Percorso formativo CSVN

CENTRO STUDI VILLA NEGRONI

Percorso intensivo Giovani Imprenditori e Family Business in ottica transfrontaliera

Progetto INTERREG: l'economia del Nord Italia e la piazza finanziaria ticinese

Periodo del corso	Dal 12 gennaio al 9 febbraio 2022
Durata	44 Ore
Erogazione	In aula
Edizione	II Edizione
Livello	Avanzato
Termine iscrizioni	23/12/2021

Data ultimo aggiornamento: 31/08/2022

In Italia vi sono più di 100.000 imprese familiari (dati Cerved) e la Lombardia è la prima regione per numero di family business. Si tratta, perlopiù, di realtà di piccole dimensioni, solide e in grado di svilupparsi.

Per imprese familiari si intendono strutture in cui la "famiglia" esercita un ruolo nelle strutture di governo e di controllo aziendale.

In rapporto a quest'ultimo aspetto è possibile, peraltro, distinguere tra aziende familiari che hanno aperto a manager esterni (con una separazione tra proprietà e controllo) e quelle che, invece, mantengono all'interno della famiglia, tutti i ruoli apicali e di controllo.

Sempre secondo i dati Cerved, la presenza dei manager esterni cresce quando è maggiore la propensione dell'azienda a innovare o ad attivare processi di internazionalizzazione.

Vi è un riscontro interessante che induce a una serie di riflessioni in merito alle peculiarità tipiche delle aziende a controllo familiare: spesso, quando l'AD non appartiene al nucleo familiare, le performance in termini di redditività, cash flow e sostenibilità dei debiti non sono particolarmente brillanti.

Le ragioni potrebbero essere diverse, sempre secondo le note del Cerved:

• l'Amministratore esterno riduce l'efficienza gestionale;

• le imprese familiari non attirano manager "capaci";

• le imprese familiari si affidano a manager esterni, quando l'azienda è in difficoltà, per cui le performance non brillanti sono, in realtà, attribuibili a gestioni familiari

precedenti non efficienti.

Ne conseguono diverse riflessioni e analisi relative ai rapporti tra famiglia e azienda a controllo familiare, tra singoli membri della famiglia imprenditoriale, tra famiglia e patrimonio familiare, tra quest'ultimo e l'azienda. Tali valutazioni, oggetto di indagini da numerosi anni, sono oggi sotto la lente di ingrandimento: se, da una parte, è certificabile il fatto che le imprese familiari italiane e, in particolare quelle lombarde, hanno cercato di rinnovarsi non solo per *mantenere* bensì anche *accrescere* la propria competitività attraverso la ricerca e l'innovazione in un'ottica di qualità, dall'altro è altrettanto certo che la pandemia ha accelerato il processo di innovazione (peraltro già in atto), che assume dimensioni talvolta troppo importanti per aziende di piccole e medie dimensioni a controllo interamente familiare.

Le problematiche che si affacciano non sono solo più quelle della competitività, dello sviluppo del business fine a se stesso, della soddisfazione personale dei singoli componenti della famiglia imprenditoriale, bensì anche quelli della salvaguardia dei valori che hanno permesso all'azienda di diventare una realtà economica

significativa, a fronte della necessità di diversificare il rischio in una prospettiva di sostenibilità e di etica anche nei rapporti con il territorio e da un punto di vista più strettamente sociale, dove la **responsabilità** e il **merito** assumono una valenza concreta e si realizzano tramite l'azienda stessa.
In un contesto transfrontaliero, le esigenze di queste importanti realtà possono trovare risposte anche in una piazza finanziaria ticinese in trasformazione vicina alla clientela imprenditrice.

Il Centro Studi Villa Negroni (CSVN) e il Centro di Ricerca sull'Internalizzazione delle Economie Locali (CRIEL) dell'Università dell'Insubria organizzano la II edizione di un corso intensivo dedicato ad alcune tematiche scelte e di attualità riguardanti il contesto del family business transfrontaliero nell'ambito del Progetto INTERREG *La piazza finanziaria ticinese e l'economia del Nord Italia. Stimoli all'integrazione territoriale in ottica transfrontaliera*, sulla scorta dei riscontri raccolti nel corso di interviste, di alcuni webinar e convegni e del percorso formativo *Servizi internazionali per il Family Business. Focus sul cliente italiano* organizzato nell'ambito del medesimo progetto.

Per questa iniziativa è riservato un numero limitato di posti.

L'iniziativa "Percorso intensivo Giovani Imprenditori e Family Business in ottica transfrontaliera" costituisce un'esclusiva, nella struttura, nel programma e nel Panel Docenti, nell'ambito del suddetto Progetto Interreg.

Obiettivi del corso

• inquadrare e sintetizzare le problematiche che, a seguito della pandemia, hanno assunto una rilevanza tale da incidere sia direttamente che indirettamente sulla definizione delle strategie delle PMI, in particolare nell'area insubrica considerando, al contempo, il contesto internazionale in cui le stesse spesso si muovono o a cui ambiscono;
• analizzare quegli aspetti di carattere strategico, organizzativo e di pianificazione economico -finanziaria che possono essere considerati strutturali in un'azienda a controllo familiare;
• verificare, tramite alcune testimonianze, l'importanza delle analisi di cui al punto precedente nell'attività di consulenza alle famiglie imprenditoriali e alle aziende di famiglia;
• approfondire le connessioni tra famiglia, azienda e patrimonio, al fine di individuarne ed esaminarne gli aspetti positivi e le criticità;

• valutare le diverse possibilità di aprire l’azienda ad investitori esterni, ponderandone gli obiettivi e le conseguenze;

• studiare le modalità attraverso le quali considerare le relazioni all’interno della famiglia imprenditoriale, le dinamiche rispetto all’azienda e le aspettative in una prospettiva di continuità generazionale;

• comparare i diversi strumenti/istituti giuridici atti a facilitare la gestione dei rapporti all’interno del nucleo familiare in rapporto al patrimonio e all’azienda in un’ottica di continuità e ottimizzazione della pianificazione patrimoniale;

• assicurare alcuni momenti di dialogo costruttivo tra “generazioni”;

• garantire la possibilità di confrontarsi con realtà differenti, tramite anche esercitazioni e testimonianze, con lo scopo di creare networking.

Il corso si rivolge a

Imprenditori

Membri di board di aziende a controllo familiare

Family Office e società di consulenza

Consulenza clientela Wealth Management

Consulenza clientela aziendale

Wealth and Tax Planning Advisory

Gestore patrimoniale

Fiduciario commercialista

Trustee

Tematiche trattate

(Self) management e Leadership, Finance & Corporate Finance, Legal

Costi

CHF 0

Periodo

Lezione 1

12-01-2022, dalle 09.00 alle 17.30

Lezione 2

17-01-2022, dalle 09.00 alle 17.30

Lezione 3

19-01-2022, dalle 09.00 alle 17.15

Lezione 4

24-01-2022, dalle 09.00 alle 17.30

Lezione 5

26-01-2022, dalle 09.00 alle 13.00

Lezione 6

09-02-2022, dalle 09.00 alle 17.30 (Follow up)

Programma

I giornata - *12 gennaio 2022, dalle 9.00 alle 17.30*

La prima giornata è dedicata ad alcune tematiche che verranno riprese e approfondite nelle giornate successive: partendo da una premessa il cui fine è la contestualizzazione degli sviluppi e delle difficoltà derivanti dalla pandemia i cui effetti, in diverse circostanze, hanno insistito su situazioni già complesse, si affronteranno questioni legate alle specifiche dinamiche all'interno di un ambiente particolare come quello dell'impresa di famiglia

1. Saluti di benvenuto, presentazione del corso e presentazione dei partecipanti

2. Intervento di apertura: Scenari evolutivi post – Covid: cambiamenti in Europa e nel sistema internazionale

3. La ristrutturazione delle PMI e delle imprese familiari in Italia

4. Identificazione del posizionamento strategico dell'azienda di famiglia: criteri generali

5. Imprese familiari: dinamiche caratteristiche della fase pandemica; alcuni errori persistenti; ipotesi di soluzione

6. Riflessioni conclusive

II giornata - *17 gennaio 2022, dalle 9.00 alle 17.30*

La seconda giornata è dedicata ad alcuni temi di carattere strategico – finanziario: l'impresa rappresenta un asset del patrimonio familiare. Sebbene sia il più importante, ne rappresenta una sola parte da analizzare e valorizzare in funzione anche delle altre componenti del patrimonio, senza ricoprire una posizione strumentale. Le riflessioni che verranno svolte nel corso di questa giornata si concentrano su due aspetti primari: la strategia e l'organizzazione che ne consegue, accostate da testimonianze tramite le quali verranno illustrate le dinamiche per l'impostazione delle attività di consulenza con le quali una famiglia imprenditoriale viene accompagnata

1. Strumenti di definizione della strategia e strumenti di carattere organizzativo (stakeholder management, strategia a livello corporate, strategia di corporate social responsability, business planning, corporate governance, struttura organizzativa

2. Testimonianza: Corporate Social Responsability, come rendere le imprese sostenibili

3. L'azienda come parte integrante del patrimonio familiare: valutazioni finanziarie per scopi differenti (vendita; acquisizione; trasferimento; apertura di sedi; avvio di un nuovo business con start up, etc.)

4. Testimonianza: Operazioni straordinarie e aziende di famiglia, caratteristiche e dimensioni degli investimenti nel panorama italiano nella fase post Covid

5. Testimonianza: Famiglie imprenditoriali e Family Office, verso una prospettiva strategica

III giornata - *19 gennaio 2022 dalle 9.00 alle 17.15*

La terza giornata è dedicata ai diversi approcci di investimento nella crescita delle aziende (in particolare, in quelle a controllo familiare) che cambiano con il variare dell' "età" dell'impresa stessa. All'interno del ciclo di vita di un'impresa potrebbero delinearsi le condizioni ideali per procedere all'internazionalizzazione dell'impresa stessa, divenendo una scelta strategica fondamentale. In tal senso, la Svizzera può svolgere una funzione importante e l'area transfrontaliera può ricoprire un ruolo primario rispetto alle realtà imprenditoriali del Nord Italia.

1. Ricchezza finanziaria e fabbisogni di servizi finanziari: integrazione finanza - industria
2. Il ciclo di vita di un’azienda e i diversi modi di investire (avvio, sviluppo, espansione, maturità)
3. Testimonianza: Investimenti in società a controllo familiare "eccellenti", guardando alle future generazioni
4. Spazio riservato alle domande dei partecipanti
5. Servizi finanziari per l’internazionalizzazione e l’innovazione: il ruolo dell’area transfrontaliera
6. Testimonianza: Proprietà e gestione delle imprese familiari, l’ingresso di risorse e competenze esterne
7. Testimonianza: Come è evoluta la consulenza alle famiglie imprenditoriali. Quali sono le caratteristiche più attuali del mercato del Family Business e quali sono le prospettive future?
8. Spazio riservato alle domande dei partecipanti
9. Riflessioni conclusive

IV giornata - *24 gennaio 2022, dalle 9.00 alle 17.30*

La quarta giornata del percorso è dedicata a temi di Corporate e Family Governance, con lo scopo di fornire una serie di spunti che permettano un allineamento delle stesse, evitando che l’azienda venga investita di eventuali conflittualità interne alla famiglia. Vi sono numerosi strumenti di carattere giuridico che permettono di agevolare questo scopo, garantendo continuità generazionale

1. La gestione delle relazioni in una famiglia imprenditoriale: dinamiche organizzative, fattori critici, fattori decisionali
2. Testimonianza: “Crescere in una famiglia imprenditoriale e il rapporto con il denaro
3. Le aziende di famiglia: gli assetti proprietari, il ruolo dei familiari, i modelli di corporate governance, i criteri di inserimento delle nuove generazioni
4. Architettura della Corporate Governance delle imprese familiari e relativi modelli (assemblea degli azionisti; CdA; consiglieri indipendenti, AD, etc)
5. Architettura della Family Governance (strategie per la tutela dell’azienda rispetto ai conflitti familiari; l’assemblea di famiglia; il consiglio di famiglia, etc.)
6. Riflessioni conclusive

V giornata - *26 gennaio 2022, dalle 9.00 alle 13.00*

L’ultima giornata si concretizzerà in alcuni role - playing games e testimonianze in cui sono coinvolti in modo attivo i partecipanti: oggetto di analisi e approfondimenti saranno le dinamiche famiglia – azienda e la definizione del proprio ruolo nel contesto di quest'ultima, nella prospettiva delle rispettive aspettative. Alla mattinata, infatti, parteciperanno sia i giovani imprenditori che le prime generazioni (padri e/o nonni), che

verranno invitati a dare il loro fondamentale contributo.

La finalità è uno scambio di esperienze, basate sull'ascolto reciproco, considerando che lo sviluppo generazionale coinvolge contemporaneamente genitori e figli.

Dall'individuo al modello di business nell'impresa familiare: Riflessioni e strumenti operativi che facilitano l'integrazione di capacità, attitudini e obiettivi individuali all'interno del modello di business dell'azienda familiare

Un tema che porta dall'individuale all'aziendale, facendo lavorare i partecipanti sul concetto di azienda desiderata (*Lego Serious play*) e riflettere su alcuni strumenti pratici per definire un obiettivo co-creato, un piano di azione e l'individuazione di un vantaggio distintivo unico dell'azienda.

Attività:

- LSP l'azienda che vorrei -com'è – ostacoli e soluzioni
- Capacità individuali al servizio dell'impresa- l'elemento che può distinguere
- Accenno agli stili comportamentali
- Definizione co creata di un obiettivo e piano operativo

Follow up - *9 febbraio 2022, dalle 9.00 alle 17.30*

Follow up dedicato all'analisi di alcuni spunti di riflessione relativi agli elementi essenziali in un'ottica di sviluppo delle imprese famigliari.

In particolare, ci si soffermerà sulle competenze necessarie richieste oggi a un giovane imprenditore da una parte e ai consulenti finanziari e imprenditoriali dall'altra.

1. Apertura della giornata e sintesi dei passaggi fondamentali del corso frequentato
2. Consegna dei materiali affidati ai partecipanti a fine corso
3. Le competenze manageriali dell'imprenditore e le problematiche di leadership
4. I supporti per la conduzione dell'impresa familiare: i family office; la consulenza strategica e finanziaria; gli incontri in famiglia
5. Gli strumenti giuridici a disposizione per la gestione del patrimonio familiare e la conduzione dell'azienda (le deleghe; gli accordi di famiglia; le fondazioni, etc.)
6. Il lavoro preparatorio alla pianificazione e successione patrimoniale
7. Testimonianza: Dinamiche famiglia - impresa, possibile ruolo dei Family Office
8. Tavola rotonda con i partecipanti e chiusura dei lavori

Interventi

DOCENTI:

Alessandro Accinni: Avv., Accinni e Associati Studio Legale, Milano

Luca Albertazzi: Avvocato, PTG Notai, Torino

Matteo Bosco: Partner, Representative office Ticino / Italy, Conser Invest SA, Ginevra

Paolo Gaeta: Dottore commercialista, member of International Academy of Estate and Trust Law, Studio Gaeta e Associati, Milano

Gioacchino Garofoli: Già Professore Ordinario di Politica Economica, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

Giancarlo Giudici: Professore ordinario di corporate finance, Politecnico di Milano

Daniela Montemerlo: Professore Ordinario in Management e Governance of Family Firms, Dipartimento di Economia, Università dell'Insubria, Varese

Chiara Palamà: Senior Business Design Marketer, Gowisi, Milano

Gianluca Pallini: Dott. Commercialista e Revisore Legale, MBA, Affiliate Professor, Finance and Management, ESCP Europe, Docente a contratto – Corporate Finance, Università Cattolica di Milano, GP Lambert – Presidente dell'Advisory Board

Francesco Pene Vidari: Notaio e Avvocato, PTG Notai, Torino

Alessandro Raggi: Psicoanalista junghiano, Vice-Direttore della Scuola di Psicoterapia Analitica AION, Bologna; Fondatore del Centro Psicoterapicamente, Milano, Varese, Napoli

Giovanni Vergani: Dr., Docente presso la Facoltà di scienze economiche, Università della Svizzera italiana, e

presso il Centro Studi Villa Negroni, Vezia, Direttore di Addwise SA, Lugano

Andrea Scarsi: Managing Partner – CEO, Broletto Corporate Advisory S.r.l, Milano

Angelo Freni: Ing., CEO, CERTIFICATION Srl, Milano, Docente del Dipartimento School of Management di CERTIFICATION Business School, Non-Executive Director di KHC Know How Certification, Milano

Andrea Faraggiana: Managing Partner, Direttore Generale, Smart Capital S.p.A., Veduggio con Colzano, Monza Brianza

Severino Pugliesi: Amministratore Delegato, LAGOM Family Advisors SA, Lugano

Josip Kotlar: Professore Associato di Strategia e Imprese Famigliari, School of Management, Politecnico di Milano

Giovanni Fusaro: Collaboratore Ufficio Studi e Ricerche AIFI – Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt

Agop Manoukian: Già Presidente e A.D. Lechler S.p.a, Como

Andrea Tavecchio: Fondatore, Generale Servizi Amministrativi S.a.g.l., Chiasso, TEP

Esami

Nessun esame previsto

Contatto

Maddalena Biondi

mbiondi@csvn.ch

091 9616510

© Fondazione Centro Studi Villa Negroni, tutti i diritti riservati