

## 7. Indicazioni conclusive

L'esistenza di un sistema di valori condiviso dalla famiglia, da cui derivare eventualmente il sistema dei valori dell'impresa, rappresenta una componente fondamentale della ricchezza immateriale della famiglia, assieme al capitale umano e intellettuale.

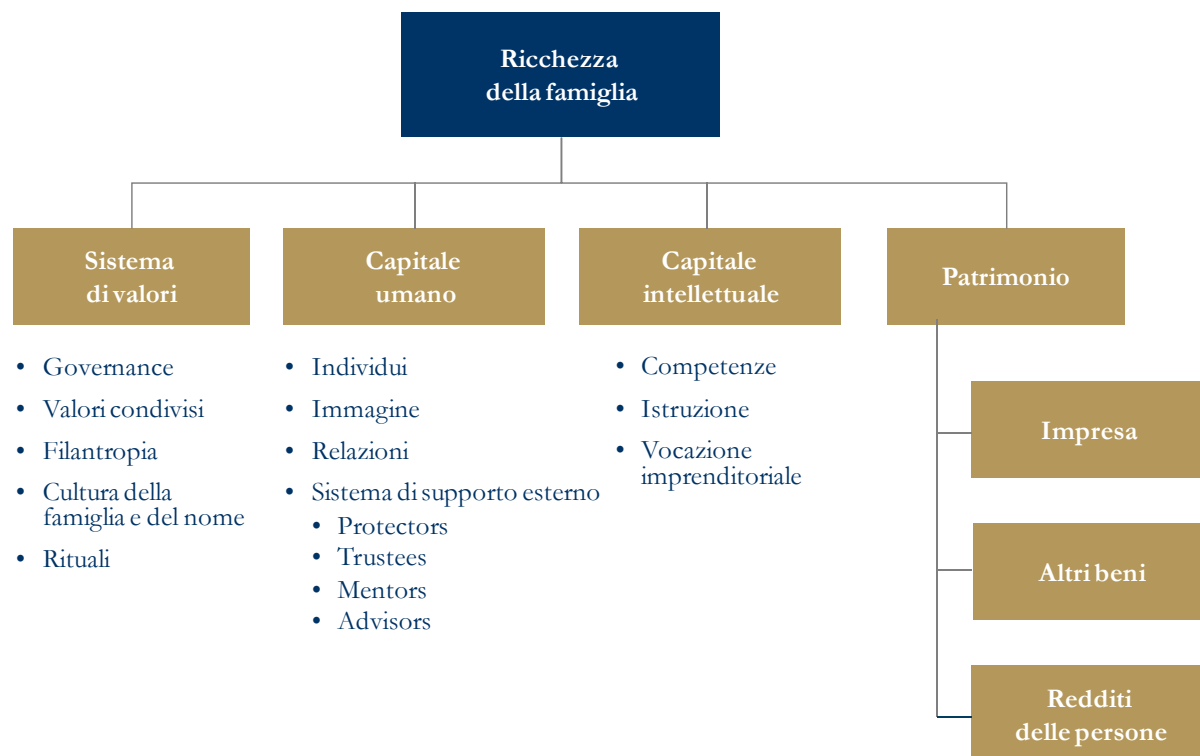


fig. 18 - La ricchezza della famiglia

Il sistema dei valori è un concetto relativamente ampio che oltre ai valori condivisi, strettamente intesi, abbraccia anche la cultura della famiglia e il nome, i rituali, la filantropia e la filosofia di governance allo scopo di mantenere nel tempo i fattori culturali di aggregazione della dinastia di impresa.

Molte imprese di famiglia di successo trasfondono tutti o parte di questi valori nei valori aziendali, allo scopo di capitalizzare l'immagine del nome, la cultura e la storia della famiglia nel prodotto e nei modelli di business.

Ma quante famiglie imprenditoriali sono in grado di costruire questa ricchezza attraverso un sistema di valori formalizzato? In realtà assai poche. Solo il 27% afferma di disporre di un sistema di valori formalizzato o in fase di formalizzazione, mentre il rimanente 73% dichiara di non avere un sistema di valori formalizzato. Non è una differenza trascurabile, perché formalizzare i valori vuole dire in sostanza metterli per iscritto e quando questo avviene, di solito nella stesura dei patti di famiglia, si scopre che molti membri della famiglia esprimono valori diversi manifestando una esplicita differenza di visione di intenti, potenziale fonte di disaccordo nel tempo.



fig. 19 - Presenza di sistemi di valori

Incrociando i dati dell'analisi occorre anche riconoscere che l'esigenza di formalizzare un sistema di valori non è molto sentita nel campione, infatti solo il 35% delle aziende intervistate riconosce i valori familiari come uno dei fattori critici di successo e risulta che solo l'8% si riconosce in dovere di provvedere in merito. Risulta necessaria una maggiore consapevolezza dell'importanza critica di questo tema.