

## Fiducia, esperienza e network: il modello di Kreios per far crescere le imprese

2026-02-02 11:45:11 di Francesca Lai

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/02/02/fiducia-esperienza-network-cosi-kreios-fa-crescere-imprese/>

Marco Milani non fa call. Fa chilometri. Quando un imprenditore lo cerca, lui non apre una stanza virtuale né propone un incontro su Zoom. Sale in macchina, raggiunge l'azienda, entra negli uffici, attraversa i reparti produttivi e guarda le persone negli occhi. "Se vuoi capire davvero un'impresa, devi vederla funzionare", ripete spesso. È da qui che parte il suo modo di lavorare: ascolto diretto, presenza fisica, soluzioni costruite su misura. Una filosofia controcorrente in un'epoca dominata da schermi e automatismi, ma che oggi è diventata la cifra distintiva di **Kreios**, società di consulenza specializzata in compliance e financial technology, di cui Milani è divenuto presidente.

### Dal mondo bancario alle strategie per far crescere le imprese

Per capire perché oggi Milani lavori così, bisogna partire da dove arriva. Non da una scorciatoia consulenziale, ma dal cuore del sistema bancario. Laureato in Economia e Commercio all'Università di Firenze, entra in banca negli anni Settanta e costruisce una carriera lunga e lineare nelle istituzioni che hanno fatto la finanza italiana ed europea: Monte dei Paschi di Siena, Bnl, Deutsche Bank, Capitalia, fino a Barclays, dove arriva al ruolo di vice presidente. Per oltre trent'anni vive il mondo del large corporate, in Italia e all'estero, seguendo grandi gruppi industriali, operazioni cross-border, ristrutturazioni complesse, finanza strutturata e trade finance. È lì che impara la lingua delle banche, quella fatta di rating, covenant, prodotti 'nel cassetto'. Una lingua che oggi conosce alla perfezione. E proprio per questo sceglie di non usarla. "L'imprenditore non ha bisogno di un prodotto. Ha bisogno di una soluzione", dice Milani. Dopo l'esperienza bancaria passa dall'altra parte del tavolo: sei anni come senior manager nel gruppo vinicolo Piccini gli insegnano cosa significa chiedere credito, pianificare investimenti, crescere all'estero, convivere con il rischio. È in quel passaggio che incontra Kreios e ne sviluppa la divisione finanziaria: una struttura che non vende finanza, ma costruisce percorsi.

### Consulenza continua: da compliance e finanza al supporto reale alle imprese

Kreios nasce nel 2020 con una convinzione netta: la consulenza non può essere one shot. Né per la divisione compliance, la prima a nascere, né per quella finanziaria. Qui il lavoro inizia prima dell'operazione, con l'analisi dell'azienda, del piano industriale e degli obiettivi reali. Prosegue durante, nella costruzione dell'architettura finanziaria più adatta. E continua dopo, quando i capitali arrivano e vanno gestiti, monitorati, integrati nelle scelte strategiche. "Il vero lavoro comincia quando i soldi sono sul conto", spiega Milani. "Se sparisci lì, non sei un advisor". Per questo i rapporti con i clienti sono prolungati nel tempo: affiancamento continuo, non intermediazione occasionale. Questa impostazione prende forma in una struttura a due anime, complementari e interdipendenti. Da un lato C231, la Legal Division ideata e supervisionata dall'avvocato Damiano Giunti, chief legal officer di Kreios: compliance, modelli organizzativi ex D.lgs. 231/01, governance, Esg, data protection, percorsi B Corp e Società Benefit. Dall'altro Millitech, la financial division: finanza ordinaria e straordinaria, minibond, leasing, factoring, strumenti fintech, rapporti con banche, fondi di investimento, venture capital e istituzioni come Sace, Simest e Cdp. Due leve che lavorano insieme: la compliance rafforza la solidità e la reputazione dell'impresa, la finanza trasforma quella solidità in crescita.

## **Kreios come snodo operativo: network strategico per accelerare la crescita**

Ma c'è un altro elemento che distingue Kreios: il network. Non un elenco di contatti, ma una rete operativa costruita nel tempo. “Il valore non è sapere che esiste uno strumento, ma sapere chi chiamare, quando chiamarlo e come incastrarlo nell'operazione”, chiarisce Milani. Kreios agisce come snodo: mette in relazione banche, fintech, fondi, istituzioni, advisor legali e industriali. Un network che accelera i processi, evita passaggi inutili e rende possibili operazioni che, altrimenti, resterebbero sulla carta. È un approccio che si traduce in casi concreti. Milani racconta, ad esempio, il lavoro svolto per una mid-cap della logistica, oltre 100 milioni di fatturato, solida in Italia ma con una filiale estera poco valorizzata. “L'azienda chiedeva finanza tradizionale. Noi siamo partiti dal piano industriale e abbiamo attivato strumenti Simest e Sace, costruendo un percorso di crescita per la filiale spagnola”, spiega. Un'operazione che la banca non avrebbe proposto, ma che ha permesso all'impresa di crescere all'estero senza appesantire la struttura finanziaria.

### **Esperienza ed energia: generazioni diverse unite per risultati concreti**

A rendere tutto questo possibile è anche la dimensione generazionale. Kreios è una società under 30 / over 70. Accanto a Milani, “diversamente giovane” per attitudine, c'è un team under 40 guidato dall'amministratore unico Filippo Lombardi, classe '95 e dai soci operativi di Kreios. Un rapporto di fiducia e complementarità: esperienza, lettura del rischio e relazioni da una parte; energia, metodo e capacità di execution dall'altra. “Io porto la bussola, loro sono il motore”, sintetizza Milani. In un mercato dove la consulenza spesso coincide con l'intermediazione, Kreios rivendica un altro ruolo: advisor di fiducia e nodo di rete. Non consulenti con la valigetta, ma professionisti che restano. Che ascoltano. Che collegano. Che accompagnano. In un mercato affollato di “venditori di soluzioni standard”, Kreios sceglie la strada più complessa: meno promesse, più sostanza. Meno slide, più chilometri. Perché, come ripete Milani, “la fiducia non si costruisce in video: si costruisce guardandosi negli occhi”..