

IL FUTURO DELLE NOSTRE IMPRESE?
UNA QUESTIONE DI FAMIGLIA.



FAMILY BUSINESS
VALORI, FINANZA E COMPETENZE PER INNOVARE
WORKSHOP ANNUALE 2017

BOLOGNA, 23 NOVEMBRE ORE 17,00 – 20,00
PALAZZO DI RESIDENZA CARISBO, VIA FARINI 22

Giunto alla sua **3° edizione**, il **Workshop annuale di FBA** si sta confermando sempre più come un appuntamento di riferimento per le Medie e Piccole Imprese di Famiglia con sede in Emilia Romagna.

In questa edizione, in apertura, verranno illustrati i risultati della **survey FBA “Valore Impresa Famiglia”** relativi alle prestazioni delle PMI di Famiglia con sede in Emilia Romagna. La ricerca fornisce informazioni chiave per il benchmarking strategico d'impresa e per comprendere chi e come stia generando valore per il territorio.

L'incontro proseguirà con l'approfondimento di alcune tematiche legate al passaggio generazionale ed alla continuità d'impresa tra generazioni. Un tema di grande attualità poiché circa il **25% delle PMI di Famiglia** è guidato da un leader con età superiore a 70 anni e si stima che, entro i prossimi 5 anni, circa **il 20% di queste dovrà affrontare la successione e il ricambio generazionale**.

Soltanto il 13% circa delle Imprese Familiari sopravvive alla 3° generazione, solo il 4% alla 4°. **La continuità generazionale e d'impresa non s'improvvisa**, richiede accurata pianificazione familiare nonché linee guida strategiche chiare e trasferibili. In tali percorsi, **la sfida della managerializzazione** assume un ruolo centrale. Quattro imprenditori di primarie Imprese di Famiglia forniranno il loro contributo per valutare **opportunità e insidie**.

La parte centrale del workshop è dedicata ai temi del **capitale**, della **finanza** e dell'**innovazione**. Si analizzeranno alcune nuove opportunità (anche in relazione ai PIR, Piani Individuali di Risparmio), connesse all'accesso al mercato dei capitali ed attraverso la testimonianza di un'Azienda Familiare / primario Gruppo industriale italiano verrà illustrato l'impulso fornito dalla **quotazione in borsa** alla nuova fase di **crescita e innovazione** d'impresa.

L'intervento successivo affronterà la **crescita per acquisizioni** che rappresenta una leva chiave per espandersi ed innovare il proprio modello di business. Ogni acquisizione rappresenta un progetto complesso che deve essere affrontato con pianificazione, rigore manageriale e capacità di post-merger integration. Attraverso la testimonianza di una Azienda Familiare / primario Gruppo industriale italiano verranno esaminati i **passaggi chiave e gli errori da evitare** nell'attuazione di tale strategia.

Si parlerà inoltre di **startup - startupper** di famiglia e **valori intangibili**. Anche questi temi verranno affrontati attraverso testimonianze dirette di imprenditori di Imprese di Famiglia.

Infine, verrà presentata l'attività dell'**Academy**, la scuola permanente per i futuri leader delle Imprese di Famiglia e premiato il team vincitore della II Edizione del Family Business Training.

Davide Mondaini
Presidente Family Business Academy

PROGRAMMA

Accoglienza 17,00
 Benvenuto e saluti 17,15 **Direzione Generale** Intesa Sanpaolo Private Banking
 Introduzione e coordinamento **Davide Mondaini** Presidente e Fondatore Family Business Academy

Valori e Continuità fra generazioni 17,30
 Le imprese di famiglia crescono e creano valore per il territorio: i risultati della 3° edizione della Survey annuale FBA **“Valore Impresa Famiglia”**

Massimo Lazzari FBA Faculty

Continuità d’impresa tra generazioni
 Soltanto il 13% delle Imprese Familiari arriva alla 3° generazione, solo il 4% alla 4°
la sfida della managerializzazione

Riccardo Fava AD e Direttore Generale Baltur Spa (FE)
Stefano Perini AD Cantine 4 Valli Srl (PC) Socio Fondatore FBA
Irene Rizzoli AD Delicium Rizzoli Spa (PR)
Roberto Guizzardi AD Felsinea Ristorazione Srl (BO) Socio Fondatore FBA

Finanza e Innovazione 18,15
 La **quotazione delle PMI**: opportunità (anche dai PIR) per le Imprese Familiari
 Dalla **quotazione** alla fase di secondo **sviluppo** e **innovazione**
 Crescere e innovare il modello di business con **acquisizioni strategiche**

Corrado Bonino
 Key Client Business Developer Intesa Sanpaolo Private Banking

Stefano Porcellini
 Direttore Generale di Gruppo e Consigliere Delegato Biesse Group Spa (PU)

Armando Donazzan
 Presidente Gruppo Orange 1 (BL)

Start up
 dall’idea di Business alla nuova finanza

Francesca Valpiani Startupper, Impresa di Famiglia
Sveva Ruggiero Area Start up Aster
Francesco Guadagno Specialista per l’innovazione Intesa Sanpaolo

Gestire, valorizzare e trasferire gli **asset intangibili** d’impresa

Ivano Valmori Presidente di Image Line Srl (RA) Socio Fondatore FBA

Competenze e Leadership 19,30
 L’**Academy di FBA**: un centro di competenze a disposizione dei Leader e dei Futuri Leader

Paolo Bastia
 Ordinario di Economia Aziendale Università di Bologna e Luiss Roma - Partner FBA

Premiazione del team vincitore della II edizione del **Family Business Training**

Paolo Parlangei
 Direttore Generale Fondazione Aldini Valeriani - Partner FBA

Chiusura lavori 20,00 **Direzione Generale** Intesa Sanpaolo Private Banking
Cocktail di saluto e Cena a Buffet

Partecipazione gratuita fino ad esaurimento posti, **iscrizione obbligatoria**.

RSVP - Per iscrizioni, inviare mail a: alombardo@familyacademy.it

Segreteria organizzativa:

Anna Lombardo | mail: alombardo@familyacademy.it | Tel. +39 339 4061532



Family Business Academy è una **Organizzazione senza fini di lucro** fondata da Famiglie imprenditoriali e professionisti. Un punto di riferimento, un centro di competenze ed esperienze **per lo sviluppo della cultura d'impresa nei Family Business.**

La Mission

Supportare i leader e i futuri leader **nello sviluppo dell'Impresa di Famiglia attraverso le generazioni.** Innovare i Family Business, formare i futuri leader, stimolare il networking e fornire informazioni chiave sono le nostre priorità strategiche.

Le Attività

Service lab: 4 tipologie d'intervento per accelerare l'innovazione dei Family Business: Managerialità, Sviluppo, Continuity, Assets.

Academy: 2 percorsi formativi specialistici per la crescita dei futuri leader e dei leader: Training in aula (a piccoli gruppi); Training in azienda (affiancamento personalizzato).

Eventi: 2 gruppi di eventi differenziati per obiettivi: Workshop tecnici su tematiche comuni fra gli associati e Networking meeting, momenti conviviali per confronti e sviluppo relazioni.

Ricerca: 2 filoni complementari di ricerca: Osservatori permanenti su fenomeni di interesse generale dei Family Business e Studi sul campo su specifiche tematiche.

Strategic partner



Partners



Deloitte.

unsocials

Progetto realizzato in collaborazione con

