

IMPRESE E LAVORO
 INOMI

Poltrone in gioco
Si rinnovano i massimi vertici
in Ibl Banca e Credito Lombardo Veneto
Sibilla Di Palma

1 DECIO E GIORDANO
Ibl Banca rinnova la governance con ad,
presidente e consiglio di amministrazione
per il triennio 2026-2028


Ibl Banca rinnova la governance e affida ad Alessandro Decio la guida operativa del gruppo bancario come nuovo amministratore delegato. La nomina è stata deliberata dall'assemblea degli azionisti che ha approvato anche il nuovo consiglio di amministrazione per il triennio 2026-2028. Contestualmente, Mario Giordano, finora amministratore delegato e azionista al 50%, ha assunto la carica di presidente, mentre Franco Maserà è stato confermato vicepresidente vicario. Decio arriva in Ibl Banca dopo una lunga esperienza ai vertici del settore finanziario e sarà chiamato a sostenere la nuova fase di crescita del gruppo. L'assemblea ha inoltre approvato il bilancio 2025, che attesta una forte crescita dei risultati economici e patrimoniali. Il margine di interesse è cresciuto del 32,6% a 197,5 milioni di euro, mentre l'esercizio si è chiuso con un utile netto che ha raggiunto 86,5 milioni di euro.

2 ARRUZZOLO, MERONI,
BIANCHINI E DRAGO
Novità nello studio
legale Bird & Bird

Lo studio legale Bird & Bird rafforza la crescita interna con un nuovo giro di promozioni. Michele Arruzzolo e Matteo Meroni sono diventati equity partner, mentre Giulia Bianchini e Francesco Drago sono stati nominati counsel. Arruzzolo, in studio dal 2018 nel finance & financial regulation, è specializzato in diritto bancario, finanziario e project finance e assiste banche e operatori in operazioni nazionali e cross-border, con focus su energia, infrastrutture e sport. Meroni, che lavora in Bird & Bird dal 2008, ha esperienza in m&a, private equity, riorganizzazioni e ristrutturazioni del debito. A Milano, Bianchini segue clienti italiani e internazionali nel labour, mentre Drago è attivo nel tax su fiscalità internazionale e transfer pricing.

3 FULVIO MATTEONI
Rinnovo per il
presidente di Erion
Textiles, consorzio del
sistema Erion

Fulvio Matteoni è il nuovo presidente di Erion Textiles, consorzio del sistema Erion dedicato alla gestione dei rifiuti tessili. Succede a Raffaele Guzzon, in carica dalla nascita del consorzio nel 2023. Nato a Milano, Matteoni è stato presidente e amministratore delegato di Decathlon Italia dal 2010 al 2022, assumendo successivamente il ruolo di responsabile delle relazioni istituzionali.

5 FUMAGALLI
GESA

Il Credito
Lombardo
Veneto
sceglie il
presidente
e il ceo

L'assemblea degli azionisti di Credito Lombardo Veneto ha nominato il nuovo cda che resterà in carica per il prossimo triennio. Marco Maria Fumagalli è stato nominato presidente, mentre Aldo Bonomi e Carlo Jannone assumeranno il ruolo di vice presidenti. Confermato amministratore delegato Paolo Gesa. Fumagalli, laureato in Economia e Commercio all'Università Cattolica, è dottore commercialista e revisore legale. Nel corso della carriera ha maturato una lunga esperienza nei mercati finanziari, ricoprendo incarichi dirigenziali in Consob, in Centrobanca (gruppo Ubi) e nei consigli di amministrazione di società quotate. Il nuovo assetto di governance segna un significativo rinnovamento del consiglio di amministrazione, con un rafforzamento delle competenze industriali, finanziarie e di mercato, in linea con l'evoluzione della compagine azionaria e con il nuovo posizionamento strategico della banca.

4 GABRIELE ALLEGRI
Un presidente per la
divisione di
immunodiagnostica di
Diasorin

Gabriele Allegri ha assunto l'incarico di presidente della divisione di immunodiagnostica di Diasorin. Allegri ha alle spalle oltre 20 anni di esperienza internazionale in ruoli apicali nei settori pharmaceuticals, diagnostics e medTech. Prima di entrare in Diasorin, è stato vice president, global commercial precision medicine presso Johnson & Johnson Innovative Medicine in Nord America.

SPECIALE

INNOVAZIONE & FINANZA

A CURA DI A. MANZONI & C.

Quando il problema non è dove l'imprenditore lo cerca
Decisioni che si ripetono, iniziative che si esauriscono, conflitti che ritornano. Quasi sempre la causa non è nel mercato

Quando un'azienda non avanza pur funzionando, l'imprenditore tende ad attribuire il blocco a cause esterne: il mercato, la concorrenza, i collaboratori, il momento. È la prima spiegazione che viene in mente, ed è quasi sempre sbagliata. Le aziende che funzionano ma non si muovono sono ferme quasi sempre per una ragione interna: il modo in cui vengono prese le decisioni. Si decide per abitudine, si comunica per abitudine, si organizza per abitudine. Il sistema gira da solo, ma gira sugli stessi errori, ripetendoli invece di correggerli. È un meccanismo che resta invisibile finché qualcuno non lo mette in evidenza. È su questa condizione che lavora Intelligenza Manageriale, società benefit che ha sviluppato un proprio metodo per la formazione di imprenditori e manager. L'impostazione è di metodo, non di motivazione: la differenza rispetto ai percorsi di coaching o ai corsi di formazione tradizionali è esplicita e dichiarata. L'idea di partenza è semplice: molti blocchi aziendali non dipendono dalla mancanza di competenze tecniche o di strategia, ma da decisioni prese in automatico, senza che chi guida l'azienda se ne accorga. Finché il funzionamento resta automatico, l'azienda continua a ripetere gli stessi schemi.

Il percorso si articola in tre tappe consecutive, il "PerCorso BASE", costruite sul Metodo



dei 3 Capitali®. La prima tappa, Base 1, lavora sul capitale personale: ordine mentale, riconoscimento degli automatismi che guidano le decisioni, gestione delle proprie energie. È la fase in cui l'imprenditore osserva come funziona prima di provare a cambiare cosa fa. La seconda, Base 2, sviluppa il capitale relazionale: comunicazione consapevole, capacità di leggere i bisogni all'interno del team, gestione del conflitto come informazione utile e non come ostacolo. La terza, Base 3, è dedicata al capitale d'impresa: guardare l'azienda come sistema unico e allineare visione, struttura, persone e direzione. L'ordine delle tappe non è una scelta commerciale, ma una conseguenza del metodo. Un'azienda è il prolungamento di chi la guida: i suoi blocchi riflettono i blocchi decisionali dell'imprenditore, amplificati dalle relazioni interne. Intervenire sulla struttura senza aver lavorato a monte significa riorganizzare senza aver capito cosa va davvero riorganizzato. È l'errore che molte ristrutturazioni aziendali ripetono, con costi alti e risultati limitati. I corsi sono erogati esclusivamente in presenza, combinano teoria e pratica, e prevedono un confronto preliminare con i referenti per verificare che obiettivi e impostazione del percorso siano coerenti.

www.intelligenzamanageriale.it
Cavallini & Partners: il supporto
agli imprenditori toscani

Le piccole e medie imprese in Italia rappresentano il cuore pulsante dell'economia nazionale. Sul loro percorso, però, le PMI incontrano molte sfide e opportunità. È fondamentale restare al passo con i tempi, tra digitalizzazione e sostenibilità. In Toscana le aziende possono contare sull'esperienza trentennale della commercialista Dott.ssa Sabrina Cavallini e dello studio da lei fondato, Studio Cavallini & Partners.

«Da quando ho iniziato la professione di commercialista ho sviluppato un forte interesse verso tematiche come il risanamento di imprese in difficoltà economica e finanziaria e il controllo di gestione», spiega Cavallini. Lo Studio accompagna il cliente con un team di consulenti esperti e qualificati, seguendo un approccio innovativo, orientato a soddisfare i bisogni emergenti degli imprenditori che sono pronti ad affrontare le sfide del mercato. Questo approccio, la capacità di innovare, di guardare al futuro e di creare valore hanno permesso allo Studio di ottenere importanti riconoscimenti".

L'obiettivo professionale dello Studio di commercialisti è sempre stato quello di



Sabrina Cavallini (al centro) e la sua squadra

crescere e innovare, cercando di aumentare le proprie competenze per metterle al servizio dei clienti. Ciò comporta inevitabilmente la capacità di far crescere un team che sia in grado di portare avanti questo progetto. La mission aziendale e l'essersi circondata di collaboratori altamente preparati hanno permesso alla specialista di raggiungere una crescita di assoluto rilievo negli ultimi anni, sia per i risultati economici, sia in termini di sviluppo delle competenze acquisite. «Sono fiera di aver creato uno studio di successo con un team di professionisti esperti e altamente specializzati. Per questo siamo in grado di assistere gli imprenditori in modo completo in tutti gli aspetti della loro attività», evidenzia Cavallini. Lo studio commerciale mette a disposizione dei piccoli e medi imprenditori diversi servizi: Consulenza Manageriale, Controllo di Gestione, Temporary Management, Consulenza del Lavoro e Welfare Aziendale, Fusioni Acquisizioni e Cessioni Societarie (Merger & Acquisition).

CAVALLINI & PARTNERS
 Insieme valorizziamo la tua impresa
www.studiocavallinipartners.it