

A background image showing two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or transition. The hands are wearing white dress shirts. The background is a bright blue sky with scattered white clouds.

PASSAGGIO GENERAZIONALE PER LA CONTINUITÀ D'IMPRESA

SERVIZIO DI ADVISORY

"Tutte le imprese di successo devono fare i conti con il passaggio generazionale: meglio farli prima che poi"

LA CENTRALITA' DELL'IMPRESA FAMILIARE IN ITALIA



L'Italia è definita come l'economia del "capitalismo familiare"; oltre il 92% delle imprese nazionale sono di natura familiare.

Il ruolo centrale della famiglia nei modelli di governance imprenditoriale è un tratto distintivo del sistema economico nazionale, a prescindere dalle dimensioni d'impresa

C'è una relazione tra questo fenomeno e la struttura economica del Paese, caratterizzata dalla preponderanza di PMI (micro, piccole e medie imprese).

Tale relazione non è comunque esclusiva: anche la maggioranza delle grandi imprese italiane presenta un azionariato di proprietà a prevalente natura familiare.

LA CENTRALITA' DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE PER LA CONTINUITA' D'IMPRESA



Per questi motivi il tema del passaggio generazionale è centrale sia al livello macro, di sistema economico, sia a livello di strategia della singola impresa, qualunque siano la dimensione e il settore di appartenenza.

Secondo diverse fonti, in media solo il 50% delle imprese familiari sopravvive al passaggio dalla 1° alla 2° generazione e solo il 15% giunge alla 3°.

Nella grande maggioranza dei casi il fondatore, l'**imprenditore-senior**, è il perno attorno al quale si è costruito il successo del modello di business, anche sul piano delle relazioni personali e professionali instaurate nel tempo.

Il subentro in azienda dell'**imprenditore-junior**, rischia di aprire un periodo di crisi, sia nei rapporti familiari che nel modello di business.

LA PIANIFICAZIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE



Il passaggio generazionale, quindi, è una fase critica del ciclo di vita di un'impresa che deve essere pianificato in modo attento e preventivo.

Quando la successione generazionale viene gestita per tempo, in modo corretto e programmato, per l'impresa si trasforma da minaccia in opportunità di ulteriore sviluppo aziendale.

Questa fase, pianificata operativamente, si trasforma un sinergico "affiancamento generazionale per la continuità d'impresa" basato sulla collaborazione pro-attiva tra imprenditori senior e junior,

Ne trae vantaggio l'equilibrio familiare, la continua dell'impresa e la sua capacità di creazione di valore nel medio-lungo termine.

SIDA GROUP PARTNER DI UN'EFFICACE "AFFIANCAMENTO GENERAZIONALE"



Per la sua lunga esperienza e le skills possedute, Sida Group è il partner ideale per pianificare e realizzare in ogni impresa familiare un efficace e positivo "affiancamento generazionale per la continuità d'impresa".

Sida Group ha sviluppato una metodologia di intervento che offre soluzioni operative personalizzate sulla base delle esigenze specifiche di ogni singola impresa familiare che intenda programmare in modo lungimirante il proprio passaggio generazionale, qualunque siano la dimensione e il settore di appartenenza.

Sida Group opera con sedi distribuite in tutto il territorio nazionale: questi servizi di advisory per il passaggio generazionale possono essere offerti alle imprese localizzate in qualunque area geografica del Paese.

Il servizio di advisory di Sida Group di "AFFIANCAMENTO GENERAZIONALE PER LA CONTINUITA' D'IMPRESA" si avvale di un sistema integrato di servizi ed attività di eccellenza a favore di ogni impresa familiare, che favoriscono l'efficace pianificazione e realizzazione di questo obiettivo strategico.

I SERVIZI DI ADVISORY DI SIDA GROUP PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE:

1.ASSESSMENT STRATEGICO AZIENDALE

Il servizio mira ad analizzare l'assetto attuale e futuro del modello di business d'impresa, per offrire alla famiglia un check-up strategico, ossia un'analisi completa dei fattori esterni ed interni all'impresa che influenzano le scelte di passaggio generazionale, attraverso molteplici servizi di advisory:

- analisi del settore;
- analisi del mercato e della concorrenza;
- reputation analysis;
- swot analysis;
- due diligence economico-finanziaria;
- analisi di strategie e politiche operative aziendali;
- analisi dei modelli organizzativi aziendali
- analisi delle risorse interne di management;
- analisi del capitale intangibile aziendale.

2.ASSESSMENT STRATEGICO FAMILIARE

Il servizio mira ad analizzare le reali esigenze e condizioni familiari del passaggio generazionale, attraverso interviste personalizzate dell'imprenditore senior, degli imprenditori junior, del top management dell'impresa familiare, attraverso servizi di analisi dei fattori familiari capaci di influenzare il successo del passaggio generazionale:

- analisi dei valori familiari e del business
- analisi dei bisogni familiari
- analisi del clima familiare
- analisi delle propensioni alla delega di patrimonio e funzioni dell'imprenditore senior
- analisi delle competenze potenziali dell'imprenditore junior

3.COACHING E MENTORING FAMILIARE

Il servizio mira ad offrire valore aggiunto per accompagnare la famiglia imprenditoriale a selezionare l'imprenditore junior a maggiore potenzialità, a gestire i conflitti generazionali, a sviluppare transizioni e visioni unificanti e proattivi rispetto all'obiettivo della continuità generazionale, attraverso servizi di:

- supporto alla selezione dell'imprenditore junior
- team building familiare
- coaching e mentoring familiare
- problem-solving familiare

4.DEFINIZIONE DEL PIANO DI SUCCESSIONE

Il servizio mira a supportare la famiglia imprenditoriale nelle attività di pianificazione e realizzazione di tutti gli aspetti strategici per favorire una efficace e soddisfacente successione generazionale. Il piano di successione è uno strumento integrato che si compone di molteplici servizi di advisory offerti da Sida Group. Il primo gruppo di servizi riguarda fattori di valenza strategica, che giocano un ruolo chiave per il successo dei processi di successione generazionale:

⇒ PIANIFICAZIONE DEL PATRIMONIO

- analisi del patrimonio aziendale e di famiglia
- analisi dei fabbisogni finanziari
- analisi delle politiche di distribuzione degli utili
- analisi delle remunerazioni dei familiari

⇒ PIANIFICAZIONE SOCIETARIA, LEGALE E FISCALE

- progettazione di strutture societarie
- statuti e patti parasociali
- patti di famiglia
- testamenti
- trust
- fondazioni
- usufrutto
- private equity

⇒ **PIANIFICAZIONE FORMATIVA DELLE COMPETENZE**

- piano formativo personale per l'inserimento dell'imprenditore junior
- orientamento e tirocini dell'imprenditore junior;
- formazione specializzata dell'imprenditore junior;
- leadership management dell'imprenditore junior.

A questi si affiancano anche altri servizi di advisory fondamentali per preparare, realizzare e completare un autentico ed efficace processo di affiancamento generazionale:

⇒ **PIANIFICAZIONE CORPORATE FINANCE AZIENDALE**

- piani industriali
- budgeting e reporting
- joint venture
- contratti di rete
- europrogettazione
- finanza speciale e agevolata

⇒ **PIANIFICAZIONE HR MANAGEMENT E RECRUITMENT**

- training on demand
- recruitment service
- head hunting
- employer branding
- lean management

⇒ **PIANIFICAZIONE CORPORATE COMMUNICATION:**

- brand reputation e brand storytelling;
- piani di comunicazione integrata: comunicazione istituzionale, finanziaria e organizzativa a supporto del passaggio generazionale;
- communication-mix;
- digital marketing per il passaggio generazionale.

⇒ **PIANIFICAZIONE MERGER & ACQUISITION:**

- scouting e ricerca investitori;
- private equity;
- FBIBO (family business investor buyout);
- operazioni di minoranza;
- venture capital;
- start-up.

TITOLO CORSO: LA PIANIFICAZIONE DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE NELLE AZIENDE



DURATA DEL CORSO: 48 ORE

⇒ **MODULO 1 – INTRODUZIONE AL CORSO E AL TEMA: COSA SI INTENDE PER PASSAGGIO GENERAZIONALE – 2 ore**

⇒ **MODULO 2 - IL FENOMENO IN ITALIA E IN EUROPA – 4 ore**

- Alcuni dati
- L'intervento comunitario
- Le Buone Prassi
- Test

⇒ **MODULO 3 - IL CONTESTO DELLE IMPRESE FAMILIARI – 20 ore**

- Caratteristiche delle imprese familiari
- Il patrimonio aziendale e familiare
- Analisi del comportamento dell'imprenditore senior
- Analisi del comportamento dell'imprenditore junior
- Il processo di trasmissione: componenti, fasi, durata
- Esercizi e casi pratici

⇒ **MODULO 4 – LA PIANIFICAZIONE STRATEGICA DEL PASSAGGIO GENERAZIONALE – 22 ore**

- Orientamento professionale
- Cultura e gestione d'azienda
- La governance del processo di valorizzazione
- Ipotesi di pianificazione di un piano formativo
- La leadership per lo sviluppo aziendale
- Mentor, manager e business coach
- Il coaching strumento di guida al passaggio
- Esercizi e casi pratici



Qualunque impresa interessata ad approfondire e valutare i servizi di Sida Group per il passaggio generazionale può utilizzare i seguenti riferimenti:

mail: academy12@sidagroup.com
tel: 071.28521

Contact Us
Via I Maggio 156 - 60131 ANCONA - 071-28521
www.sidagroup.com - info@sidagroup.com