ABC Associazione Bresciana Commercialisti

in collaborazione con:

ABC SERVIZI Da sempre al servizio della categoria

Gabrielli &Partner

FAMILY BUSINESS STRATEGY PER IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Come il commercialista può supportare le imprese nella pianificazione del passaggio generazionale

OBIETTIVO

Obiettivo del seminario è quello di fornire ai Commercialisti strumenti essenziali per supportare le imprese familiari nel passaggio generazionale, focalizzandosi sugli aspetti strategici, organizzativi e di governance. Con approccio interdisciplinare il Commercialista apprenderà come gestire le dinamiche specifiche del family business tipiche nel passaggio generazionale fornendo strumenti operativi per supportare le imprese nella sua pianificazione

INFORMAZIONI

Data e orario:

Giovedì **16 ottobre 2025**

Orario: 15:00 – 18:00

Sede:

Associazione Bresciana Commercialisti

Via Rodi, 19 - Brescia

Corpo docente:

Andrea Foriani Esperto di consulenza aziendale strategica - socio Gabrielli & Partner

Luca Marcolin Consulente per imprese familiari specializzato in Passaggio Generazionale & Governance - fondatore di Family Business Unit

Materiale didattico:

A tutti i partecipanti, il giorno prima dell'evento, verrà inviato via e-mail il materiale didattico predisposto dai docenti a supporto della loro relazione

Crediti formativi:

inoltrata richiesta per **3 CFP** (3 crediti materia C.6.1)

PROGRAMMA

Inquadramento e dinamiche del Family Business

- Caratteristiche distintive delle imprese familiari: perché molte non superano la seconda generazione
- La visione strategica e l'identità aziendale come passi che contribuiscono alla motivazione delle nuove generazioni nella programmazione del passaggio generazionale

Il passaggio generazionale come processo strategico

- Pianificazione del passaggio: obiettivi, tempi e attori
- Ruolo della comunicazione e gestione dei conflitti
- Strumenti di analisi organizzativa e patrimoniale essenziali

Governance e strumenti operativi

- La governance del sistema famiglia–impresa
- Accordi familiari fondamentali: carta dei valori, patti di famiglia, statuti
- Il ruolo del CdA e degli advisor indipendenti
- Check-list di base per la consulenza

Il ruolo del Commercialista

- Modello di collaborazione per costruire un piano strategico rivolto al passaggio generazionale
- Collaborazione multidisciplinare: quando e come attivarla

Conclusioni e case studies sintetici

QUOTE DI PARTECIPAZIONE

QUOTA RISERVATA ISCRITTI ASSOCIAZIONE BRESCIANA COMMERCIALISTI ..... **EVENTO GRATUITO**

Iscriviti subito

QUOTA DI PARTECIPAZIONE ..... **€ 50**

Iscriviti subito