

## Gli Eventi del Sole Innovation Days

### Passaggio generazionale opportunità di sviluppo

24

A CURA DI 24 ORE EVENTI

Main partner: Banca Ifis, Generali, e  
Tim Enterprise. Partner istituzionale:

CDP. Official partner: Audi e SACE.

Local partner: Enel ed Engineering, e  
Salesforce. Supporter partner: Istat.



**L'aiuto degli strumenti  
di finanza specializzata  
che oggi consentono di  
tutelare il patrimonio  
aziendale nel tempo**



**Quando l'azienda adotta  
una governance  
trasparente e una  
disciplina finanziaria,  
diventa più credibile**

#### Finanza per le imprese

**Carlo Festa**

I passaggi generazionali sono un crocevia storico per molte aziende italiane, fonte di elevati rischi, ma anche un'occasione per accelerare la crescita dell'azienda a livello competitivo e innovativo. «Oggi in Italia solo una azienda su tre arriva in salute alla seconda generazione. Si tratta di un problema trasversale che trova maggiore accentuazione nelle Regioni ad alta concentrazione di Pmi come, ad esempio, il Lazio. Per questo occorre intervenire sulla pianificazione successoria, anche con l'ausilio di quegli strumenti di finanza specializzata che oggi consento-

no di tutelare il patrimonio aziendale nel tempo», ha detto Cataldo Conte, responsabile corporate&investment banking di Banca Ifis, intervenendo all'Innovation Days Lazio ieri a Roma.

«Gli imprenditori - ha aggiunto Cataldo Conte - stanno prendendo consapevolezza della questione tanto che, come banca attiva nel supporto alle imprese, osserviamo oggi una elevata vivacità nel numero di operazioni di m&a tra aziende di medie dimensioni. Si tratta di un trend legato alla necessità di consolidarsi per rimanere competitivi nel tempo anche su mercati globali sempre più complessi. Anche per questo, gli imprenditori chiedono sempre più soluzioni su misura che accompagnino la crescita e lo sviluppo sia con finanza che con servizi di advisory specializzati».

Lo sviluppo dell'innovazione passa dal raggiungimento di un azionariato e di una governance stabili, per un tessuto produttivo italiano ancora caratterizzato da Pmi familiari.

«In Italia esistono circa 6 milioni di imprese e microimprese e si stima che il 50% sia ancora gestito da un amministratore unico. È un dato che fotografa bene quanto la governance sia spesso accentrata e potenzial-

mente esposta a rischi decisionali. L'ingresso di un partner azionario impone quindi un cambio di passo: si passa da un modello "uomo solo al comando" a un consiglio di amministrazione strutturato, con rappresentanza delle diverse componenti azionarie e spesso con figure indipendenti», ha indicato Deborah Setola, partner di Arkios Italy M&A.

Per le piccole e medie imprese familiari, l'innovazione richiede un passaggio culturale. «Separare governance e gestione, introdurre ruoli e metriche di performance e investire in competenze tecniche e gestionali. Quando l'azienda adotta una governance trasparente e una disciplina finanziaria, diventa più credibile e attraente per investitori e partner, innescando un ciclo virtuoso di crescita e innovazione sostenibile», ha sostenuto Alice Lenarduzzi, senior director di FTI Consulting.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

