



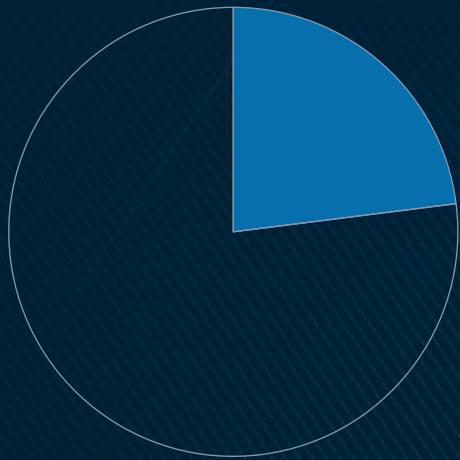
Le PMI Italiane: conoscerle meglio per aiutarle a crescere

Antonella Massari
Segretario Generale AIPB

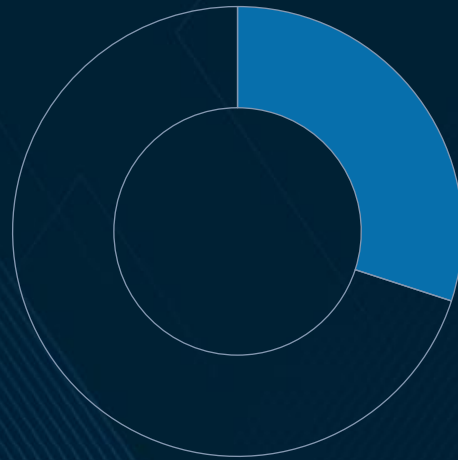


#AIPBforum24

AIPB ha avviato un Osservatorio sugli imprenditori italiani, un'importante componente della Clientela del Private Banking



Gli **IMPRENDITORI** rappresentano il **23%** dei **CLIENTI** Private



e circa il **30%** degli **AUM**



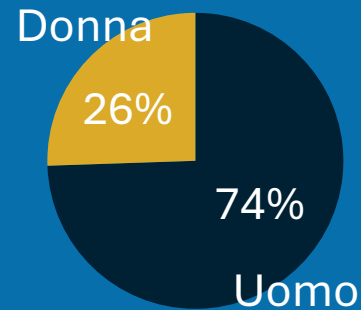
Campionamento sperimentale:

- 10-49 addetti: 150 interviste → [PICCOLE](#)
- 50-249 addetti: 150 interviste → [MEDIE](#)
- >250 addetti: 150 interviste → [GRANDI](#)

Gli imprenditori delle nostre PMI: maturi, attivi fino alla quarta età, prevalentemente uomini con una famiglia

58
anni

Rimarrà
in azienda
fino a
70 anni



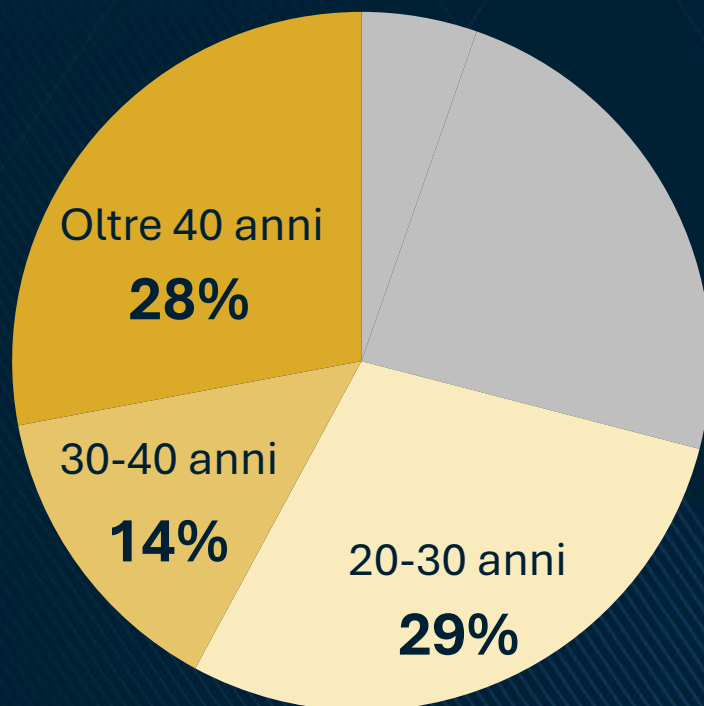
40%
titolo di studio
universitario

2
Figli

I pilastri delle PMI: longeve, resilienti e focalizzate sulla buona gestione

Imprese longeve che, nonostante la dimensione, sono presenti sul mercato da diversi anni...

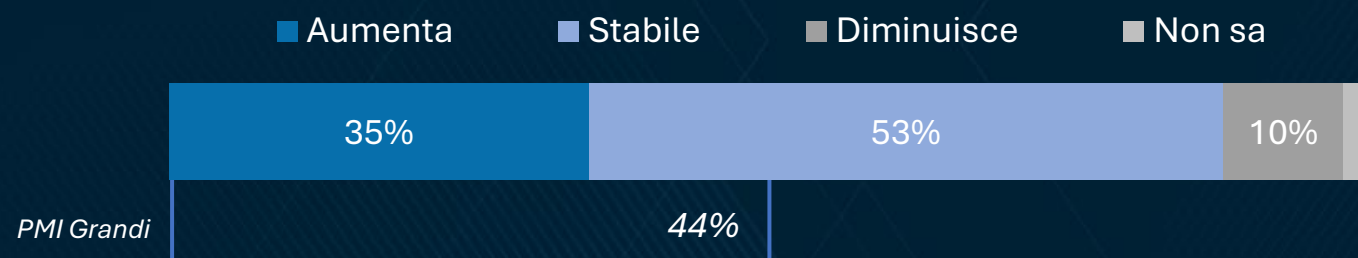
Da quanti anni l'azienda è attiva?



- ◆ Il **71%** delle PMI è sul mercato da più di 20 anni.
- ◆ Il **76%** delle piccole è una srl, solo le grandi sono Spa (**73%**).
- ◆ Il **30%** esporta.

...interessate alla crescita ma soprattutto a difendere il posizionamento, puntano su buona gestione, qualità ed efficienza

Nei prossimi 3 anni il giro di affari della sua Azienda...



- ◆ PMI Grandi più ottimiste sulle prospettive di crescita (**44%** vs **35%**).
- ◆ Crescita realizzabile attraverso fattori endogeni e meno da elementi esogeni (**<10%**).

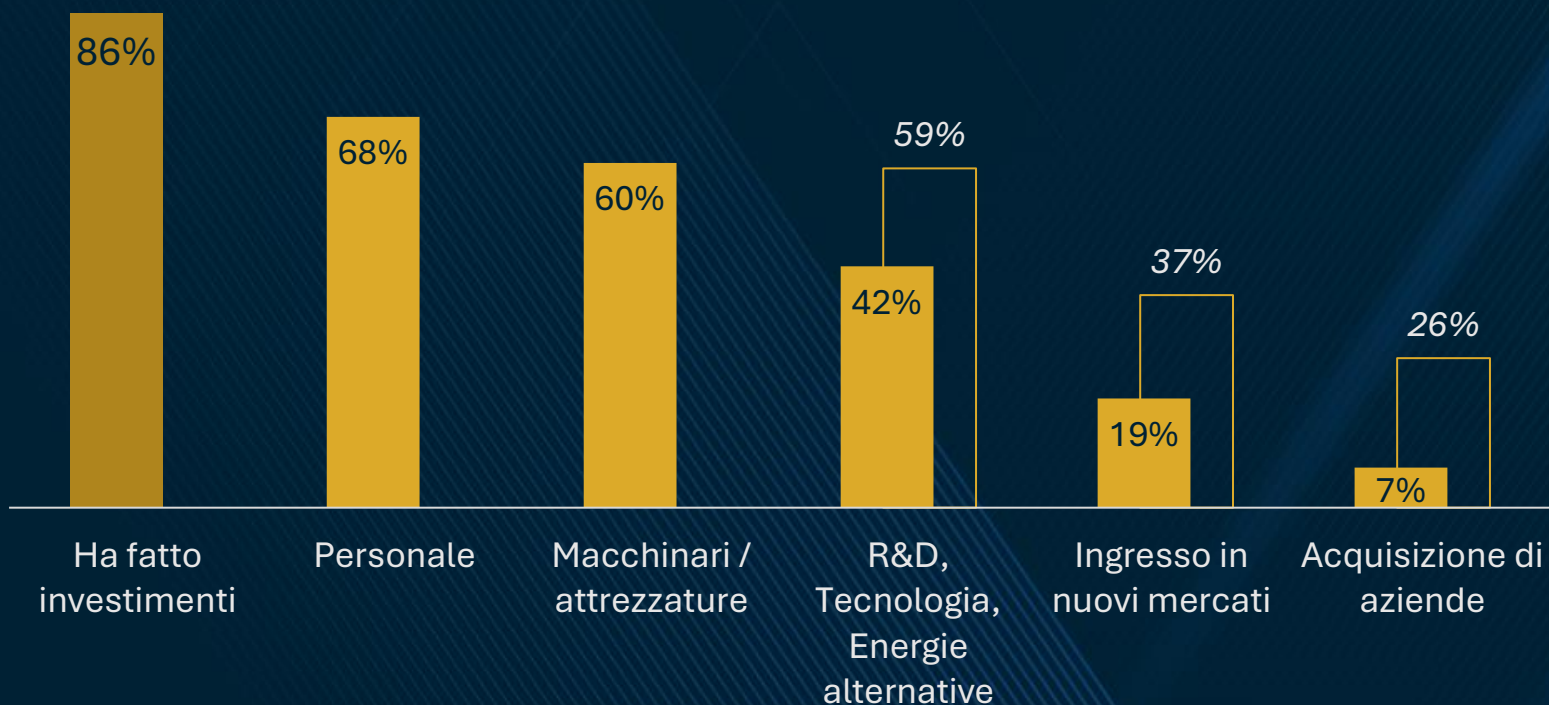
Cosa favorirà la crescita?



Investimenti focalizzati nelle aree più core della loro attività, con uno sguardo all'innovazione...

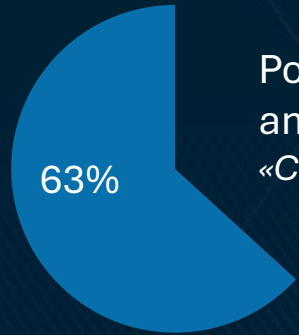
Investimenti fatti negli ultimi 12 mesi o pianificati

TOT CAMPIONE
PMI Grandi



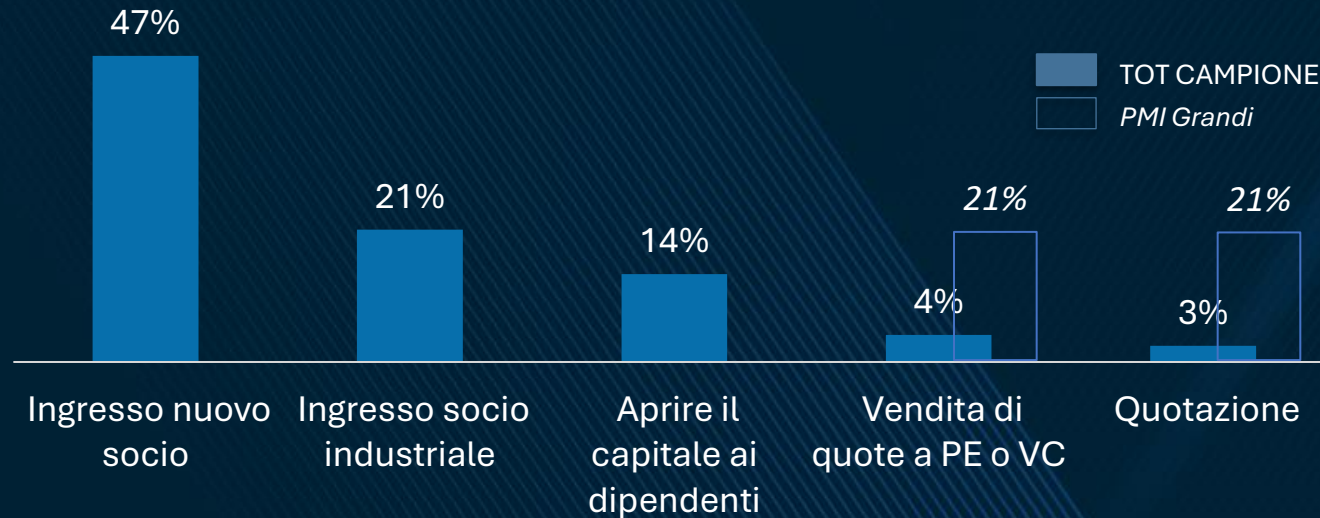
- ◆ L'**86%** degli imprenditori dichiara di investire.
- ◆ Grandi più interessate a innovazione **59%**, nuovi mercati **37%** e acquisizioni **26%**.

...e senza escludere opportunità di apertura del capitale



Potrebbe prendere in considerazione in futuro di ampliare l'assetto proprietario?
«Ci possono essere buoni motivi»

Alternative prese in considerazione per l'apertura del capitale?

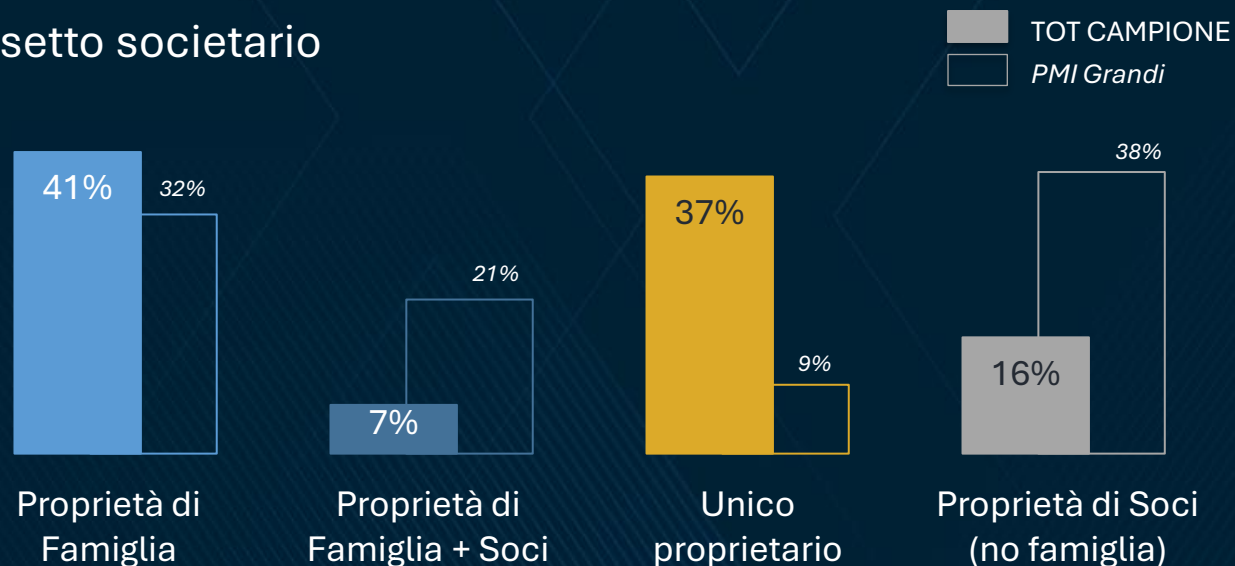


- ◆ **2** imprenditori **su 3** prenderebbero in considerazione l'apertura dell'assetto societario.
- ◆ **3** motivi per aprire: nuovi capitali, nuovi mercati e rafforzamento della competitività.
- ◆ Solo le grandi fanno riferimento a strumenti di mercato, **21%** Private Equity e Quotazione.

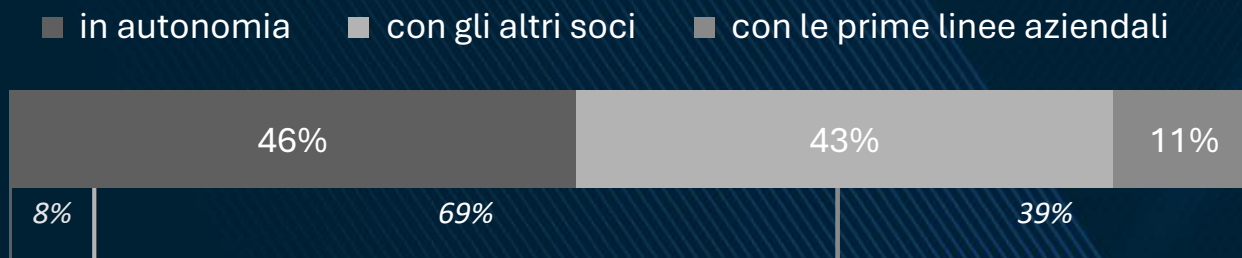
**Governance, passaggio generazionale e gestione dei rischi:
aree chiave per la continuità e la crescita delle imprese.**

Governance semplificata a leadership familiare

Assetto societario



Come vengono prese le decisioni



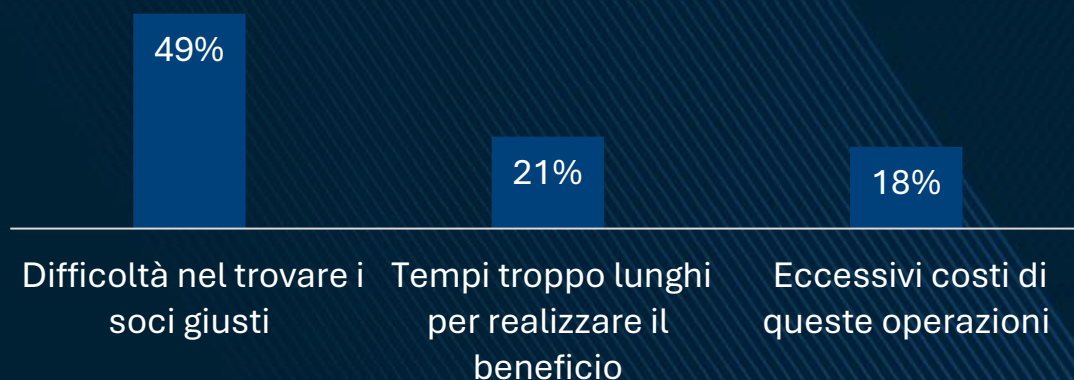
- ◆ Governance familiare (**48%**), anche nelle grandi (**54%**).
- ◆ Elevata presenza di proprietario e decisore UNICO, specie nelle piccole, con rischio «Key-man».
- ◆ Presenza dei **MANAGER** solo nelle grandi **78% vs 20%**, ma con poche leve decisionali (**39%**)
- ◆ Ridotta presenza di Soci solo finanziari (**8%**).

Evoluzione di governance e assetto societario limitate dalla percezione di eccessiva complessità

Come valutate il vostro assetto societario?



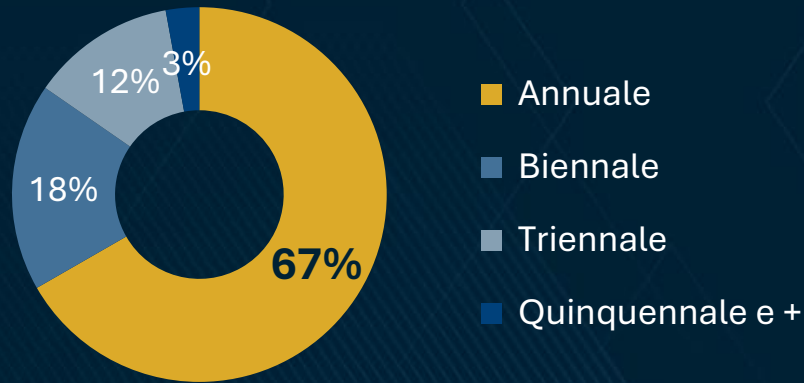
Ostacoli all'apertura dell'assetto societario



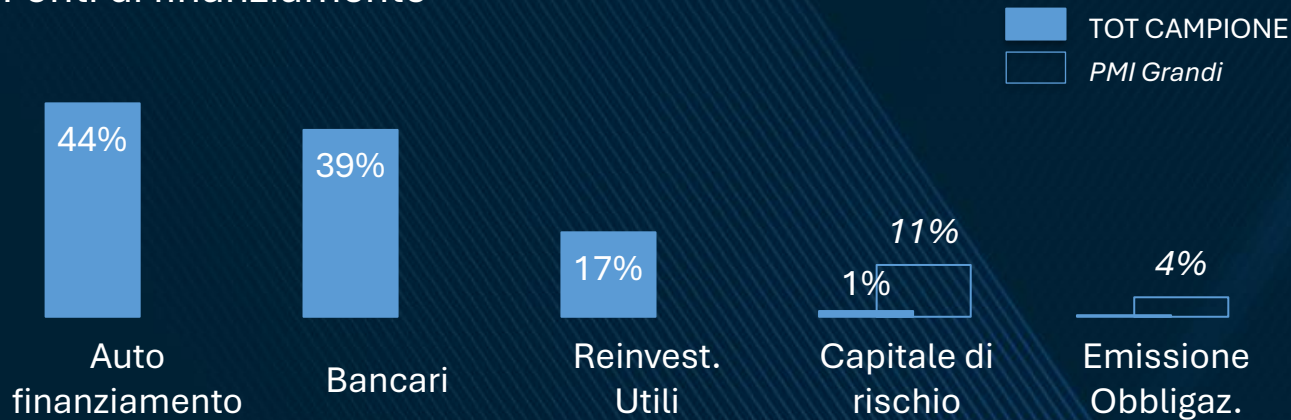
- ◆ Il **90%** degli imprenditori non vede ragioni per cambiare l'assetto societario.
- ◆ Gli ostacoli al cambiamento sono: trovare soci giusti, tempi e costi.
- ◆ Il **60%** degli imprenditori non è disposto ad aspettare **più di 2 anni** per vedere i benefici di un'operazione straordinaria.

Visione strategica di breve periodo giustifica basso ricorso a finanziamenti di mercato

Orizzonte temporale pianificazione strategica



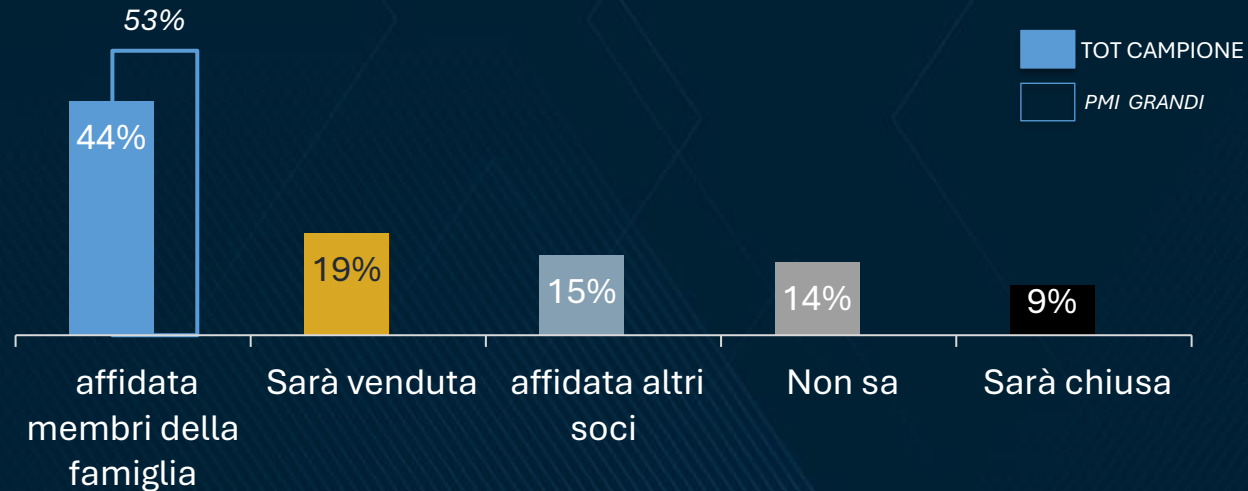
Fonti di finanziamento



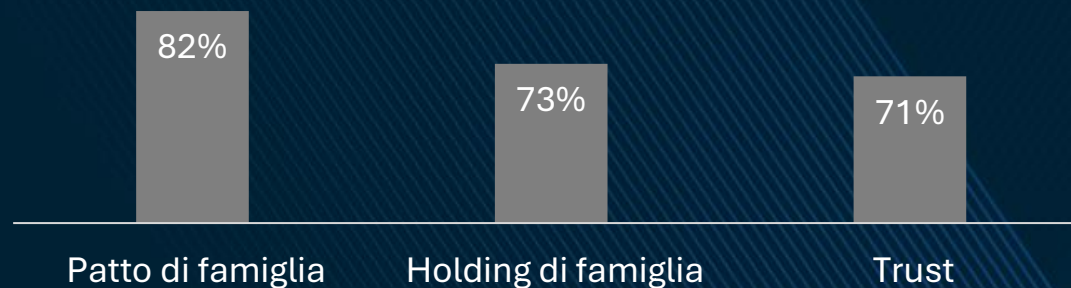
- ◆ Il **67%** delle PMI ha un orizzonte temporale per la pianificazione strategica di 1 anno.
- ◆ Capitale di rischio e obbligazioni: forme di finanziamento non utilizzate. Solo le grandi ne fanno contenuto ricorso (**11% e 4%**).
- ◆ La maggioranza degli imprenditori NON conosce Club deal (**70%**), Private Equity (**55%**) e Mini-bond (**48%**).

Continuità aziendale affidata alla famiglia ma basso utilizzo di strumenti patrimoniali professionali

Quale sarà il FUTURO della sua azienda?



% Imprenditori che conosce poco o non conosce strumenti patrimoniali



- ◆ La soluzione per la continuità d'impresa è la **FAMIGLIA**, anche per le grandi, **53%** vs **44%**.
- ◆ Il **61%** degli imprenditori NON ha pianificato il «dopo di sé».
- ◆ Poco conosciuti gli strumenti di pianificazione successoria.
- ◆ Solo il **10%** degli imprenditori vede il passaggio generazionale come **RISCHIO** per la continuità.

Le PMI Italiane: conoscerle meglio per aiutarle a crescere

Creare
consapevolezza sui
RISCHI e
OPPORTUNITA'

Rischi su...

- Governance e assetto
- Crescita per vie esterne
- Continuità tra generazioni

Facilitare
SOLUZIONI,
individuando
strumenti e
specialisti

Strumenti di...

- Protezione
- Finanziamento
- Operazioni straordinarie
- Pianificazione successoria

Accompagnare nel
PERCORSO

Percorso di...

- Crescita
- Discontinuità
- Exit
- Nuove esperienze imprenditoriali