

Argomento: AIPB: Si parla di Noi

Commenti

Una piattaforma unica per le relazioni industriali in Italia

di Roberto Del Vecchio

Roberto Del Vecchio

Competere o sparire, questo è il problema. O, sarebbe più corretto dire, questo è il monito che Mario Draghi ha lanciato più volte all'Unione Europea e che oggi dà il titolo al suo ultimo libro, *Competere o sparire* potrebbe essere anche il monito da rivolgere alle imprese familiari che costituiscono l'ossatura del sistema produttivo del Paese. Il loro successo è stato determinato dalla capacità di adattarsi al susseguirsi di scenari economici e sociali sempre differenti. Tuttavia, lo scenario di riferimento oggi è segnato da molteplici fattori di rischio e il quadro competitivo si è fatto più severo. Essere flessibili, dunque, non basta più. Per competere ed affrontare le transizioni che ci aspettano - generazionale, energetica, digitale e tecnologica - due saranno le leve necessarie per il successo: la capacità di investire e l'adeguata dimensione di impresa. Insieme a Prometeia e al Centro Studi di Aipb, si è cercato di individuare i principali driver di crescita, mettendo in

Una distinzione che trova conferma anche nell'analisi dei bilanci. I tre driver individuati come fondamentali per sostenere un percorso di sviluppo sono la diversificazione delle fonti di finanziamento, l'apertura della governance e il grado di preparazione al passaggio generazionale. L'analisi dei dati di bilancio mostra una netta polarizzazione dello scenario competitivo nel periodo post-pandemico: le imprese che hanno diversificato le proprie fonti di

finanziamento hanno ottenuto risultati significativamente migliori rispetto a quelle rimaste dipendenti quasi esclusivamente dal credito bancario. L'analisi Prometeia sul campione Aipb evidenzia come queste aziende abbiano investito di più: nel 2024 gli investimenti hanno raggiunto il 6,3% del fatturato contro il 5,5% delle imprese a finanziamento più concentrato. A tale capacità di investimento si sono associati risultati economici superiori: nel 2024 il fatturato è cresciuto del 4,5%, mentre per le altre imprese si è registrata una contrazione dello 0,4%. Più ampio il divario in termini di redditività, con un Roi medio del 17,4% contro il 6,6%.

Tendenze simili sono emerse tra imprese che hanno affrontato, con anticipo e metodo, il passaggio generazionale. Queste ultime, infatti, nel 2024 hanno investito il 6,6% del fatturato contro il 4,9% delle imprese meno preparate: il loro fatturato è cresciuto del 4,4%, a fronte dello 0,1% delle altre; il Roi si è attestato al 16,6%, più del doppio rispetto al 7,8% delle altre. Nel complesso, i dati mostrano come la capacità di crescere e competere non dipenda soltanto dalla qualità imprenditoriale o dalla forza del prodotto ma anche dalla disponibilità ad adottare assetti finanziari e di governance coerenti con le nuove sfide competitive. Le imprese che hanno investito per tempo su questi fattori hanno dimostrato una maggiore capacità di adattamento e di creazione di valore. Si tratta tuttavia di una minoranza. Le imprese più preparate ad affrontare il nuovo contesto competitivo rappresentano infatti circa il 20% del campione analizzato. Rimane un ampio 80%, chiamato a decidere se affrontare un percorso di evoluzione organizzativa e finanziaria per continuare a crescere o se rischiare di perdere progressivamente terreno competitivo. In questo contesto, il Private Banking - attraverso l'azione dei consulenti finanziari che si sono guadagnati nel tempo la fiducia degli imprenditori (che rappresentano il 23% della clientela Private) grazie alla gestione dei patrimoni di famiglia - può svolgere un utile ruolo di formazione sulla gestione del patrimonio di impresa e del correlato percorso di crescita aziendale.

La sfida su nuove generazioni per investire e competere

Imprese familiari

Antonella Massari

Competere o sparire, questo è il problema. O, sarebbe più corretto dire, questo è il monito che Mario Draghi ha lanciato più volte all'Unione Europea e che oggi dà il titolo al suo ultimo libro, *Competere o sparire* potrebbe essere anche il monito da rivolgere alle imprese familiari che costituiscono l'ossatura del sistema produttivo del Paese. Il loro successo è stato determinato dalla capacità di adattarsi al susseguirsi di scenari economici e sociali sempre differenti. Tuttavia, lo scenario di riferimento oggi è segnato da molteplici fattori di rischio e il quadro competitivo si è fatto più severo. Essere flessibili, dunque, non basta più. Per competere ed affrontare le transizioni che ci aspettano - generazionale, energetica, digitale e tecnologica - due saranno le leve necessarie per il successo: la capacità di investire e l'adeguata dimensione di impresa. Insieme a Prometeia e al Centro Studi di Aipb, si è cercato di individuare i principali driver di crescita, mettendo in relazione l'analisi qualitativa, fatta attraverso interviste a 450 imprenditori, e quella quantitativa, basata sull'esame dei bilanci delle rispettive imprese. Lo scopo era individuare i fattori determinanti per la crescita e misurare il livello di consapevolezza e impegno nel perseguire questo percorso. L'analisi qualitativa, su un campione rappresentativo delle imprese familiari italiane con una dimensione compresa tra i 10 e gli oltre 450 addetti, ha evidenziato una divaricazione tra le aziende orientate a investimenti strategici per la crescita e quelle meno propense a adottare gli strumenti organizzativi e

CHI DIVERSIFICA IL FINANZIAMENTO HA OTTENUTO RISULTATI MIGLIORI RISPETTO AL SOLO CREDITO BANCARIO

Una distinzione che trova conferma anche nell'analisi dei bilanci. I tre driver individuati come fondamentali per sostenere un percorso di sviluppo sono la diversificazione delle fonti di finanziamento, l'apertura della governance e il grado di preparazione al passaggio generazionale. L'analisi dei dati di bilancio mostra una netta polarizzazione dello scenario competitivo nel periodo post-pandemico: le imprese che hanno diversificato le proprie fonti di

finanziamento hanno ottenuto risultati significativamente migliori rispetto a quelle rimaste dipendenti quasi esclusivamente dal credito bancario. L'analisi Prometeia sul campione Aipb evidenzia come queste aziende abbiano investito di più: nel 2024 gli investimenti hanno raggiunto il 6,3% del fatturato contro il 5,5% delle imprese a finanziamento più concentrato. A tale capacità di investimento si sono associati risultati economici superiori: nel 2024 il fatturato è cresciuto del 4,5%, mentre per le altre imprese si è registrata una contrazione dello 0,4%. Più ampio il divario in termini di redditività, con un Roi medio del 17,4% contro il 6,6%.

Tendenze simili sono emerse tra imprese che hanno affrontato, con anticipo e metodo, il passaggio generazionale. Queste ultime, infatti, nel 2024 hanno investito il 6,6% del fatturato contro il 4,9% delle imprese meno preparate: il loro fatturato è cresciuto del 4,4%, a fronte dello 0,1% delle altre; il Roi si è attestato al 16,6%, più del doppio rispetto al 7,8% delle altre. Nel complesso, i dati mostrano come la capacità di crescere e competere non dipenda soltanto dalla qualità imprenditoriale o dalla forza del prodotto ma anche dalla disponibilità ad adottare assetti finanziari e di governance coerenti con le nuove sfide competitive. Le imprese che hanno investito per tempo su questi fattori hanno dimostrato una maggiore capacità di adattamento e di creazione di valore. Si tratta tuttavia di una minoranza. Le imprese più preparate ad affrontare il nuovo contesto competitivo rappresentano infatti circa il 20% del campione analizzato. Rimane un ampio 80%, chiamato a decidere se affrontare un percorso di evoluzione organizzativa e finanziaria per continuare a crescere o se rischiare di perdere progressivamente terreno competitivo. In questo contesto, il Private Banking - attraverso l'azione dei consulenti finanziari che si sono guadagnati nel tempo la fiducia degli imprenditori (che rappresentano il 23% della clientela Private) grazie alla gestione dei patrimoni di famiglia - può svolgere un utile ruolo di formazione sulla gestione del patrimonio di impresa e del correlato percorso di crescita aziendale.

Segretario generale Aipb

L'Opus di Intesa Sanpaolo su Mpsc: strategia e stabilità

di Roberto Del Vecchio

Roberto Del Vecchio

L'Opus di Intesa Sanpaolo su Mpsc: strategia e stabilità. Il documento analizza le sfide del mercato e le strategie di Intesa Sanpaolo per affrontare le transizioni generazionali e tecnologiche. Il testo sottolinea l'importanza di una governance solida e di una preparazione adeguata al passaggio generazionale per garantire la continuità e la crescita delle imprese familiari.

Una distinzione che trova conferma anche nell'analisi dei bilanci. I tre driver individuati come fondamentali per sostenere un percorso di sviluppo sono la diversificazione delle fonti di finanziamento, l'apertura della governance e il grado di preparazione al passaggio generazionale. L'analisi dei dati di bilancio mostra una netta polarizzazione dello scenario competitivo nel periodo post-pandemico: le imprese che hanno diversificato le proprie fonti di

finanziamento hanno ottenuto risultati significativamente migliori rispetto a quelle rimaste dipendenti quasi esclusivamente dal credito bancario. L'analisi Prometeia sul campione Aipb evidenzia come queste aziende abbiano investito di più: nel 2024 gli investimenti hanno raggiunto il 6,3% del fatturato contro il 5,5% delle imprese a finanziamento più concentrato. A tale capacità di investimento si sono associati risultati economici superiori: nel 2024 il fatturato è cresciuto del 4,5%, mentre per le altre imprese si è registrata una contrazione dello 0,4%. Più ampio il divario in termini di redditività, con un Roi medio del 17,4% contro il 6,6%.

Tendenze simili sono emerse tra imprese che hanno affrontato, con anticipo e metodo, il passaggio generazionale. Queste ultime, infatti, nel 2024 hanno investito il 6,6% del fatturato contro il 4,9% delle imprese meno preparate: il loro fatturato è cresciuto del 4,4%, a fronte dello 0,1% delle altre; il Roi si è attestato al 16,6%, più del doppio rispetto al 7,8% delle altre. Nel complesso, i dati mostrano come la capacità di crescere e competere non dipenda soltanto dalla qualità imprenditoriale o dalla forza del prodotto ma anche dalla disponibilità ad adottare assetti finanziari e di governance coerenti con le nuove sfide competitive. Le imprese che hanno investito per tempo su questi fattori hanno dimostrato una maggiore capacità di adattamento e di creazione di valore. Si tratta tuttavia di una minoranza. Le imprese più preparate ad affrontare il nuovo contesto competitivo rappresentano infatti circa il 20% del campione analizzato. Rimane un ampio 80%, chiamato a decidere se affrontare un percorso di evoluzione organizzativa e finanziaria per continuare a crescere o se rischiare di perdere progressivamente terreno competitivo. In questo contesto, il Private Banking - attraverso l'azione dei consulenti finanziari che si sono guadagnati nel tempo la fiducia degli imprenditori (che rappresentano il 23% della clientela Private) grazie alla gestione dei patrimoni di famiglia - può svolgere un utile ruolo di formazione sulla gestione del patrimonio di impresa e del correlato percorso di crescita aziendale.

Segretario generale Aipb

La sfida su nuove generazioni per investire e competere

Imprese familiari

Antonella Massari

Competere o sparire, questo è il problema.

O, sarebbe più corretto dire, questo è il monito che Mario Draghi ha lanciato più volte all'Unione Europea e che oggi dà il titolo al suo ultimo libro.

Competere o sparire potrebbe essere anche il monito da rivolgere alle imprese familiari che costituiscono l'ossatura del sistema produttivo del Paese.

Il loro successo è stato determinato dalla capacità di adattarsi al susseguirsi di scenari economici e sociali sempre differenti.

Tuttavia, lo scenario di riferimento oggi è segnato da molteplici fattori di rischio e il quadro competitivo si è fatto più severo.

Essere flessibili, dunque, non basta più.

Per competere ed affrontare le transizioni che ci aspettano - generazionale, energetica, digitale e tecnologica - due saranno le leve necessarie per il successo: la capacità di investire e l'adeguata dimensione di impresa.

Insieme a Prometea e al Centro Studi di **Aipb**, si è cercato di individuare i principali driver di crescita, mettendo in relazione l'analisi qualitativa, fatta attraverso interviste a 450 imprenditori,

e quella quantitativa, basata sull'esame dei bilanci delle rispettive imprese.

Lo scopo era individuare i fattori determinanti per la crescita e misurare il livello di consapevolezza e impegno nel perseguire questo percorso.

L'analisi qualitativa, su un campione rappresentativo delle imprese familiari italiane con una dimensione compresa tra i 10 e gli oltre 450 addetti, ha evidenziato una divaricazione tra le aziende orientate a investimenti strategici per la crescita e quelle meno propense a adottare gli strumenti organizzativi e finanziari necessari per sostenerla.

Una distinzione che trova conferma anche nell'analisi dei bilanci.

I tre driver individuati come fondamentali per sostenere un percorso di sviluppo sono la diversificazione delle fonti di finanziamento, l'apertura della governance e il grado di preparazione al passaggio generazionale.

L'analisi dei dati di bilancio mostra una netta polarizzazione dello scenario competitivo nel periodo post-pandemico: le imprese che hanno diversificato le proprie fonti di finanziamento hanno ottenuto risultati significativamente migliori rispetto a quelle rimaste dipendenti quasi esclusivamente dal

credito bancario.

L'analisi Prometeia sul campione **Aipb** evidenzia come queste aziende abbiano investito di più: nel 2024 gli investimenti hanno raggiunto il 6,3% del fatturato contro il 5,5% delle imprese a finanziamento più concentrato.

A tale capacità di investimento si sono associati risultati economici superiori: nel 2024 il fatturato è cresciuto del 4,5%, mentre per le altre imprese si è registrata una contrazione dello 0,4%.

Più ampio il divario in termini di redditività, con un Roi medio del 17,4% contro il 6,6%.

Tendenze simili sono emerse tra imprese che hanno affrontato, con anticipo e metodo, il passaggio generazionale.

Queste ultime, infatti, nel 2024 hanno investito il 6,6% del fatturato contro il 4,9% delle imprese meno preparate; il loro fatturato è cresciuto del 4,4%, a fronte dello 0,1% delle altre; il Roi si è attestato al 16,6%, più del doppio rispetto al 7,8% delle altre.

Nel complesso, i dati mostrano come la capacità di crescere e competere non dipenda soltanto dalla qualità imprenditoriale o dalla forza del prodotto

ma anche dalla disponibilità ad adottare assetti finanziari e di governance coerenti con le nuove sfide competitive.

Le imprese che hanno investito per tempo su questi fattori hanno dimostrato una maggiore capacità di adattamento e di creazione di valore.

Si tratta tuttavia di una minoranza.

Le imprese più preparate ad affrontare il nuovo contesto competitivo rappresentano infatti circa il 20% del campione analizzato.

Rimane un ampio 80% chiamato a decidere se affrontare un percorso di evoluzione organizzativa e finanziaria per continuare a crescere o se rischiare di perdere progressivamente terreno competitivo.

In questo contesto, il **Private Banking** - attraverso l'azione dei consulenti finanziari che si sono guadagnati nel tempo la fiducia degli imprenditori (che rappresentano il 23% della clientela Private) grazie alla gestione dei patrimoni di famiglia - può svolgere un utile ruolo di formazione sulla gestione del patrimonio di impresa e del correlato percorso di crescita aziendale.

Segretario generale **Aipb** ©
RIPRODUZIONE RISERVATA.