



IL NOSTRO MANIFESTO

*Professionisti e
Imprese Familiari*



Nexta
Professionisti e Imprese

1. VISION e MISSION

NEXTA è una Società fra professionisti che, con i propri servizi interdisciplinari, accompagna le PMI famigliari e le famiglie imprenditoriali nella gestione dei continui cambiamenti sia interna alla stessa che di provenienza estera.

Nexta per le PMI famigliari e le famiglie imprenditoriali rappresenta un punto di riferimento che si contraddistingue per la costante vicinanza e presenza, al fine di poter garantire professionalmente il necessario supporto nella pianificazione e gestione: i) del cambiamento (interno alla famiglia ed all'azienda); ii) del contesto culturale; iii) delle opportunità e dei rischi di mercato; iv) del quadro normativo di riferimento.

Nexta, nell'esercizio della propria attività, agisce sempre nel rispetto dei valori e della tradizione della famiglia.

Le PMI famigliari hanno specifici e propri valori distintivi che le differenziano dalle altre imprese: l'obiettivo di Nexta è cogliere la tipicità dei processi decisionali e far crescere le aziende famigliari nel rispetto della propria tradizione.

Nexta si distingue per la profonda sensibilità, attenzione, conoscenza e competenza nelle specificità proprie delle PMI famigliari e delle famiglie imprenditoriali, a cui affianca la specializzazione professionale interdisciplinare di un'ampia squadra di avvocati, commercialisti e consulenti del lavoro che da anni si sono approcciati al mondo delle imprese famigliari.

Nexta affianca le PMI famigliari e/o le famiglie imprenditoriali per creare Valore sostenibile e di lungo termine ed è consapevole che il vero Valore viene conseguito solo attraverso l'armonico equilibrio tra gli obiettivi economico-finanziari propri dell'attività di impresa, con gli obiettivi personali, umanistici e valoriali della tradizione familiare e di tutti gli stakeholders (intesa come comunità di persone che condivide lo stesso sistema di valori e priorità, prescindendo dai soli legami di sangue).

Le PMI famigliari e le famiglie imprenditoriali che:

i. si prefiggono di salvaguardare la propria impresa a beneficio delle generazioni future nel rispetto della propria memoria storica e valoriale (resistere nel tempo);

ii. che cavalcano il cambiamento non temendo nuove sfide.

trovano in Nexta il miglior/ideale partner "ad personam".

In conclusione: Nexta è il primo Multy Family-Business Office strutturato con competenze professionali interdisciplinari interne, rivolto alle PMI famigliari e alle famiglie imprenditoriali che possiedono e gestiscono direttamente una PMI.

2. I VALORI

Supportare, preservare e valorizzare la tradizione e la cultura delle imprese familiari e delle famiglie imprenditoriali nella crescita e nell'innovazione, attraverso un contributo professionale costante e continuativo.

I valori chiave di NEXTA si riassumono in:

- **Conoscenza** delle dinamiche proprie del “fare impresa nelle PMI familiari e delle famiglie imprenditoriali “
- **Competenza** professionale qualificata e consolidata (in un’ottica volutamente complementare alle competenze proprie dell’impresa e/o della famiglia)
- **Terzietà** (intesa come fattore di “indipendenza intellettuale” nel proprio contributo alle decisioni)
- **Continuità**, intesa come “presenza e costanza” del consulente Nexta, a fianco della PMI e/o della famiglia, in termini di quotidianità.
- **Vicinanza in “tempo reale”**, intesa come presenza atta a garantire tempestiva risposta al divenire delle esigenze

3. II MERCATO DI RIFERIMENTO - chi, cosa, perché, come

I. CHI: a quali “clienti” si rivolge NEXTA

- **Le Pmi familiari**, ossia imprese dimensionalmente collocate fino a circa 100-150 milioni di fatturato con una presenza caratterizzante della famiglia nella proprietà e/o nella governance.
- **Le famiglie imprenditoriali** che possiedono o hanno posseduto un family business distintivo e caratterizzante.

Caratteristica comune in entrambi i target è il bisogno di definire, e conseguentemente attuare, processi di sviluppo strategico coerenti con la propria tradizione e al contempo orientati all'innovazione (questa è l'esigenza: Nexta deve essere la risposta).

II. COSA: quali sono i “servizi” di NEXTA

- Fornire consulenza strategica ad alto valore per il family business e per la famiglia imprenditoriale, al fine di garantirne continuità e crescita nel tempo.
- Affiancare le PMI famigliari e/o la famiglia imprenditoriale nella definizione e nell’attuazione del piano strategico con competenza professionale interdisciplinare.
- Fornire la propria visione terza e imparziale rispetto ai componenti della famiglia.
- Assistere le PMI Famigliari nei processi di crescita della consapevolezza interna e della visibilità esterna dei tipici valori distintivi economicamente rilevanti.

III. PERCHÉ?

- Cavalcare efficacemente, senza subire, gli inevitabili cambiamenti endogeni, connessi alla famiglia, alla PMI o alle singole persone che ne fanno parte e gli imprevedibili cambiamenti esogeni, collegati al contesto macro e micro economico di riferimento.
- Cavalcare, in particolare, quel cambiamento endogeno, spesso traumatico nelle PMI famigliari, rappresentato dall’avvicendamento inter-generazionale (il valore oltre la generazione)
- Resistere nel tempo, innovandosi con maggiore velocità, rispetto alle altre aziende

IV. COME Nexta intende mantenere la sua promessa al mercato

La concreta ed effettiva offerta di Nexta si caratterizza per:

- La sensibilità e l’esperienza approfondita delle PMI famigliari e delle famiglie imprenditoriali, maturata nel corso degli anni, che si traduce in un know how professionale specializzato. La consulenza viene fornita “per competenza”, tenendo in prima considerazione il cliente e la sua vision, le sue priorità, le caratteristiche del modello di business in cui opera e le dinamiche famigliari: in altre semplici parole capire nel suo insieme la PMI famigliare e la famiglia imprenditoriale perché solo così la consulenza è efficace e non meramente efficiente.
- L’approccio eclettico e versatile in un’ottica problem solving.
- La competenza specialistica interdisciplinare, complementare a quella dell’imprenditore/impresa o famiglia: più professionisti che lavorano in team mettendo in campo tutte le specializzazioni richieste da tematiche ormai sempre più complesse.
- Il brand NEXTA identifica un team di professionisti che mettono a disposizione le proprie competenze specialistiche interdisciplinari declinandole nelle realtà delle PMI famigliari. Il brand Nexta costituisce per il cliente garanzia di Know how, unicità e costanza, continuità e omogeneità della relazione professionale.

- Pur nella sua proposta unitaria di consulenza, l'attività di NEXTA è declinata concettualmente e operativamente in tre Dipartimenti che operano in ambiti fortemente interconnessi:
 - **Assetti organizzativi di governance delle società e del patrimonio** (ossia: l'assetto ottimale della PMI familiare e della famiglia imprenditoriale)
 - **Business planning e creazione di valore** (ossia: l'azione pianificata per lo sviluppo del business e il conseguimento degli obiettivi strategici dell'impresa familiare)
 - **Diritto delle Imprese familiari** (quale miglior connotazione giuridica delle attività degli altri due dipartimenti a tutela dei diritti della PMI familiare e della famiglia imprenditoriale)

PER IL “VUOI COLLABORARE CON NOI?”

I. CHI: quali “*professionisti*” coinvolgere in NEXTA

- L'ingresso nel Progetto Nexta presuppone la condivisione e convinta accettazione della sua vision, della sua mission e dei suoi valori.
- Le caratteristiche dei professionisti di NEXTA sono definite specularmente da quello che NEXTA offre ai propri clienti.

Possono quindi far parte del Progetto NEXTA quei professionisti che, nel corso degli anni della loro vita professionale, hanno maturato:

- una consolidata esperienza, anche relazionale, con il mondo delle PMI familiari e le famiglie imprenditoriali che si traduce nella capacità di comprensione olistica di queste realtà (la cd competenza relazionale).
- competenze tecnico/specialistiche nelle tematiche più tipicamente presenti nelle PMI familiari o nelle famiglie imprenditoriali (le competenze tecniche).
- sensibilità e vicinanza umana e professionale al mondo delle PMI familiari, intese come bene prezioso del tessuto economico italiano
- ovvero una combinazione delle tre.

II. PERCHE' Diventare partner di NEXTA

Molti professionisti in Italia offrono già ad alcuni dei propri clienti un servizio continuativo di assistenza simile a quello proposto da NEXTA, ma

- questa attività è strettamente connessa ad un rapporto diretto e personale del singolo professionista, con i conseguenti limiti.
- le competenze tecniche necessarie a dare risposte adeguate sono fornite da risorse esterne alla struttura del professionista.

Entrare a far parte del progetto Nexta valorizza e potenzia queste attività per varie ragioni:

- **Effetto boutique:** la possibilità di offrire le proprie competenze specifiche in un contesto di altri specialisti, (aumentando significativamente la propria visibilità e il proprio pricing – da non riportare nel Sito);
- **Mantenere il contatto diretto con i propri clienti** valorizzando al contempo la qualità del servizio proposto;
- **Lavorare in team:** la possibilità sia di lavorare in team sui singoli incarichi sia di far parte di una famiglia di professionisti che condivide gli stessi valori con cui confrontarsi sulle specifiche tematiche, il tutto con importanti ricadute positive sulla qualità del lavoro;
- **Valorizzare le proprie competenze e attitudini**, come solo lavorando in una struttura specialistica è possibile fare;
- **Approfondire la propria specializzazione tecnica;**
- **Entrare in contatto con il mondo accademico e associativo delle imprese famigliari** grazie alle collaborazioni di Nexta con Fabri e il mondo universitario.
- **Mantenere la propria individualità in un contesto di team:** il modello di riparto dei risultati economici, improntato alla meritocrazia, va a ripartire il risultato in base a:
 - Competenze tecniche
 - Quantità e qualità del tempo dedicato alle pratiche
 - Competenze relazionali
 - Competenza commerciali
 - Attività di sviluppo e coordinamento generale

III. COME diventare partner di NEXTA

La **gradualità dell'approccio** fa parte delle regole che disciplinano l'ingresso in Nexta: prima di diventare partner è previsto un periodo di "avvicinamento interinale" per maturare un adeguato grado di conoscenza reciproca che confermi la reale condivisione della vision, della mission e dei valori del progetto NEXTA.

In questo periodo i professionisti sono qualificati come “Member”.

Durante questo periodo, pur condividendo incarichi e momenti di sviluppo e promozione comuni, c'è un elevato grado di flessibilità nei rapporti. L'unico punto fermo è la brandizzazione (“Member of NEXTA”) del professionista.

La presenza di Member non deve indurre a ritenere che NEXTA sia un network. Infatti lo stato di Member è a tempo: indicativamente in 2/3 anni: o sfocia nel matrimonio del partenariato o si interrompe.

Per la regolazione del rapporto di “Member” si rinvia al modello allegato.

A esito positivo della fase di Member sarà possibile scegliere di diventare Partner di Nexta.

NEXTA è una società a responsabilità limitata tra professionisti nella forma di STA.

Il modello di Nexta presenta caratteri di novità ed innovazione:

- I **Partner** di Nexta sono solo professionisti persone fisiche (salvo eventuali soci di capitale, nei limiti di legge, che non esercitano la professione tramite NEXTA).
- I **Partner** di Nexta hanno tutti quote uguali, favorendosi dunque veloci dinamiche di ingresso. Il socio entrante professionista è chiamato a versare una quota corrispondente al valore nominale del capitale sociale aumentata di un sovrapprezzo definito in funzione dei costi-investimenti sino a quel momento sostenuti da Nexta per lo sviluppo del progetto.
- Il rapporto da Partner comporta reciproci impegni regolatori vincolanti strutturati coerentemente al rapporto societario sottostante
- Nel progetto è previsto anche l'ulteriore ingresso di **soci di capitale**, in ragione delle esigenze di sviluppo in itinere della società. Al socio entrante non professionista è richiesto un prezzo di sottoscrizione corrispondente al valore della società definito in base alla redditività futura, tenuto conto della finalità a tendere dell'apporto medesimo.