

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**

PRADA

**COME INVESTONO
LE GRANDI
FAMIGLIE ITALIANE**

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**



LE GUIDE WEALTH & FAMILIES STORIES

La collana Wealth & Families Stories - Come investono le grandi famiglie italiane racconta la storia, il patrimonio, i principali investimenti, il passaggio generazionale e i piani futuri delle più grandi e importanti famiglie italiane.

Chi meglio di loro, infatti, può ispirare imprenditori, risparmiatori ed investitori nella strategia per gestire il proprio patrimonio?

Il sesto numero della collana, composto da 12 numeri a cadenza mensile, è dedicato alla famiglia Prada, protagonista indiscussa del sistema industriale ed economico italiano

GUERRA - ENERGIA - INFLAZIONE

VUOI PROTEGGERE IL TUO PATRIMONIO DA QUESTI RISCHI?

(IN OGNI CRISI CI SONO DELLE OPPORTUNITÀ)



CHIEDILO AGLI ESPERTI
(BY WE-WEALTH)

[CLICCA QUI](#)

E AVRAI RISPOSTE
DI VALORE PENSATE APPOSTA PER TE!





SOMMARIO.

La famiglia Prada	pag. 6
Il business	pag. 13
Quanto vale la famiglia Prada	pag. 16
Il futuro	pag. 18
I segreti	pag. 22
Il collezionista di barache	pag. 25
Arte al centro del mondo	pag. 29
Immobiliare mon amur	pag. 33
Il patto di famiglia	pag. 37



Patrizio Bertelli

Minuccia Prada

Lorenzo Bertelli

Giulio Bertelli

FAMIGLIA PRADA



Miuccia Bianchi Prada

Patrizio Bertelli

«Il valore di Prada non è solo nelle sue borsette di pelle, ma nella coppia d'oro che guida il gruppo» scriveva in un editoriale Reuters Breakingviews pochi giorni prima dello sbarco sul listino di Hong Kong dell'azienda milanese. Era il 2011, ma a poco più di un decennio di distanza quel giudizio sul sodalizio tra Miuccia Prada e il marito Patrizio Bertelli è ancor più vero se letto alla luce dei traguardi raggiunti dal marchio, nato nel 1913 e diventato negli ultimi tre decenni un brand iconico globale. E ricco di primati grazie alle intuizioni dei due imprenditori del fashion tra i primi a comprendere le immense potenzialità del mercato asiatico e il valore d'internalizzare ogni fase di produzione, rendendola 100 per cento made in Italy. I primi a capire le sinergie tra il collezionismo d'arte e la moda e a fare acquisizioni – alcune andate bene, altre meno – per creare un gruppo in grado di competere con i big player francesi. E poi, nel 1997, i primi ad affiancare il lusso alla vela con il debutto nell'America's Cup del team Luna Rossa, una mossa allora considerata costosa e azzardata, ma che ha rafforzato la presenza di Prada nello sportswear d'alta gamma, amplificando la notorietà globale del marchio.

zaino tessuto tecnico

Riservata e colta lei, sanguigno e grande pianificatore lui, la coppia si conosce nel 1977 quando Bertelli apre a Milano un negozio di pelletteria ed è un giovane imprenditore del settore con il marchio di cinture Sir Robert e di borse Granello. Miuccia Bianchi Prada, Maria all'anagrafe, è una ragazza della buona borghesia milanese che da poco ha preso in mano le redini del negozio del nonno in Galleria Vittorio Emanuele, specializzato in bauli da piroscalo e pelletteria su misura. Il loro incontro è dirompente in una Milano che si sta aprendo alla moda e l'imprenditore aretino spinge la futura moglie a osare di più disegnando prodotti in linea con la sua estetica minimalista. «Avevo tanti sogni per la testa. Volevo fare qualcosa di socialmente utile» racconta Miuccia in un'intervista. «Sognavo di recitare con Giorgio Strehler. La moda mi piaceva anche allora, da pazzi, ma soltanto pensare di lavorarci, mi faceva star male... Stilista?!... Una cosa da donne ... per quel tipo di donne».

Nascono così i primi zaini in tessuto tecnico di nylon, un must dell'azienda che sceglie il triangolo rovesciato come logo in onore delle chiusure dei bauli del nonno. Da quel momento la fama di Prada



miu miu

cresce velocemente - soprattutto all'estero - e gli anni Ottanta consacrano la sua estetica così lontana dalla femminilità esibita di altri stilisti. Nel 1983, infatti, Miuccia inizia a disegnare le scarpe, nel 1986 apre il monomarca a New York, mentre nel 1988 è la volta della collezione femminile (lei dichiara: «Fare una sfilata fu facilissimo: realizzai tutto quello che mi piaceva e che non trovavo. Per dieci anni mi ero vestita solo di capi vintage e di uniformi da cameriera o da militare»), a cui seguirà nel 1993 quella maschile e sempre quell'anno vedrà la luce Miu Miu, il marchio più giovane e sperimentale del gruppo. Nel 1987 Miuccia Prada e Patrizio Bertelli si sposano e le cronache narrano che i due, in viaggio di nozze a San Pietroburgo, si chiudano letteralmente dentro al museo dell'Ermitage. Forse non sarà andata così, ma la passione per l'arte, da sempre fortissima, diventerà vero e proprio collezionismo suggellato nel 1993 dalla nascita della Fondazione Prada che nel 2015 troverà la sua casa milanese nel polo museale progettato da Rem Koolhaas, a due passi da Corso di Porta Romana, dove Miuccia è nata e dove la coppia ha da sempre la sua abitazione meneghina. Gli anni Novanta vedono il rafforzamento del grup-





po con l'espansione all'estero. Bertelli, esperto velista, ha un'intuizione: nel 1997 finanzia la partecipazione della barca a vela Luna Rossa all'American's Cup, così da sponsorizzare la nuova linea di prodotti sportivi, marchiati Prada Sport, di cui le scarpe bianche e rosse diventano un emblema. Negli anni successivi, invece, arriva la campagna acquisti: nei suoi piani strategici Prada deve crescere più velocemente e diventare una holding del lusso sul modello francese di Lvmh. E così l'imprenditore si butta a capofitto in un shopping milionario che lo porterà ad acquisire marchi come Helmut Lang, Jil Sander, Church's, Car Shoe, Fendi e Azzedine Alaïa. Ma il sogno dura solo qualche anno complice il caratteraccio di Bertelli, poco disposto a trattare con gli stilisti che ha acquisito e che per questo se ne vanno sbattendo la porta. L'obiettivo è creare un gruppo «alla francese» per poi quotarlo in Borsa, ma è costretto per ben tre volte a rimandare. Nel frattempo esce da Fendi, Lang, Alaïa e Jil Sander, e sigla un mega accordo con Luxottica per la produzione degli occhiali. Solo nel 2011 riesce a quotare il gruppo ad Hong Kong - dove sono disposti a pagare un prezzo stellare per le azioni Pradaw, taglia

FAMIGLIA PRADA

il forte indebitamento e apre centinaia di negozi. Probabilmente troppi, ma l'intuizione di sbarcare in massa nel Far East è azzeccata. Come quella di rilevare la Pasticceria Marchesi nel 2014, intravedendo il grande valore ancora inespresso del food italiano nel mondo. Ora la dinastia del lusso si arricchisce di un nuovo protagonista, il 33enne Lorenzo Bertelli, primogenito della coppia e attuale responsabile del marketing e della corporate social responsibility del gruppo dopo un passato come pilota di rally. «Passerò il timone a mio figlio Lorenzo entro i prossimi tre anni» ha affermato Patrizio Bertelli a margine del Capital markets day dello scorso novembre. «Oggi papà ha dichiarato che nel giro di tre anni andrà in pensione. Io non ci credo» ha risposto secco Lorenzo ai giornalisti. Ma la successione è già iniziata.

Lorenzo Bertelli



FAMIGLIA PRADA

PADRE **LUIGI BIANCHI**

MADRE **LUISA PRADA**

FIGLI **ALBERTO**

MARINA

MARIA DETTA MIUCCIA

PADRE **PATRIZIO BERTELLI**

MADRE **MIUCCIA PRADA**

FIGLI **LORENZO**

GIULIO

IL BUS IN ESS



Miuccia Prada

FAMIGLIA PRADA

Come tutto il fashion mondiale anche Prada ha superato il momento peggiore della pandemia ed è ripartito. Il gruppo è molto solido e dopo la quotazione ha azzerato i debiti, autofinanziando la crescita che lo vede presente in oltre 70 Paesi attraverso 633 negozi di proprietà, il canale e-commerce diretto e una serie di e-tailers e department store in tutto il mondo. L'azienda, che in pratica fa «tutto in casa», conta 23 stabilimenti e circa 13 mila dipendenti.

Dopo un 2020 difficile, con il giro d'affari sceso a 2,42 miliardi di euro contro i 3,2 miliardi dell'anno precedente, l'incontro con gli analisti dello scorso novembre è stata l'occasione per annunciare la ripartenza: nel terzo trimestre 2021, infatti, l'azienda ha evidenziato un'accelerazione delle vendite al dettaglio (+18% sul 2019, con un 75% di vendite a prezzo pieno) e una continua crescita online (+400% rispetto al terzo trimestre del 2019).

Nel dettaglio dei singoli brand, nei nove mesi Prada si è portata oltre i livelli pre-pandemia toccando quota 1,91 miliardi di euro (contro gli 1,84 miliardi dei primi 9 mesi del 2019 e gli 1,29 miliardi del corrispondente periodo del 2020), mentre Miu Miu è rimasta, con 279 milioni di vendite nette nei primi 9 mesi del 2021, ancora sotto i livelli del 2019 (321 milioni di euro). Anche i conti complessivi del 2021 sono in crescita, con ricavi netti di 3,36 miliardi di euro, cioè l'8% in più del dato 2019, e le indicazioni per il 2022 sono molto promettenti.



FAMIGLIA PRADA

Boutique Prada in galleria Vittorio Emanuele II, Milano



QUANTO VALE LA FAMIGLIA PRADA





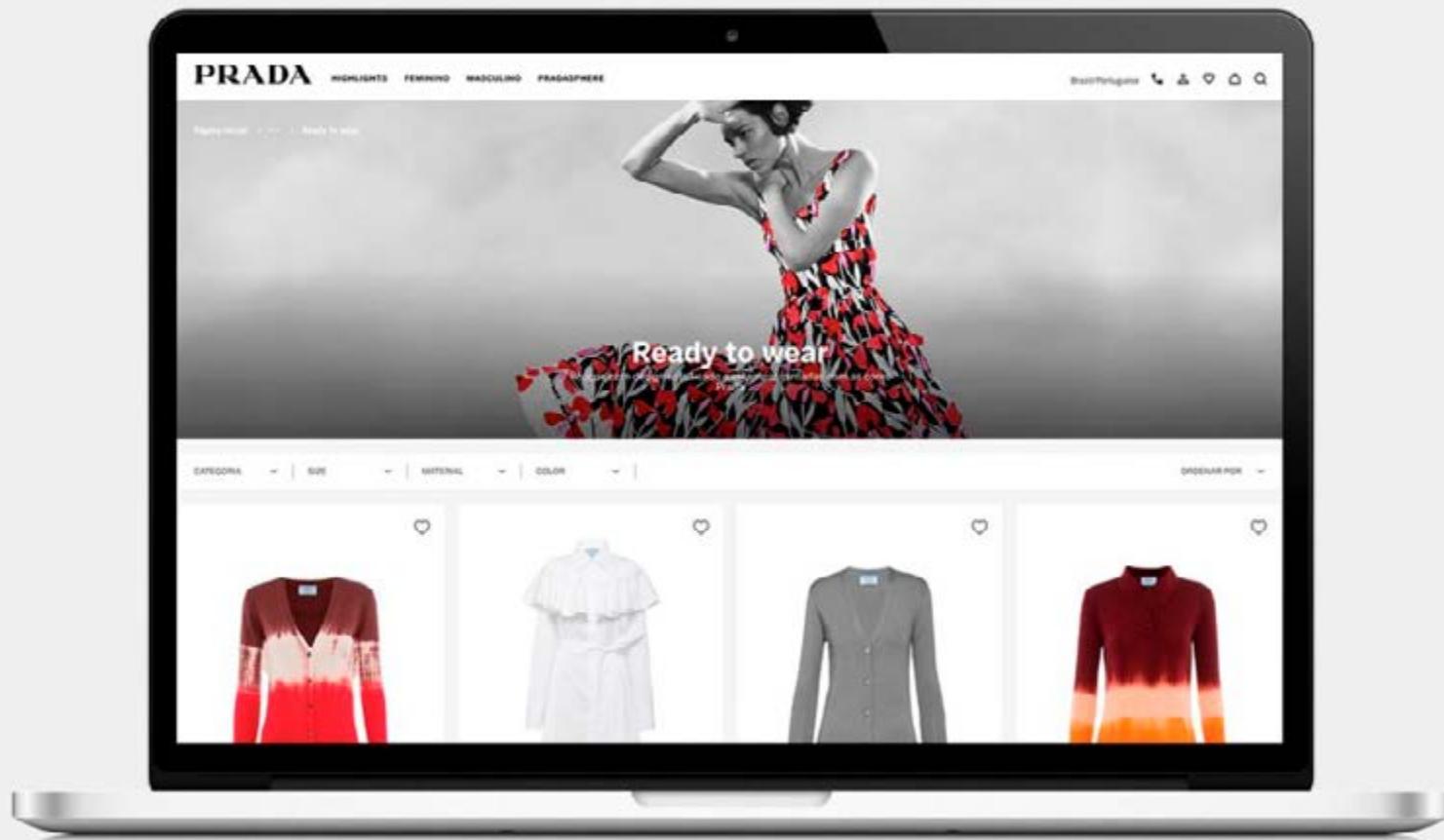
La famiglia Prada-Bertelli ha come asset principale il gruppo fashion quotato alla Borsa di Hong Kong di cui controlla l'80% del capitale per un controvalore di circa 10 miliardi di euro. Come spesso sottolineato da analisti e investitori, la società potrebbe valere molto di più ma il listing asiatico e la scarsa liquidità delle azioni hanno sempre penalizzato il titolo. Comunque, con la componente immobiliare e gli investimenti in arte moderna – il cui valore è letteralmente decollato nell'ultimo decennio - si può calcolare che la famiglia abbia una ricchezza globale di 12 miliardi di euro così suddivisa:

Partecipazioni azionarie 80%
Immobiliare 10%
Arte 10%



IL FUT URO

PRADA



Lorenzo e Patrizio Bertelli

Il passaggio di testimone – per ora virtuale – tra il 75enne Patrizio e il figlio Lorenzo coincide anche con la svolta digitale del gruppo, arrivato tardi all'appuntamento con l'e-commerce, ma che ora vuole recuperare terreno. «L'online è passato dal 2 al 7% delle vendite retail» ha detto Bertelli al Capital markets day, il primo a 10 anni dalla quotazione. «Vogliamo arrivare a un 15% di ricavi generati dal canale online, aumentando però anche quello fisico». La rete dei negozi vivrà, con ogni probabilità, una fase di espansione negli Stati Uniti e in Asia, mentre per l'Europa si parla piuttosto di un'ottimizzazione con qualche chiusura. Il target di medio periodo della società è di aumentare del 30% le vendite per metro quadro



Sea beyond Prada zaino

PRADA
TECHNICAL FIELD

per portare il fatturato globale a 3-5 anni a quota 4,5 miliardi di euro. Strategici saranno gli investimenti in sostenibilità, visto che Prada vuol qualificarsi come modello sia sul fronte ambientale sia economico-sociale. Per questo sono entrate nel consiglio di amministrazione due esperte di Esg (environment, social, government), Pamela Culpepper e Anna Maria Rugarli, che portano a 11 i componenti e permettono di centrare l'obiettivo della parità di genere. Il gruppo, accantonata la campagna acquisti degli anni Duemila, ha da poco rilevato in tandem con Zegna la Filati Biagioli Modesto «per portare avanti un'integrazione verticale della filiera produttiva, con fabbriche sostenibili per lavoratori e ambiente per accorciare ancora di più i tempi di produzione» ha detto ancora Bertelli che, a titolo



personale, ha anche investito nel capitale della Ermenegildo Zegna prima del collocamento a Wall Street lo scorso novembre. Sul fronte tecnologico, invece, l'ultima novità si chiama Aura Blockchain Consortium, la prima piattaforma globale dedicata al lusso frutto del sodalizio tra il gruppo Lvmh, Prada e Cartier. Si tratta di un'organizzazione senza scopo di lucro che consente ai consumatori di avere accesso alla storia dei prodotti e alla loro autenticità, seguendo in modo trasparente il ciclo di vita di un prodotto, dalla sua creazione alla distribuzione. E proprio la trasparenza e la tracciabilità sono i motivi per cui il consorzio tecnologico, al quale hanno aderito finora Bulgari, Cartier, Hublot, Louis Vuitton, Otb e Prada, è aperto a tutti i marchi del lusso a livello mondiale.



FAMIGLIA PRADA

Miuccia Bianchi Prada

Uno, anzi due stipendi stellari...

In tempi di gender gap Miuccia Prada non può davvero lamentarsi del suo stipendio. In una nota ufficiale - necessaria per modificare il consiglio d'amministrazione della Prada Spa e depositata alla Borsa di Hong Kong - è emerso che la stilista e co-amministratore delegato del gruppo nel 2020 ha incassato un salario di 9,08 milioni di euro. A cui vanno aggiunti 27 mila euro di bonus e incentivi più un compenso destinato alla pensione, ai contributi sanitari e al Tfr di 24 mila euro. Una cifra importante - nel 2018 aveva incassato di più e cioè 12,4 milioni di euro - giustificata dal gruppo con le seguenti parole: «La remunerazione della Sig.a Prada è stata determinata tenendo conto del suo ruolo strategico, specialmente per quanto riguarda i concept e gli stili del creative design, la comunicazione del brand e le sue pubblicità e l'importanza del suo management e del suo ruolo di ceo e direttrice esecutiva che hanno aiutato a costruire la performance finanziaria e i track record del gruppo».

Un gruzzoletto che non deve neppure dividere col marito Patrizio Bertelli che, a sua volta, nel 2020

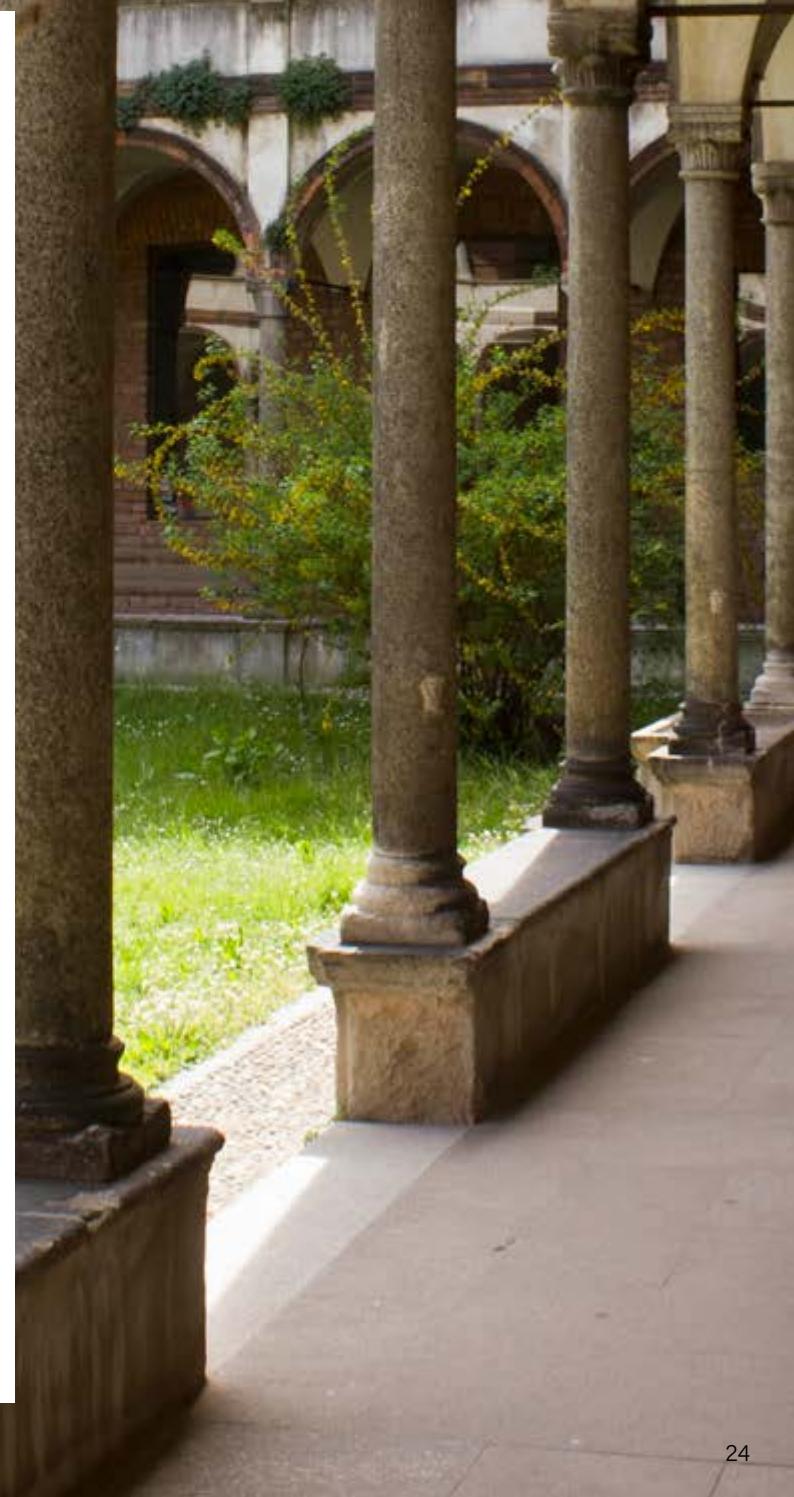




ha incassato in veste di amministratore delegato la stessa remunerazione base di 9,08 milioni di euro più gli accessori.

... ma con il Pci nel cuore

Miuccia Prada ha fatto dell'understatement un modello di vita. Poche interviste, soprattutto a giornali stranieri, e mai un commento sulle vicende del Paese e della sua Milano. Tanti hanno puntato (invano) su una sua discesa in politica dopo l'impegno in gioventù. Nel pieno degli anni della contestazione studentesca e dopo gli studi al liceo classico Berchet, Miuccia Prada è stata una militante del Partito comunista milanese (Sezione Porta Romana), al punto da laurearsi in Scienze politiche con una tesi dal titolo «Il partito comunista italiano e l'Italia». Racconta di lei il manager ed ex deputato del Pci milanese Chicco Testa: «Miuccia veniva sempre con questi Yves Saint Laurent che comprava ai saldi, e il lunedì non avendo orari d'ufficio veniva a lavare le pentole al nostro festivalino dell'Unità che si organizzava nei giardini di Porta Romana». Altri tempi...



IL COLLEZIONISTA DI BAR CH E



La passione di Patrizio Bertelli per il mare e le barche è molto conosciuta, soprattutto dopo le cinque partecipazioni all'America's Cup. Ma in realtà il grande amore del patron di Luna Rossa non sono i velocissimi trimarani che volano sul pelo dell'acqua a 40 nodi, bensì le più lente imbarcazioni d'epoca di cui è riconosciuto collezionista. Otto le barche iconiche della sua collezione. Dal piccolo 7 metri Tuscany Vispa, con cui ha vinto nel 1975 un campionato italiano, ai vecchi Coppa America Nyala e Kookaburra, passando per i suoi gioielli di inizio Novecento Linnet e Scud. Senza dimenticare il Vanessa, progettato dal genio italiano Carcano nel 1975 e le più «normali» barche con cui va in vacanza, i due Ulisse, un classico Sangermani e il bellissimo 105 piedi di Germàn Frers del 2000 che d'estate si vede spesso ormeggiato a Panarea, dove possiede una casa per le vacanze.

La passione di Patrizio Bertelli per gli yacht si può far risalire ai campionati invernali di Castiglion della Pescaia degli anni Ottanta. Con il tempo, l'amore per il mare ha reso l'imprenditore toscano uno dei collezionisti con il maggior numero di barche naviganti d'epoca – e non solo – tra le più belle al mondo.



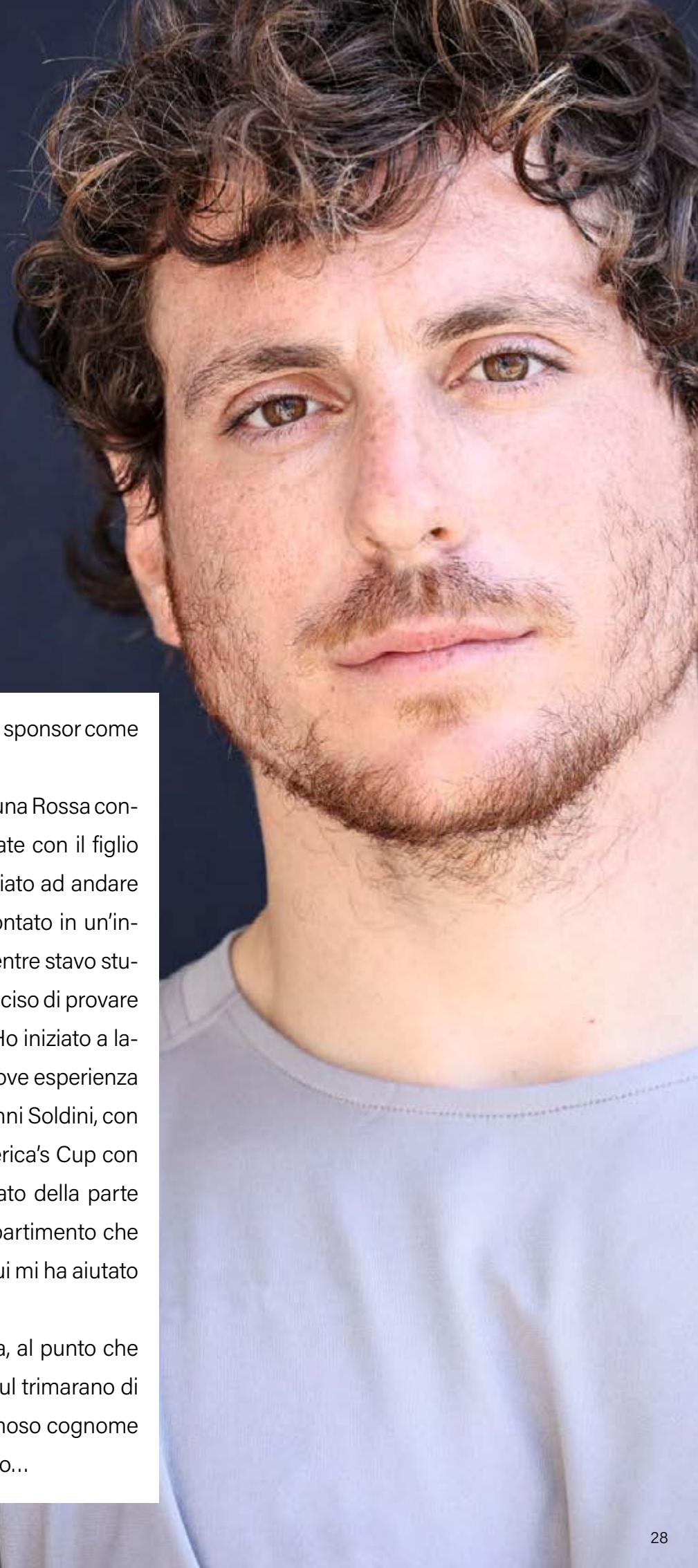
Luna Rossa

PRADA

Intanto, Luna Rossa si è già iscritta all'America's Cup del 2024, dopo aver perso lo scorso anno la sfida con il Team New Zealand per 7 a 3. Nel frattempo Bertelli ha venduto Luna Rossa a Prada, di cui egli stesso è amministratore delegato. Come si legge in una nota ufficiale, il controvalore dell'operazione è stato di 12 milioni di euro, a cui potrà aggiungersi un «earn out» di 5 milioni nel caso siano riconosciuti «certi benefici fiscali» nel termine di 19 mesi dalla conclusione della vendita. Sempre nella nota si legge che «l'unione della proprietà del marchio di Luna Rossa con il team velistico di Luna Rossa permetterà a Prada di beneficiare in misura maggiore del marchio di cui potrà sfruttare completamente il potenziale commerciale». Va ricordato che il marchio Luna Rossa era già di proprietà di Prada, mentre il team velistico era detenuto da Pa Be1 srl, società controllata da Patrizio Bertelli, presidente di Luna Rossa e appunto amministratore delegato di Prada. A questo punto l'impegno economico della gara velica ricadrà completamente sul gruppo. E non si tratta di poca cosa. Secondo stime attendibili, l'ultima American's Cup è costata almeno 90 milioni di euro alla barca italiana, di cui 65 in capo a



Giulio Bertelli



Prada-Bertelli e il resto finanziato da sponsor come Pirelli e Panerai.

Pochi sanno, però, che il patron di Luna Rossa condivide l'amore per il mare e le regate con il figlio secondogenito Giulio. «Ho cominciato ad andare in barca fin da bambino» ha raccontato in un'intervista. «Poi, circa dieci anni fa, mentre stavo studiando Architettura a Londra, ho deciso di provare a farlo in modo più professionale. Ho iniziato a lavorare in cantiere, sono arrivate nuove esperienze veliche con Oman Sails, con Giovanni Soldini, con Alex Thomson e poi c'è stata l'America's Cup con Luna Rossa, dove mi sono occupato della parte del "volo": ero responsabile del dipartimento che sviluppava i sistemi di controllo e qui mi ha aiutato anche essere pilota d'aereo».

Una passione tenuta riservatissima, al punto che Giulio si è imbarcato in incognito sul trimarano di famiglia, senza dichiarare il suo famoso cognome agli altri componenti dell'equipaggio...

A
R
TE

AL
CENTRO
DELLA
MODA



Tulipani Jeff Koons



Miuccia Prada e Patrizio Bertelli sono gli unici italiani da sempre presenti nella classifica dei 200 collezionisti stilata dalla rivista ARTnews. Dal gusto più sperimentale lei e più tradizionale lui, i due coniugi hanno acquistato nel tempo le opere dei più importanti artisti degli anni Sessanta, dai minimalisti americani a Lucio Fontana, da Jeff Koons ai primi risultati di Damien Hirst, tele che si trovano appese alle pareti della loro dimora milanese.

Ma nel 1993 il rapporto con l'arte esce dalle mura di casa e diventa un'esposizione aperta al pubblico con l'inaugurazione del loro primo spazio, PradaMilanoArte. Due anni dopo nasce la Fondazione Prada, con a capo Germano Celant, storico dell'arte e curatore del Guggenheim di Venezia. Dalla prima sede,



mille metri quadri in una vecchia tipografia di via Spartaco, passano a un ex deposito in via Fogazzaro. Poi la consacrazione, in quello che la stampa anglosassone ha giudicato «il più interessante campus culturale del mondo»: 19 mila metri quadri inaugurati nel 2015 a Milano in una zona semiperiferica, una ex distilleria dei primi del Novecento rivisitata dall'architetto olandese Rem Koolhaas per ospitare l'arte, la cultura, il cinema, e un bar con mobili in formica ed estetica anni Cinquanta, progettato dal regista Wes Anderson. «Una provocazione» come sottolineò il soprintendente artistico della Fondazione Celan. «Fin dall'inizio l'idea di Miuccia e del marito Patrizio Bertelli era quella. Mettere in piedi un progetto impossibile. Consentire agli





artisti di attuare idee che diversamente non si sarebbero potute realizzare».

Ma la Fondazione meneghina non è un unicum. A Venezia c'è Ca' Corner della Regina, un palazzo settecentesco già sede dell'Asac, l'Archivio storico delle arti contemporanee della Biennale, dove Miuccia Prada – che ha uno spettacolare appartamento all'ultimo piano della residenza affacciata sul Canal Grande costata 40 milioni di euro - realizza una serie di esposizioni soprattutto nel periodo delle mostre di Architettura e Arti visive della stessa Biennale. E poi l'Osservatorio di Galleria Vittorio Emanuele, a Milano, lo spazio dedicato a fotografia e linguaggi visivi aperto nel 2016, sopra la visitatissima Pasticceria Marchesi.



IMMOBILIA RE MON AMOUR

Isola Favignana, Sicilia

L'ultimo colpo immobiliare lo ha segnato Patri-
zio Bertelli a fine 2021, mettendo le mani, con un
assegno da oltre 18 milioni di euro, sulla spetta-
colare Cala Forno, una tenuta di 800 ettari con
due aree boschive, due antiche torrette per l'av-
vistamento dei pirati e spiagge incontaminate,
proprietà che si stende nell'area di Collecchio
in Maremma, tra i monti dell'Uccellina e il mar
Tirreno, non lontana da Punta Ala dove, nel 1997,
è stata varata Luna Rossa,

A vendere questo paradiso - per ora incontami-
nato - sono state le sorelle Sabina, Francesca
e Antonella Vivarelli-Colonna che pare aves-
sero sul tavolo anche un'offerta ben più alta
dell'oligarca russo Roman Abramovich, ritirata
in fretta e furia una volta scoperto che non gli
sarebbe stato consentito trasformare in piscine
le costruzioni rinascimentali, e neppure radere
al suolo parte del bosco per farne una pista di
atterraggio per gli elicotteri.

Sulla vendita dell'area tutelata, raggiungibile in
pratica solo dal mare, l'ultima parola spettava
al ministero dei Beni culturali, ma il silenzio del
dicastero ha consegnato la proprietà di questo
paradiso a Bertelli che, in teoria, dovrà lasciare
libero accesso alla spiaggia demaniale.

Il connubio tra mare e natura è fondamentale
anche in altre proprietà della coppia.

Trasporti logistici Vgi

Tenuta Cala Forno, Toscana



A Favignana, la stilista possiede una meravigliosa villa con 3 ettari di giardino nascosto in una vecchia cava di tufo vicino alla spiaggia di Cala Rossa, mentre sull'isola di Levanzo la famiglia ha acquisito la novecentesca Villa Burgarella e il baglio Florio, con alcuni casali diroccati sparsi in una vallata di 41 ettari che in passato erano stati coltivati a vigneto e che presto potrebbero tornare a produrre buoni vini. Le due strutture saranno oggetto di interventi conservativi da parte di Roberto Baciocchi, architetto di fiducia della famiglia Prada. I due, poi, si sono innamorati della vecchia casa del tabaccaio sull'isola di Panarea e l'hanno acquistata per un paio di milioni di euro... Quisquilia, insomma.

Intanto a Milano, a poca distanza dalla Fondazione Prada, stanno per partire i lavori nell'area



dell'ex Scalo di Porta Romana, assegnata al consorzio formato da Coima, Covivio e Prada che ha pagato 180 milioni di euro per aggiudicarsela.

L'area si estende per una superficie di circa 190 mila metri quadrati sarà la sede del Villaggio Olimpico per ospitare gli atleti delle Olimpiadi Invernali del 2026. All'interno dello scalo, Coima svilupperà la componente residenziale libera e agevolata e il Villaggio Olimpico, che al termine delle competizioni sarà trasformato in student housing con circa mille posti letto. Covivio, invece, svilupperà immobili a uso ufficio e servizi, mentre Prada Holding, interessata soprattutto alla qualità del parco, realizzerà un edificio a uso laboratorio e uffici per estendere le sue attività già presenti nell'area.



IL PATTO DI FAM GILI A

Lorenzo Bertelli

Il ricambio generazionale nel gruppo del fashion con l'ingresso del primogenito Lorenzo nel consiglio d'amministrazione della società quotata a Hong Kong è solo la parte «pubblica» di un cambiamento più profondo che riguarda la struttura di controllo della società.

Com'è noto la maison è controllata all'80 per cento da Prada Holding, una finanziaria non quotata in Borsa. Il capitale di quest'ultima è suddiviso fra due diverse società: il 35 per cento fa capo a Bertelli, mentre il restante 65 per cento è nelle mani della holding Bellatrix di cui Miuccia è stata finora la principale azionista, con una quota del 53 per cento, custodita attraverso un'azienda che si chiama Ludo, mentre il fratello Alberto e la sorella Marina possiedono la quota restante.

La Ludo è sempre stata la cassaforte personale di Miuccia ed è qui che nel 2021 è avvenuto il cambiamento. Nei mesi scorsi, infatti, è stato firmato un patto di famiglia, lo strumento con cui un imprenditore può gestire opportunamente il passaggio generazionale della propria azienda, trasferendo a uno o più discendenti le quote di partecipazione al capitale della società, garantendo la continuità ed evitando così contestazioni in sede di eredità. La stilista ha trasferito a Lorenzo la nuda proprietà del 50,5% del



capitale della Ludo, mentre al fratello Giulio è andata la nuda proprietà del restante 49,5%. Miuccia si è riservata l'usufrutto sull'intero 100%. I valori dei due conferimenti sono stati fissati rispettivamente a 168,3 e a 165 milioni di euro, sulla base del bilancio 2018 di Ludo che evidenziava un patrimonio netto di 555,4 milioni.

Miuccia ha poi trasferito a Lorenzo anche la nuda proprietà di Ludo Due e a Giulio quella di Ludo Tre, due società costituite a fine 2018 per separare gli asset finanziari da quelli immobiliari e dagli investimenti in opere d'arte, alcuni delle quali ospitate nelle sale della Fondazione Prada. Anche in questo caso la stilista si è conservata l'usufrutto sull'intero capitale sociale. Ma non basta. Un ulteriore

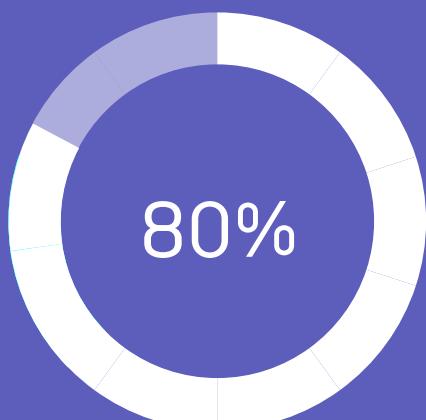




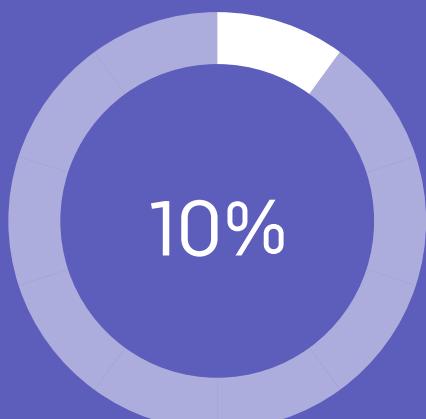
Stanza a fungo di Carsten Höller

cambiamento ha riguardato anche la società semplice Ludo Arte, costituita da Miuccia Prada nel 2015. È stata infatti effettuata una scissione parziale che ha dato vita a due ulteriori società semplici, denominate rispettivamente Ludo Arte Due e Ludo Arte Tre, alle quali sono state trasferite diverse opere di artisti quali Yves Klein, Damien Hirst, Alberto Burri, Walter De Maria, Lucio Fontana, Mario Schifano, Roy Lichtenstein, David Hockney e Jeff Koons.

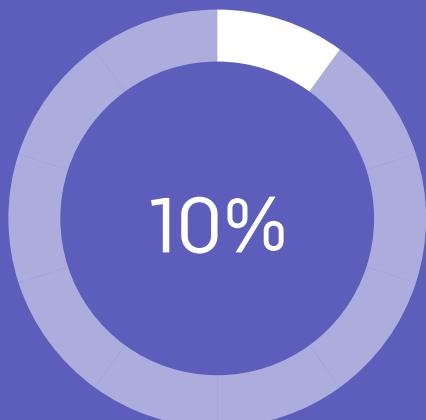
IL PATRIMONIO DELLA FAMIGLIA È COSÌ SUDDIVISO



PARTECIPAZIONI
FINANZIARIE



IMMOBILI



ARTE

**WEALTH &
FAMILIES STORIES**





LE ATTIVITÀ DI WE|WEALTH

We Wealth è un'iniziativa di Voices of Wealth, realtà innovativa che nasce con l'obiettivo di supportare la trasformazione digitale del mondo del Wealth Management e di porsi come riferimento per l'aggregazione di domanda di consulenza da parte di investitori privati e istituzionali e dell'offerta da parte degli esperti e professionisti in questo ambito, creando il primo e vero marketplace del Wealth Management in Italia. We Wealth si declina sia sul digitale, con la nascita di una piattaforma editoriale e di servizio con dei servizi e dei contenuti di alta qualità scritti da una redazione di giornalisti specializzati di We Wealth e da esperti della filiera del Wealth Management - quali a titolo esemplificativo notaio, avvocati, fiscalisti e art advisor - che sulla carta, con l'omonimo magazine mensile dedicato allo sviluppo dei temi legati al mondo della consulenza patrimoniale. We Wealth si rivolge a tutta la filiera degli operatori che agiscono nell'advisory di prodotti e servizi finanziari e patrimoniali - Wealth Manager, Private Banker, Family Office, Asset Manager, Broker, commercialisti, notai, fiscalisti e avvocati - nonché agli HNWI, agli imprenditori e alle famiglie che dispongono di grandi patrimoni.

LA GUIDA | È STATA CURATA E REALIZZATA DA:

CONTENT EDITOR | REDAZIONE WE-WEALTH

CREATIVE DIRECTOR | ENZO PROVVIDO

GRAFICA | CATERINA VITALITI

EDITORE | **VOICES OF WEALTH**

CEO | **FABIENNE MAILFAIT**

DIRETTORE EDITORIALE | **PIEREMILIO GADDA**

VOICES OF WEALTH SRL | Via Vincenzo Monti, 54 - 20123 Milano

Codice Fiscale e Partita Iva 10136740965

Per qualsiasi informazione, scrivi a: **info@we-wealth.com**

Per advertising/pubblicità, scrivi a: **pubblicita@we-wealth.com**

Visita il nostro sito: **we-wealth.com**

Informazioni importanti: Il presente documento, pubblicato da Voices of Wealth S.r.l viene distribuito a scopo meramente informativo. Le informazioni qui contenute non rappresentano una consulenza, una raccomandazione o materiale di ricerca finalizzato all'investimento e non tengono in considerazione le specificità dei singoli destinatari. Il presente materiale non intende fornire una consulenza finanziaria, contabile, legale o fiscale e non deve essere utilizzato in tal senso. Voices of Wealth ritiene attendibili le informazioni qui contenute, ma non ne garantisce la completezza o la precisione. Voices of Wealth non si assume alcuna responsabilità per fatti o giudizi errati.

Nell'assumere le proprie decisioni strategiche e/o sulle singole operazioni finanziarie, gli investitori non devono fare affidamento solo sulle opinioni e sulle informazioni riportate nel presente documento. Le presenti informazioni non costituiscono né un'offerta, né una sollecitazione per l'acquisto di prodotti o la vendita di titoli o per la fornitura di qualsivoglia servizio finanziario/d'investimento.



**WEALTH &
FAMILIES STORIES**

