

PASSAGGIO GENERAZIONALE: MERCATO DEI CAPITALI E MANAGEMENT DANNO VALORE AL FAMILY BUSINESS



Catania, 6 giugno 2024 - Un percorso complesso, che investe aspetti economici, legali e fiscali della vita aziendale, ma con importanti risvolti anche di natura sociale nel reticolo delle relazioni familiari. Il passaggio di testimone nelle imprese di famiglia implica sfide difficili, ma se ben guidato, attraverso l'apporto di professionisti qualificati e con strumenti efficaci, può diventare un'occasione di crescita e cambiamento positivo.

Elementi, questi, emersi oggi nel corso del convegno "Creazione di valore e passaggio generazionale" che ha messo a confronto esperti e imprenditori sulle strategie manageriali da mettere in campo per un passaggio generazionale di successo. "Un patrimonio da preservare - ha spiegato il vicepresidente vicario di Confindustria Catania, Franz Di Bella - quello rappresentato dalle imprese familiari, che costituiscono oggi il 66% del tessuto imprenditoriale del Paese, contribuendo per il 60% alla produzione del Pil e garantendo oltre il 70% dei posti di lavoro. Anche in Sicilia esistono molti esempi virtuosi che dimostrano come l'ingresso delle nuove generazioni abbia significato per l'impresa apertura ai mercati esteri, innovazione e rinnovamento".

"Si tratta di momenti cruciali - ha affermato Massimiliano Bruno, managing partner di Emmedi Advisory - che richiedono sempre più l'intervento di figure manageriali di alto profilo che possono operare anche in modalità temporary o fractional dedicandosi a più realtà imprenditoriali. Per non incorrere in decisioni che possono compromettere il valore

del patrimonio aziendale, è indispensabile predisporre un piano strategico con una vision comune a tutti i soci che appiani e gestisca l'insorgere di eventuali contrasti. Solo dopo che si è definita la vision comune, è opportuno interpellare i tecnici che sono comunque indispensabili per gestire tutti gli aspetti legali, fiscali e patrimoniali del delicato percorso". Sul fronte finanziario, come ha sottolineato Anna Lambiase, Ceo e Founder di IRTOP Consulting, "il ricorso al mercato dei capitali offre alle Pmi la possibilità di reperire le risorse necessarie a implementare piani industriali, sviluppare nuovi prodotti e servizi, rafforzare il posizionamento sui mercati di riferimento. In quest'ultimo decennio gli investitori hanno destinato alle aziende di Euronext, il mercato azionario dedicato alle Pmi, oltre 6 miliardi di capitali privati. Il Mezzogiorno è ricco di realtà imprenditoriali familiari innovative ed efficienti, che potranno beneficiare di una parte importante di queste risorse".

"La forza del nostro Paese - ha dichiarato Rosario Zaccà, partner dello studio legale Gianni & Origoni - è basata proprio sulle industrie "di famiglia" e per questo dal passaggio generazionale dipende il futuro di molte aziende. Il Sud dell'Italia rappresenta un territorio ancora poco esplorato, con moltissime opportunità da cogliere. Nel tempo, le famiglie imprenditoriali dovranno impegnarsi per trasformare il proprio ruolo da 'proprietari' ad 'azionisti'".

"Strumenti come il private equity, ha aggiunto Augusto Balestra, Ceo di Faro Value - sono cruciali non solo per il reperimento di risorse finanziarie, ma anche per poter disporre di competenze manageriali e network di relazioni indispensabili ad affrontare mercati complessi come quelli attuali. L'azienda diventa maggiormente competitiva e resiliente, e può costruire un percorso di successo a lungo termine, concretizzando progetti ambiziosi che altrimenti sarebbero difficilmente realizzabili".

I lavori, moderati da Andrea Pietrini (YourGroup), hanno visto la partecipazione di imprenditori e manager di successo che hanno potuto raccontare dal vivo la loro esperienza aziendale. Sono intervenuti Andrea Bonina, Direttore generale di Bionap, Alessandro Giudice, Chief financial officer di YourGroup, Franz Di Bella, Ceo e founder di Netith, Massimo Pintabona, Amministratore delegato di Nvp.