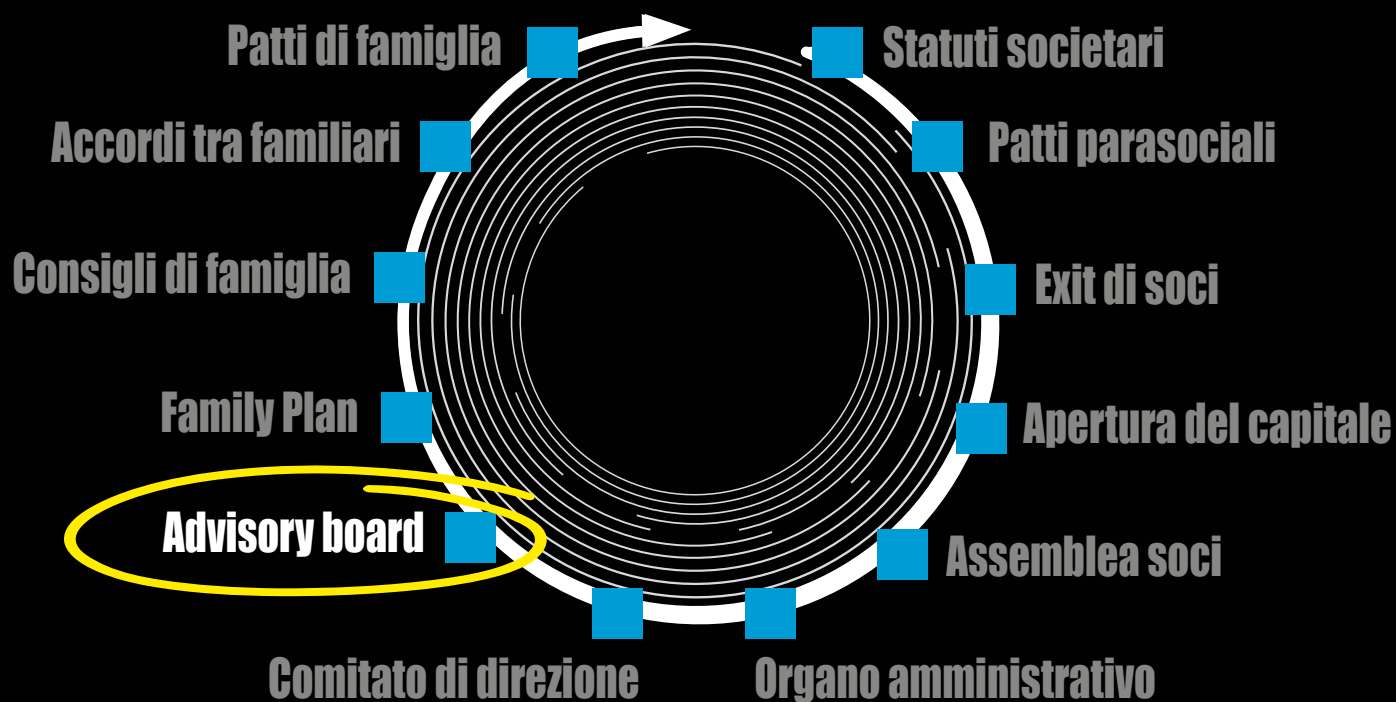


ADVISORY BOARD: I 10 ELEMENTI CHIAVE



SPECIALE

GOVERNANCE E FAMIGLIA

Come costruire Regole forti per Aziende e Famiglie proprietarie

indice dei CONTENUTI

3  **EDITORIALE**

4  **I 10 ELEMENTI CHIAVE PER
COSTITUIRE IL TUO ESCLUSIVO
COMITATO CONSULTIVO**

 **COSA E COME POTREBBE
MIGLIORARE L'AZIENDA?**

5  **L'OBIETTIVO
DEL TUO COMITATO**

6  **MONDAINI PARTNERS**
Il profilo

7  **STIPULARE L'ATTO
COSTITUTIVO DEL TUO
COMITATO**

 **SCEGLIERE IL TIPO
DI COMITATO CONSULTIVO**

16  **CONTINUA COSÌ!**

 **COME RETRIBUIRE I
MEMBRI DEL COMITATO?**

19  **TESTIMONIANZE**
Festi Group, Image Line Srl

{ editoriale }

DAVIDE MONDAINI
founder & CEO

dmondaini@mondainipartners.com



La **Governance** è ancora oggi un **concetto complesso** da interpretare. Inoltre, **nelle imprese a base familiare assume significati e contorni specifici** rendendo più articolata una sua efficace “messa a terra”.
Per trasformare tale concetto in **regole semplici e concrete** ho ideato il **modello presentato nel libro: “Governance e Famiglia”**.
Nel caso specifico, il modello esamina **la Governance dell’impresa di famiglia nei suoi 3 sotto-sistemi** ognuno dei quali con i relativi strumenti e argomenti chiave.



1. La Governance proprietaria

- Statuti societari
- Patti parasociali
- Exit di soci
- Apertura del capitale.

2. La Governance aziendale

- Organi: Assemblea, Cda, AU, Comitato
- CDA: benefici, modelli e resistenze
- CDA: i diversi ruoli dei membri
- CDA: come costruirlo e rafforzarlo
- CDA: come deve funzionare
- CDA: responsabilità degli amministratori
- Advisory board: cos'è e a cosa serve
- **Advisory board: i 10 elementi chiave**
- Advisory board: il Comitato è stato istituito! E adesso?
- Advisory board: pianificare una crescita a lungo termine.

3. La Governance familiare

- Family Plan
- Consigli di famiglia
- Accordi tra familiari
- Patti di famiglia.

Potenziare e innovare la Governance dell’impresa di famiglia significa quindi **definire e applicare le regole** per un efficace funzionamento dei 3 sotto-sistemi descritti ove ogni parte è strettamente connessa all’altra.

In questo numero vengono illustrati alcuni aspetti relativi all’Advisory board: i 10 elementi chiave.



Puoi trovare tutti i numeri precedenti su www.mondainipartners.com



Impresa forte, Famiglia di successo!

Davide Mondaini

I 10 elementi chiave per costituire il tuo esclusivo Comitato consultivo

Il primissimo passo verso la creazione del tuo Comitato consultivo consiste nel comprendere a che punto si trova la tua azienda in questo preciso momento. A tal proposito, analizzare della tua azienda tutti i punti di forza e di debolezza nonché le opportunità e minacce è estremamente utile nella valutazione di qualsiasi situazione aziendale e ogni qualvolta si renda necessario prendere una decisione importante o intraprendere un nuovo progetto.

Cosa e come potrebbe migliorare l'azienda?

L'analisi accennata ti permette di analizzare praticamente ogni aspetto della tua azienda e di facilitare la circolazione delle idee e delle risposte alle domande qui di seguito.

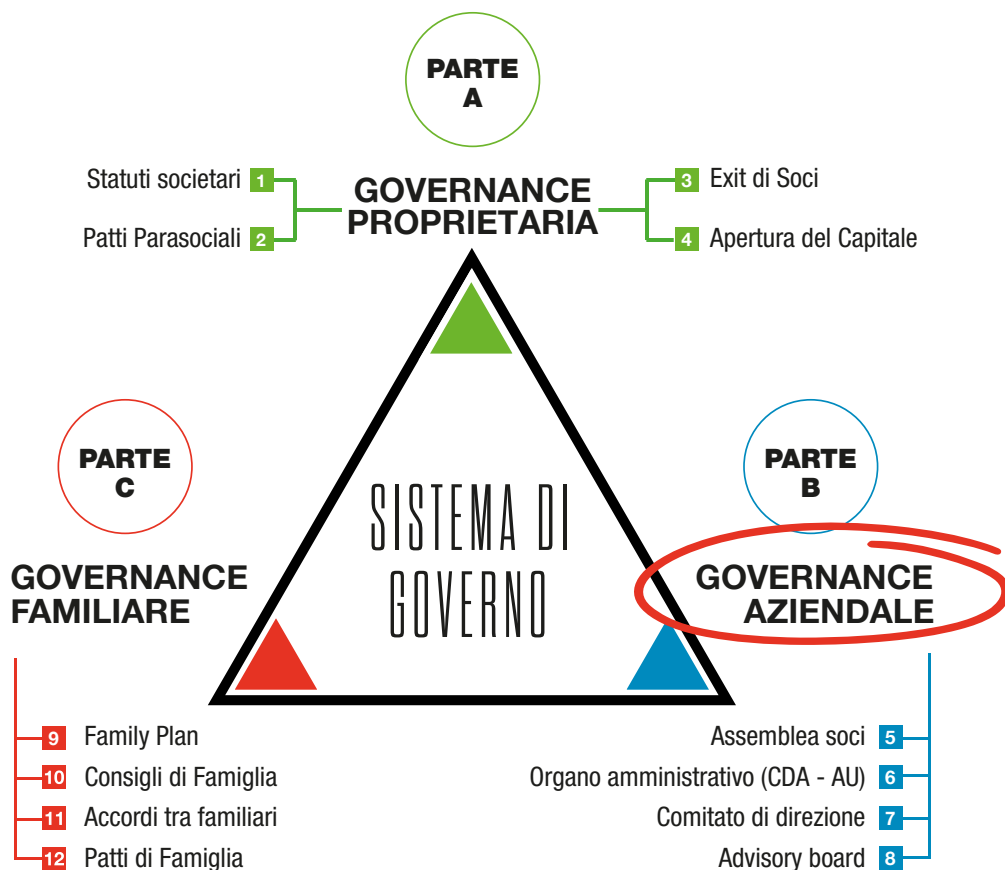
In qualità di imprenditore o amministratore (o soci) hai necessità di riflettere su una serie di aspetti.

- ✓ Migliorare, estendere o modificare un prodotto o servizio?
- ✓ Aumentare o migliorare le vendite e l'esperienza dei clienti?
- ✓ Ottimizzare le attività e/o migliorare le procedure?

- ✓ Incrementare la produzione, gli investimenti o l'acquisizione?
- ✓ Progettare, commercializzare e/o lanciare efficacemente un nuovo prodotto o servizio?
- ✓ Minimizzare i costi, espanderti o ridimensionarti, gestire i finanziamenti?
- ✓ Rafforzare l'immagine della tua azienda o dare (uno) slancio al tuo brand, accedere a nuovi mercati o aprire nuovi orizzonti?

Identificare con chiarezza le priorità consentirà di identificare le prime caratteristiche del tuo Comitato consultivo.

IL SISTEMA DI GOVERNANCE: UNA VISIONE D'INSIEME



L'obiettivo del tuo Comitato

Ora che hai stabilito le esigenze specifiche della tua azienda, è **possibile definire il proposito e la missione per il tuo Comitato consultivo**.

La cosa peggiore che si possa fare in effetti è quella di istituire un Comitato consultivo senza sapere perché e dove dovrebbe essere utile.

In questa fase, decidi se il tuo Comitato soddisferà uno, una combinazione o tutti i seguenti punti.

- ✓ Fornire consigli e strategie efficaci, audaci e oggettive.
- ✓ Aumentare il valore, l'immagine, l'affidabilità creditizia o la credibilità della tua azienda.
- ✓ Aumentare la tua rete, le tue connessioni e le tue collaborazioni.

- ✓ Esplorare nuovi mercati ed opportunità e/o aumentare il tuo parco clienti.

Altrettanto importante è stabilire a chi il Comitato consultivo dovrà fornire consulenza. Sarai tu (l'imprenditore/proprietario dell'azienda), il gruppo dei soci, l'amministratore delegato, oppure il tuo CdA?





www.mondainipartners.com



**Consulenza strategica
per family business
lungimiranti**

Le nostre aree di attività

RIORGANIZZAZIONE
E **SVILUPPO**

RISTRUTTURAZIONE
E **RILANCIO**

FAMIGLIA, IMPRESA
E **GOVERNANCE**

EXIT
CRESCITA

La nostra Mission

Scoprire asset dormienti, sbloccare valore nascosto e spingere l'impresa di famiglia verso più alti livelli competitivi. E questo per i nostri clienti significa: **Impresa forte, Famiglia di successo.**

SEGUICI SU:



Mondaini Partners



Davide Mondaini



Stipulare l'atto costitutivo del tuo Comitato

Una volta stabilito l'obiettivo del tuo Comitato consultivo **è il momento di redigere il suo atto costitutivo**.

L'atto costitutivo del tuo Comitato includerà le risposte a domande mirate quali:

- ✓ qual è il tuo Comitato consultivo e qual è la sua mission?
- ✓ quanto e come il Comitato intende soddisfare la sua mission e i suoi obiettivi?
- ✓ quali sono i diritti e i privilegi del tuo Comitato?
- ✓ quali funzioni svolgono i membri del tuo Comitato?
- ✓ quali sono **i mandati, i compiti, la retribuzione** e le responsabilità dei membri?

Il bello del tuo atto costitutivo è che puoi sempre apportare modifiche e integrazioni man mano che si concordano, valutano e ricapitolano gli obiettivi e l'andamento del gruppo consultivo.

Stipulare l'atto costitutivo del tuo Comitato è di fondamentale importanza, ma non serve che sia lungo e molto articolato.

Poiché un Comitato consultivo è un "gruppo di individui non ufficiale" e ha pochissime, se non nessuna, responsabilità e nessun obbligo fiduciario, puoi trattare le basi nell'atto costitutivo all'i-



nizio della formazione del tuo Comitato e **modificarlo o ampliarlo in modo tale da includere i termini e gli Accordi successivi**.

Più breve e semplice è l'atto costitutivo, meglio è!

Scegliere il tipo di Comitato consultivo

Il Comitato consultivo generalmente può essere di due tipi **ad hoc** o **permanente**.

Hai già deciso quello che il tuo Comitato consultivo realizzerà.

La sua missione si rivolge ad attività specifiche? Oppure diventeranno il tuo punto di riferimento nel lungo periodo?

Solitamente si ricorre ai **comitati 'ad hoc'**, rispetto ai gruppi di consulenza permanenti, quando l'azienda ha le seguenti esigenze.

- ✓ **Realizzare un progetto a breve termine** che richiede un input, competenze o risorse specifiche di particolari individui

provenienti da settori specialistici. Alcuni esempi possono essere: nuove campagne di mercato, lo sviluppo di prodotti, progetti scientifici ecc...

- ✓ **Dimostrare rapidamente credibilità** in un determinato ambiente o settore. Quando un'azienda decide di espandersi in nuovi territori ci si può avvalere di consulenti per aiutare l'azienda ad immergersi facilmente nel mercato e garantire una presenza locale efficace e accelerata.

Detto ciò, nessun Comitato consultivo è esattamente uguale ad un altro. Esistono molti tipi diversi di comitati consultivi, tanti quante sono le

aziende e i motivi per cui queste ultime necessitano di strategie ed esperienza in aree specifiche della loro azienda.

Di seguito troverai **alcuni esempi di comitati consultivi che ho incontrato e contribuito a costruire nella mia attività professionale.**

1. **Comitati consultivi esecutivi:** un modello comune di consiglio consultivo adoperato dalle startup, piccole medie imprese, aziende a conduzione familiare e similmente dalle aziende di medie e grandi dimensioni. Il Comitato fornisce consulenza e strategie generali alla direzione aziendale.
2. **Comitati consultivi scientifici:** le aziende apprezzano le competenze scientifiche e l'esperienza di esperti di ricerca e luminari. Queste aziende, costituiscono dei comitati consultivi per approfondire la ricerca e lo sviluppo all'avanguardia in diversi ambiti scientifici e sanitari.
3. **Comitati consultivi per la tecnologia:** i comitati per la Tecnologia sono estremamente popolari e vengono istituiti per guidare e informare le aziende sulle ultime tendenze tecnologiche, progressi tecnologici, ed elaborare nuove e migliorate strategie, prodotti e procedure.
4. **Comitati consultivi internazionali:** questi comitati vengono istituiti per permettere alle aziende di controllare la crescita a livello internazionale, l'espansione, le operazioni e i servizi globali.

5. **Comitati consultivi per il marketing:** i comitati consultivi possono anche aiutare le aziende ad avventurarsi ed espandersi con successo in nuovi territori, mercati o servizi. Alcuni tipi di comitati consultivi focalizzati sul marketing sono quelli istituiti per mettere a punto strategie per nuovi mercati, nuove strategie, branding, ecc...

Quanto grande o quanto piccolo?

Non esiste una regola generale circa la dimensione ideale del Comitato consultivo.

Così come ogni attività differisce notevolmente dalle altre in termini di grandezza e complessità, così sarà per la dimensione e il mandato di ciascun Comitato consultivo.

Un'azienda di **piccole** dimensioni potrebbe contare **3-4 persone** al suo interno; una di **medie** dimensioni potrebbe averne da **5 a 7**, mentre le organizzazioni più **grandi** potrebbero vantare al loro interno **8 o più consulenti**.

Iniziare con pochi membri ti consente di massimizzare le competenze professionali e il contributo di ciascun individuo.

In definitiva, per le piccole-medie imprese, **un Comitato consultivo comprensivo di 3 membri è un buon punto di partenza.**



I Check-Up Governance

Le diagnosi nascono dalla professionalità e dai metodi consolidati degli specialisti di **Mondaini Partners**.

- 1** STATUTI SOCIETARI
- 2** PATTI PARASOCIALI
- 3** EXIT DI SOCI
- 4** APERTURA DEL CAPITALE
- 5** ASSEMBLEA SOCI
- 6** ORGANO AMMINISTRATIVO
- 7** COMITATO DI DIREZIONE
- 8** ADVISORY BOARD
- 9** FAMILY PLAN
- 10** CONSIGLI DI FAMIGLIA
- 11** ACCORDI TRA FAMILIARI
- 12** PATTI DI FAMIGLIA

Per informazioni prendere contatto con la redazione:
 alombardo@mondainipartners.com - tel. 339 4061532

COLLANA IMPRENDITORE

Libri scritti con linguaggio diretto e non tecnico



Disponibili a richiesta su
www.mondainipartners.com 
- sezione libri -

I cervelloni che dovresti prendere 'a bordo'

Ciascun membro del tuo team di consulenza ricopre un ruolo specifico o un insieme di ruoli fondamentali.

Nella creazione di un Comitato consultivo, considerali come un gruppo piuttosto che come singoli esperti. L'intero gruppo deve poter collaborare con successo. Le persone da te selezionate devono essere aperte a nuove idee, punti di vista differenti e feedback costruttivi.

I consulenti ideali sono inoltre flessibili e in grado di accogliere le differenze. **Assicurati anche del fatto che i tuoi consulenti si impegnino a concedere alla tua azienda un tempo ragionevole,** e ad eseguire i compiti che ci si aspetta da loro. Ciò richiede che ciascun membro del Comitato sia adeguatamente informato circa i propri ruoli e doveri.

Allora, chi dovresti prendere a bordo?

Di seguito troverai elencati diversi professionisti unici che potrebbero contribuire ad una crescita esponenziale della tua azienda e che potrebbero rivelarsi

estremamente utili per qualsiasi Comitato consultivo.

- a) **Un mago della finanza:** un esperto finanziario è un must in qualsiasi Comitato o consiglio. Per un gruppo permanente che servirà la tua azienda come laboratorio di idee in continuo sviluppo, ma anche per progetti a breve termine aventi implicazioni finanziarie.
- b) **Un esperto legale:** ti sarà utile un avvocato affinché possa fornirti consulenza su questioni legali. La maggior parte delle trattative commerciali necessita di una prospettiva giuridica, e in particolare laddove sono previsti contratti, marchi, brevetti e copyright e ulteriori diritti legali.
- c) **Uno specialista:** nelle diverse fasi della tua attività, potresti aver bisogno dell'intervento di consulenti specializzati, come ad esempio un consulente aziendale, un esperto di vendita o di marketing o, ancora, un esperto scientifico e informatico. Essi potrebbero diventare o meno membri permanenti del tuo Comitato consulti-



vo, ciò dipende solo dal tuo tipo di attività e da quelli che sono i tuoi obiettivi.

- d) **Un opinion leader del settore:** talvolta potresti aver bisogno di meno consulenza e più valore aggiunto, di credibilità o un miglioramento immediato dell'immagine della tua azienda. In questo caso, per potenziare il tuo business occorre selezionare figure chiave del proprio settore o comunità che hanno già consolidato un proprio profilo e stabilito contatti e collaborazioni importanti.

Queste persone possono ampliare la tua rete, permetterti di accedere ad ulteriori fonti di investimento, nonché di avviare la tua attività sul mercato. **Non è detto che provengano da ambienti simili al tuo o a quello della tua attività.** Per quanto questi individui di alto profilo siano estremamente impegnati, se scelti bene potranno dare il loro contributo nel tuo Comitato consultivo e prendersi un discreto impegno nei confronti della tua azienda.

- e) **Un cliente o fornitore chiave:** in base a quello che è il mandato del tuo Comitato, potresti anche trarre vantaggio dall'inserimento di un cliente importante o di un fornitore chiave in qualità di consulenti all'interno del tuo team.

Per intenderci, un fornitore può offrire il suo aiuto in comitati 'ad hoc' costituiti per lo sviluppo dei prodotti. I clienti più importanti possono fornire alcuni input diretti ed estremamente preziosi all'interno dei comitati consultivi dei clienti, oppure nel caso in cui il tuo Comitato si concentrerà sul rafforzamento delle vendite e delle operazioni dei clienti.

I "consulenti clienti" e i "consulenti fornitori" dovrebbero firmare un accordo di riservatezza (NDA) per tutelare la privacy della tua azienda e le informazioni principali.

Attualmente il web è una delle risorse più efficaci per cercare ed individuare questi esperti e innovatori di punta in qualsiasi ambito. Esegui una ricerca sul web inserendo i tuoi nomi e profili target. LinkedIn.com è un'altra eccellente risorsa. Fai una ricerca completa adoperando i loro dati, interessi e traguardi raggiunti.

La scelta dei tuoi consulenti ideali è alla base del progetto del tuo Comitato consultivo.

Questa fase esige una selezione ed una valutazione strategica. Creerai un mix di persone, competenze e background diversi e ti aspetterai che lavorino bene sia a livello individuale sia in quanto gruppo, per rafforzare i tuoi obiettivi e la tua vision. **Prenditi il**



tempo necessario per valutare le tue possibilità e chi riuscirà ad accedere al tuo “dream team d’élite”.

Creare la struttura e definire le aspettative

A questo punto, hai già stipulato l’atto costitutivo e definito l’obiettivo del tuo Comitato consultivo. Hai inoltre stabilito le aspettative della tua azienda circa il modo in cui il tuo Comitato dovrebbe supportarti. E dulcis in fundo, hai deciso quali profili inserire nel tuo Comitato. Potrebbe anche essere a questo punto che tu stia ancora prendendo in considerazione i profili di persone che conosci che pensi potrebbero essere perfetti per il tuo team.

Ora è arrivato il momento di fissare delle aspettative ed una struttura più specifica per il gruppo e i suoi potenziali membri.

Organizzare i meeting del Comitato

Determinare la frequenza delle riunioni del Comitato che potrebbe essere più efficace per il Comitato stesso. **Le riunioni trimestrali sono quelle che funzionano meglio per la maggior parte delle**

aziende. Tuttavia, **se sei un nuovo business, hai problematiche frequenti** e che richiedono un’attenzione maggiore, o ancora se il tuo Comitato è un gruppo di lavoro specifico, ebbene in questa particolare fase del progetto o dell’attività **è opportuno pianificare riunioni mensili.**

Dove e in che modo il team lavorerà insieme

I meeting comporteranno discussioni in presenza durante la colazione o la pausa pranzo presso gli uffici della tua azienda? Pensi che il tuo Comitato si riunirà una volta a trimestre in un ristorante di lusso per l’ora di cena? Hai intenzione di programmare delle videoconferenze/conferenze virtuali sporadiche per risparmiare tempo e risorse?

La chiave per valutare questi fattori è prendere in considerazione la disponibilità dei tuoi consulenti, rispettando le loro tempistiche e ubicazioni, e integrando la tecnologia secondo convenienza. I tuoi consulenti sono propensi ad offrire i loro servizi in cambio di una piccola o di nessuna ricompensa, per cui poniti degli obiettivi realistici. **Ricorda che devi conoscere questi particolari prima di lanciare e presentare il tuo invito ai potenziali membri del Comitato.**



IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Come costruire e far funzionare un CDA forte ed efficace

Il nuovo libro di Davide Mondaini



Disponibile a richiesta su
www.mondainipartners.com 
- sezione libri -

Quanto deve essere formale e quanto durerà?

Quanto formali o informali saranno le riunioni? Quanto dovrebbero durare?

Il livello di struttura nelle riunioni, siano esse formali o informali, dipende solitamente da te. Inoltre, **l'impostazione, può essere successivamente modificata** via via che vengono organizzate altre riunioni e che una determinata struttura si dimostra efficace.

Ti consiglio una durata delle riunioni del Comitato compresa fra le due e tre ore.

Ciò garantisce la continuità delle riunioni e mantiene alto l'interesse nelle stesse. Se il tuo Comitato si riunisce raramente o se vi sono delle criticità, possono essere fatte delle eccezioni tuttavia assicurati sempre che le riunioni abbiano un tempo limitato e non facciano perdere tempo ai tuoi consulenti.

Conoscere le aspettative del consulente

Dovresti essere in grado di stabilire aspettative precise anzitempo, così come gli incarichi del tuo Comitato e il contributo che ciascun consulente dovrebbe dare al team.

Definisci con chiarezza le regole per ciascun consulente in termini di responsabilità, investimento di tempo e durata dell'incarico.

Questi dettagli saranno compresi nell'invito che presenterai ai potenziali membri.

Nella valutazione delle aspettative individuali, poniti domande come quelle che seguono.

- ✓ Prevedi di interagire regolarmente col consulente?
- ✓ Stai invitando i potenziali membri ad aggiungere semplicemente uno status alla tua azienda e pertanto non pretendi che sia partecipe o disponibile per riunioni o attività regolari?
- ✓ Quale necessità hai circa la disponibilità di ciascun consulente al di là degli incontri in calendario?
- ✓ Come vuoi che il consulente partecipi in caso di emergenza? Puoi convocarlo o aspettarti che sia disponibile in situazioni urgenti?
- ✓ Quali responsabilità hanno i membri del tuo Comitato? Saranno incaricati di svolgere determinate funzioni?

Definisci con
chiarezza
le regole per
ciascun consulente

RESPONSABILITÀ

INVESTIMENTO DI TEMPO

DURATA DELL'INCARICO



- ✓ Sono tenuti a monitorare e gestire l'implementazione di progetti specifici?
- ✓ Saranno a conoscenza delle informazioni riservate e pertanto vincolati da un accordo di non divulgazione?

Continua così!

A questo punto voglio sottolineare che non esiste per i consulenti che aderiscono al tuo Comitato un mandato 'standard' a cui fare riferimento, sebbene il metodo migliore sia quello di fare in modo che il mandato di ciascun consulente sia breve ma rinnovabile.

A mio avviso, si dovrebbero possibilmente ingaggiare membri del Comitato per periodi che vanno dai 12 ai 24 mesi.

Alcuni dei benefici derivanti dalla stipula di un mandato a breve termine sono:

- ✓ puoi scegliere di mantenere alcuni membri effettivi e di non rinnovare quelli che non lo sono;
- ✓ in un'organizzazione di qualsiasi dimensione, il mandato di un membro del Comitato può essere breve qualora il consulente sia tenuto a contribuire soltanto ad un progetto o ad un'attività a breve termine, ad esempio per lo sviluppo scientifico o tecnologico, l'ampliamento, controversie legali ecc;
- ✓ è possibile mantenere i membri che aggiungono un valore e separarsi dai consulenti non performanti senza doverli 'licenziare' o effettuare rimozioni maldestre e a volte imbarazzanti.

Come retribuire i membri del Comitato?

Sono numerosi i consulenti che partecipano gratuitamente ai comitati, tuttavia **suggerisco di retribuire i tuoi consulenti e fornire loro determinati incentivi o benefit** grazie ai quali rimarranno motivati ed agganciati.

Se riesci a far coincidere il tuo successo con il loro, sei sulla giusta strada.

L'ammontare del compenso complessivo solitamente dipende da chi convochi e da quanto vuoi che egli sia coinvolto. Più grande è la tua azienda, e più im-

**MANDATO
BREVE
TERMINE**

benefici

- ...puoi scegliere di mantenere alcuni membri effettivi...
- ...un consulente può contribuire soltanto ad un progetto...
- ...puoi mantenere solo i membri che aggiungono un valore...

portante il contributo che ci si aspetta da parte del consulente, tanto più sei tenuto ad offrire al potenziale membro del tuo Comitato un compenso congruo.

Molte piccole e medie imprese retribuiscono i membri del proprio Comitato ad ogni riunione, circa **500 euro ad ogni singola riunione. Le imprese di grandi** dimensioni solitamente corrispondono fino ad **alcune migliaia di euro** a membro per ogni riunione.

Alcuni comitati consultivi versano una retribuzione annua anziché sostenere dei costi per riunione, generalmente dai 3.000 euro in su all'anno.

Per questo, dovresti esigere frequenza e partecipazione su base regolare, e immediata reperibilità per via telefonica o tramite email per una consulenza. **Ad alcuni comitati consultivi viene corrispo-**

sto un fisso annuale più il pagamento per ogni riunione alla quale hanno partecipato.

Benefici non monetari

Puoi anche retribuire i membri del Comitato ricambiando il servizio da loro fornito – **puoi essere a tua volta un membro del loro Comitato consultivo** (se per loro rappresenti un valore aggiunto). Potresti anche fornire altri servizi per esempio offrendo il tuo contributo in un determinato programma o progetto per la loro organizzazione o per il loro business.

Ad ogni modo, stai attento a non esagerare. In quanto imprenditore, devi concentrarti in primo luogo sulla tua attività. Tutto il tempo speso altrove è tempo che non hai speso per la tua azienda.

RETRIBUZIONE

Ti suggerisco di retribuire i tuoi consulenti e fornire loro determinati incentivi o benefit

RETRIBUZIONE AD OGNI RIUNIONE

RETRIBUZIONE ANNUA

RICAMBIANDO IL SERVIZIO





È ideatore e promotore di



Un progetto dedicato ai family business italiani



FamilyBiz è una iniziativa, ideata e sviluppata da **Mondaini Partners**.

Diamo voce alle esperienze dei leader e dei futuri leader delle imprese a base familiare.



www.familybiz.it



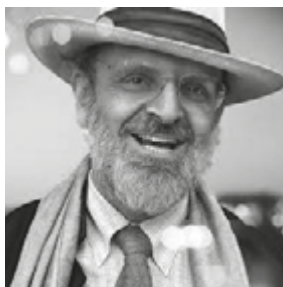
Vai al periodico
FamilyBiz Magazine



Raccontaci la tua
Family Story



Scrivi alla
Redazione FBiz



VALERIO FESTI

Fondatore, Socio e Ceo
FESTI GROUP



“I professionisti di Mondaini partners hanno supportato la mia azienda, durante una importante fase di Rilancio internazionale e successivo sviluppo, in alcune valutazioni e **decisioni strategiche ad alto impatto sull'organizzazione, sulle persone e su alcuni aspetti finanziari**.

In questo percorso hanno dimostrato robuste competenze ed elevata sensibilità nel gestire situazioni aziendali anche articolate. Inoltre, il progetto condotto è stato l'occasione per impostare un **sistema di controllo di gestione economico e finanziario**.

Con il loro supporto **abbiamo raggiunto i seguenti obiettivi**: introdotto un nuovo sistema a **supporto delle decisioni** strategiche della proprietà, implementato un sistema di **controllo di gestione** completo, realizzato percorsi di **crescita professionale** per le nostre figure chiave.

La positiva valutazione del lavoro svolto, unitamente alla considerazione professionale, che è maturata lavorando insieme a loro, mi ha convinto ad assegnare a **Mondaini partners diversi incarichi nell'ambito di un rapporto pluriennale**.”



IVANO VALMORI

Fondatore e Amministratore
IMAGE LINE SRL

IMAGE LINE®

“I professionisti di Mondaini Partners mi hanno aiutato a costruire il **Piano Strategico della mia azienda**, ad aggiornarlo annualmente e a comunicarlo efficacemente alle banche.

Particolarmente utile è stata la creazione del “**cruscotto dei beni intangibili**” che mi permette di definire, monitorare e valorizzare i principali asset dell'azienda (capitale relazionale, umano, organizzativo e intellettuale).

I professionisti di Mondaini Partners mi hanno aiutato a comunicare meglio con gli interlocutori esterni, in particolare alle banche, il modello di business di Image Line, il valore del capitale intangibile, le strategie e gli obiettivi futuri.

Grazie al loro supporto sono riuscito a ottenere la nuova finanza necessaria per sostenere gli investimenti per la crescita e lo sviluppo dimensionale dell'azienda, riuscendo a ridurre il ricorso a smobilizzazioni sul breve, e ad accedere direttamente a finanziamenti a medio-lungo termine.

Ora il sistema bancario conosce tutti i numeri e tutte le strategie di Image Line e partecipa attivamente ai suoi piani di sviluppo.

Oggi, insieme al team di Mondaini Partners, stiamo lavorando sulla crescita manageriale della mia struttura interna e sulla costruzione di un nuovo modello per lo sviluppo delle vendite.”

Leggi le
Testimonianze

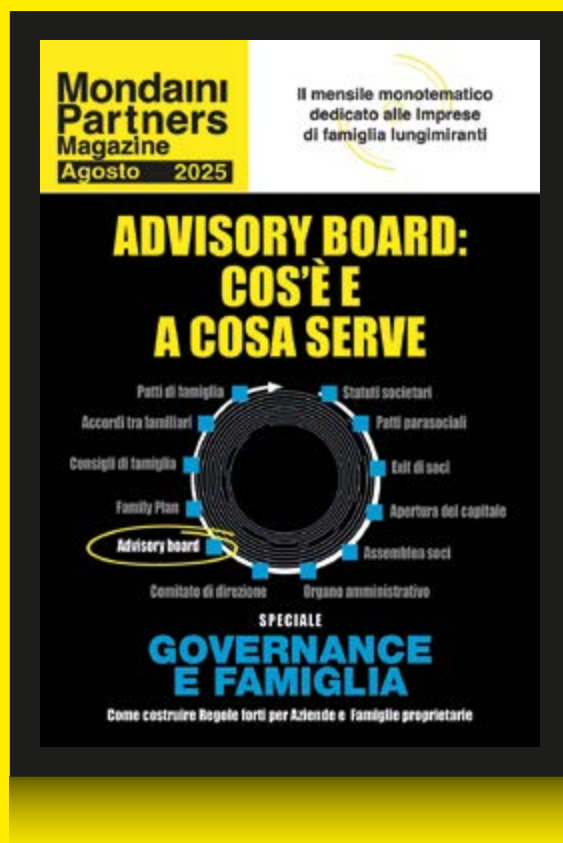


TESTIMONIANZE

Il mensile monotematico dedicato alle Imprese di famiglia lungimiranti

NUMERO PRECEDENTE

Agosto 2025



PROSSIMO NUMERO

Ottobre 2025



Mondaini Partners Magazine

Leggili sul sito 

www.mondainipartners.com



sede di Milano
via Monte Napoleone, 8
20121 Milano

www.mondainipartners.com
T. +39 0282955421

sede di Bologna
via Santo Stefano, 30
40125 Bologna