «Assolutamente. Ogni crisi è un'occasione per cogliere un'opportunità, per aprirsi al nuovo. Non bisogna fermarsi. Ma andare avanti nel rispetto della tradizione. È quello che ripeto sempre ai miei dipendenti, al consiglio d'amministrazione e all'università».

In fondo, il motto Branca: "Novare serbandando". E che in Argentina ha segnato anche la nascita del Fernetito: Fernet misto a quattro parti di cola. Praticamente un mito. Così come il Vermouth Carpano recentemente acquisito da Branca. «Un prodotto eccezionale che accompagna il boom del Vermouth degli ultimi tempi. Di fatto, un'altra eccellenza italiana».

**Melania Gulda**

*Autore di diverse pubblicazioni, Nicolò Branca ha ottenuto numerosi riconoscimenti imprenditoriali*