

ELITE - CONFINDUSTRIA

Obiettivo 1000 società

Lo stato dell'arte – Dicembre 2017

12 DICEMBRE 2016
UN PATTO TRA ECONOMIA REALE E FINANZA
PER SUPPORTARE LE **ECCELLENZE ITALIANE**



OBIETTIVI:

- Ogni regione avrà almeno un **ELITE Desk** così da raggiungere l'obiettivo di **1.000 società**. Ampio coinvolgimento delle Associazioni Territoriali.
- **ELITE Desk** come *talent scout* di imprese sul territorio.
- **Growth Compass** sarà il *tool* digitale di autodiagnosi e ingaggio preliminare per le società.

ACTIONS:

- Formazione Referenti **ELITE Desk**.
- Mappatura e condivisione delle società target.
- Contatto e sensibilizzazione delle imprese.
- Mappatura delle aziende contattate durante l'organizzazione delle tappa locale.

La partnership ELITE-Confindustria

Una collaborazione per accelerare la crescita del progetto ELITE, che offre alle imprese italiane strumenti pratici, pragmatici ed efficaci per la crescita e la competitività



**Piattaforma
internazionale a
supporto delle
imprese nel loro
percorso di crescita**



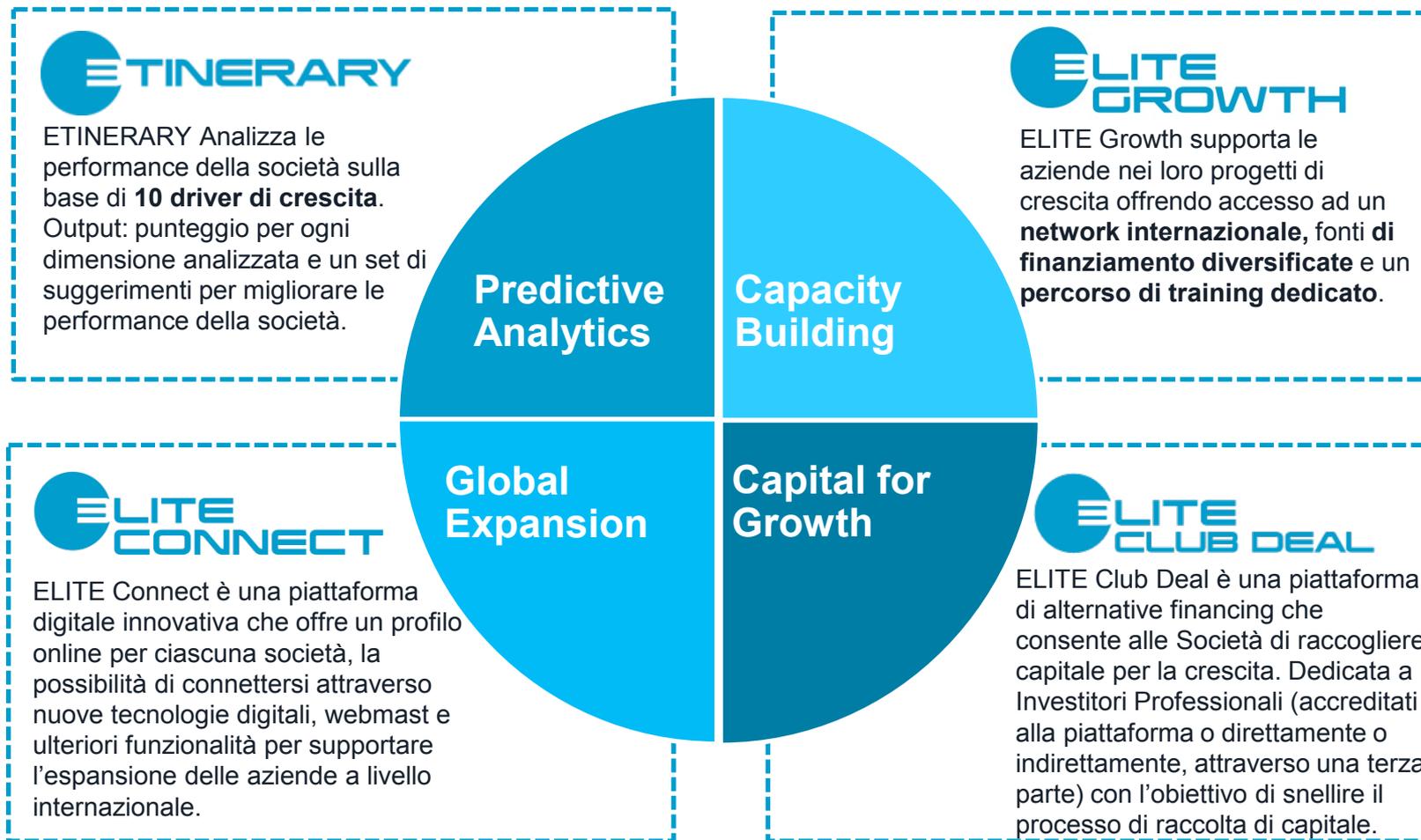
- Network Internazionale.
- Accesso a fonti di finanziamento diversificate.
- Percorso di training dedicato.



**Istituzione nazionale
associativa con
radicamento
territoriale**

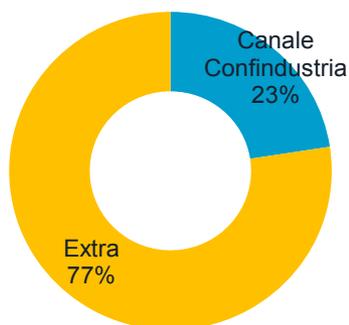


- Network Nazionale.
- Conoscenza delle imprese e del territorio nazionale.

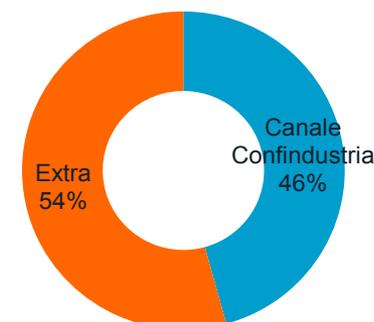


- Il format del Roadshow, così come è stato concepito ed implementato, è risultato efficace infatti nella classe di Novembre 2017, 15 società su 34 provenivano dal canale Confindustria.
- Le Associazioni Territoriali che hanno originato aziende quest'anno sono: Assolombarda, Unindustria Treviso, Confindustria Bergamo, Confindustria Salerno, Confindustria Pavia, Unindustria Roma, Confindustria Venezia, Associazione Industriale di Novara, Sicindustria, Unione Industriale Biellese, Unione industriali Napoli, Associazione Industriale Bresciana, Confindustria Cuneo, Confindustria Belluno Dolomiti.

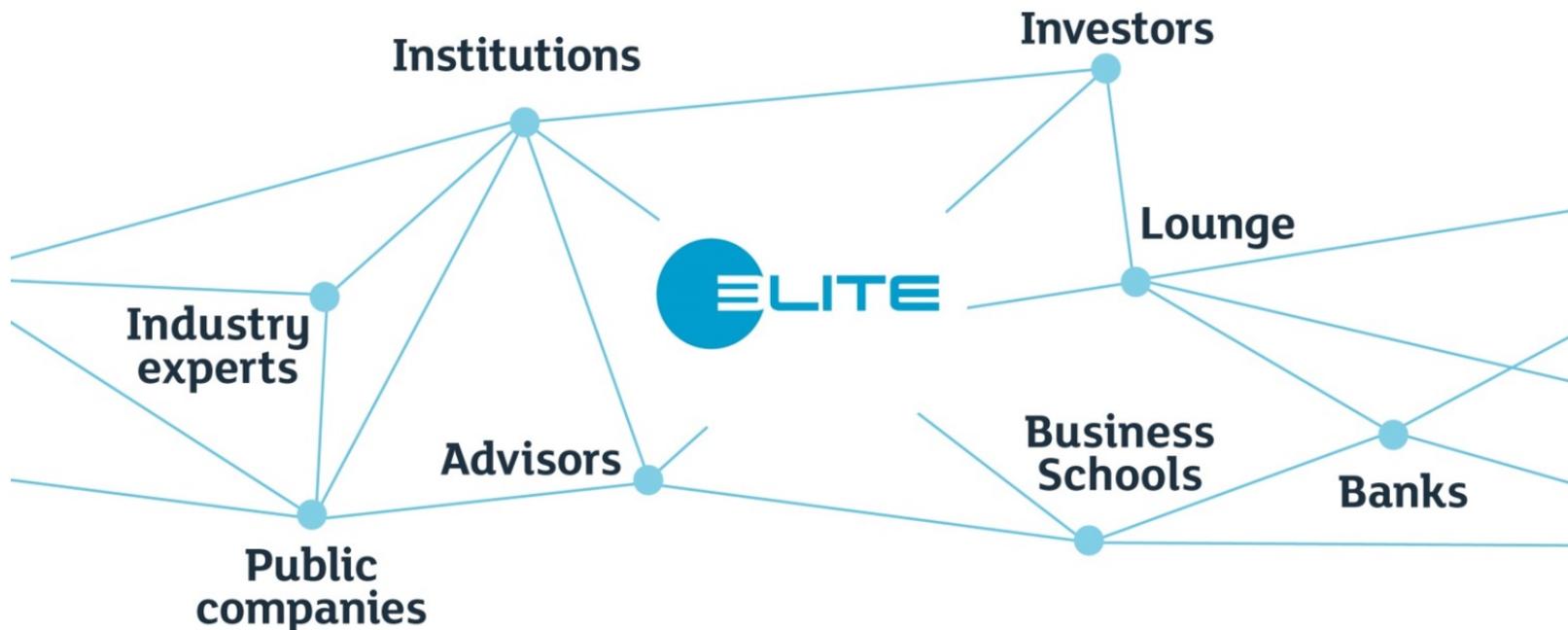
Società ELITE - Classe Apr. 2017



Società ELITE - Classe Nov. 2017



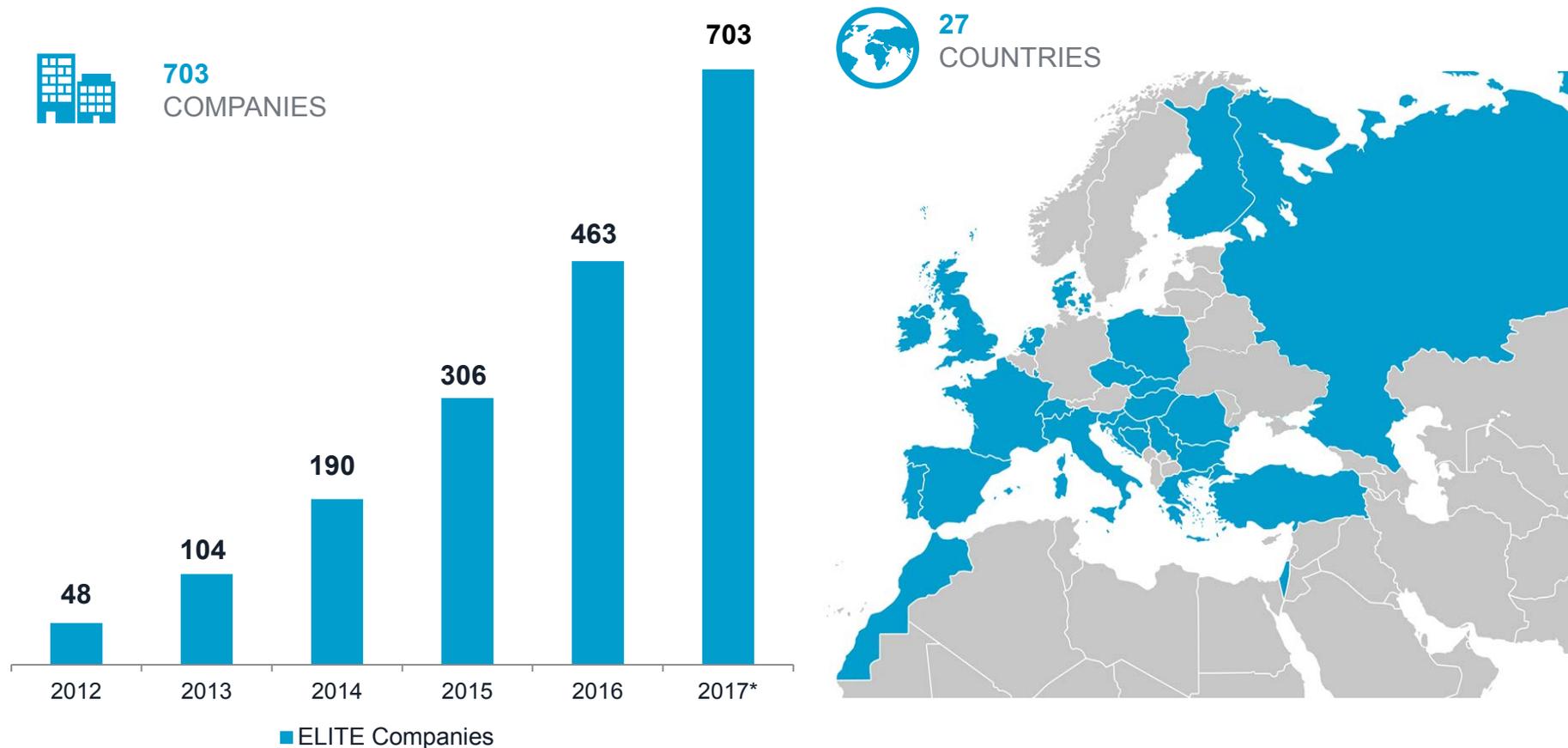
L'obiettivo di lungo termine di ELITE è la creazione di un **ecosistema** che faciliti la collaborazione tra le imprese orientate alla crescita, imprenditori, la comunità di investitori e gli advisors.



Nel perseguire questo obiettivo, ELITE si avvale della collaborazione tra Borsa Italiana e le più importanti istituzioni e organizzazioni italiane.



Dal 2012, oltre 700 aziende eccellenti hanno aderito al programma ELITE e accettato la sfida di rappresentare la vetrina delle migliori aziende del proprio Paese.



Un Network diversificato



703

SOCIETÀ



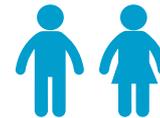
27

PAESI



€53bn

FATTURATO
AGGREGATO



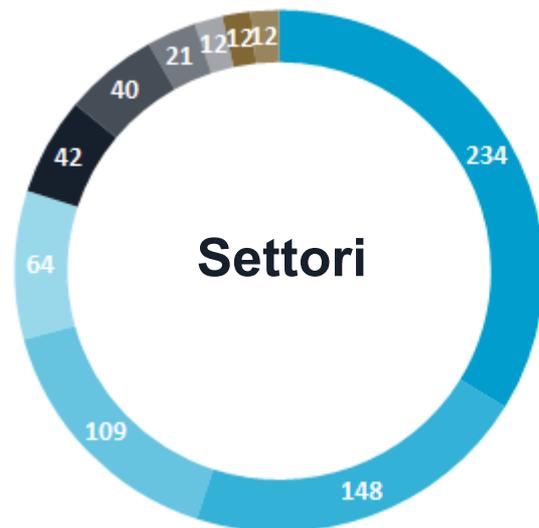
240,000

IMPIEGATI



34

SETTORI



- Industria
- Beni di Consumo
- Tecnologia
- Servizi al Consumo
- Salute
- Chimica e Materie prime
- Finanza
- Petrolio e Gas Naturale
- Telecomunicazioni



- < €50M
- €50-100M
- €100-200M
- €200-500M
- > €500M



437
Società



183.000
Totale impiegati



€46bn
Fatturato totale



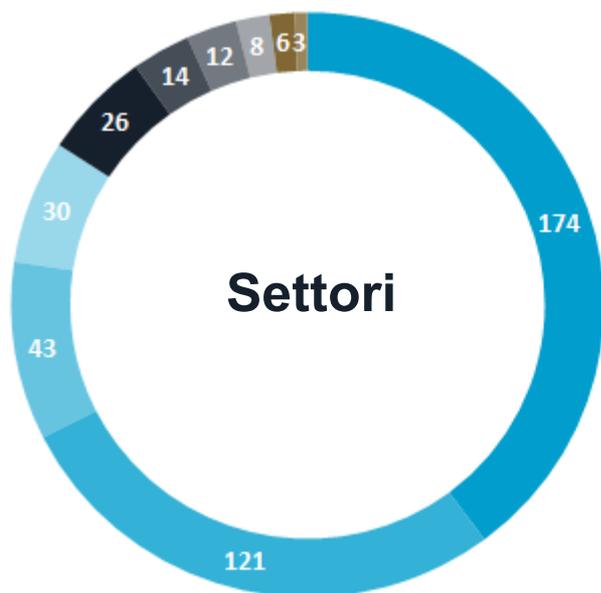
18
Regioni

Le macroregioni

196
Nord Ovest

119
Nord Est

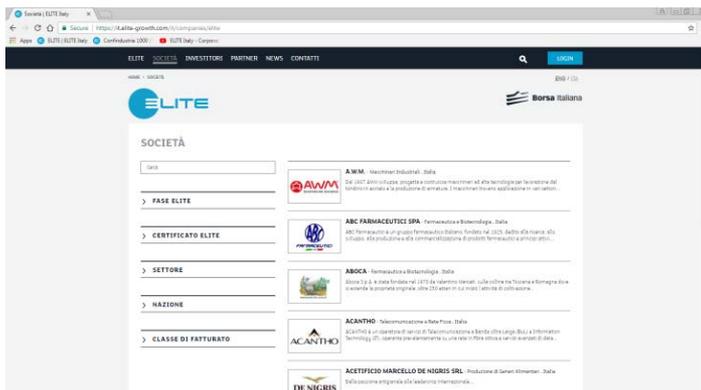
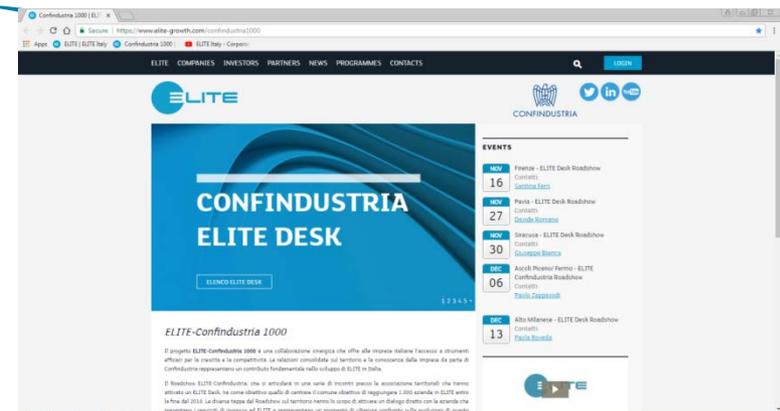
122
Centro Sud



- Industria
- Beni di Consumo
- Tecnologia
- Chimica e Materie prime
- Servizi al Consumo
- Salute
- Servizi Pubblici
- Telecomunicazioni
- Petrolio e Gas Naturale
- Finanza



- La [pagina](#) dedicata alla partnership ELITE Confindustria permette di avere un aggiornamento sulle tappe future del Roadshow.
- È possibile leggere le interviste ai Presidenti delle Associazioni Territoriali che già hanno ospitato l'incontro.
- È consultabile l'elenco completo e aggiornato dei [Desk](#) sul territorio nazionale.
- Da Settembre a Dicembre 2017, la landing page di ELITE Confindustria ha registrato 1198 pagine visite ed è la landing page più vista sul sito di ELITE Growth.



- In questa [pagina](#) è riportato l'elenco completo delle società ELITE (italiane e estere), filtrabile per nazione e regione, in questo modo i desk possono vedere quante e quali sono le aziende ELITE del proprio territorio.

Il programma è strutturato in tre fasi progressive:

		Durata
	Fase 1 Le società inizia un percorso di training per allineare l'organizzazione agli obiettivi di sviluppo e cambiamento e valutare eventuali fonti di finanziamento.	1 anno
	Fase 2 Fase di coaching durante la quale l'azienda è guidata nell'implementare tutti i cambiamenti necessari a sviluppare al meglio il proprio progetto di crescita.	1 anno
	Fase 3 La società ha accesso ad un ventaglio di opportunità di business, networking e accesso a fonti di finanziamento per la crescita futura.	Nessun limite

Un percorso formativo in 8 giornate pensato per stimolare il cambiamento culturale, l'individuazione degli obiettivi strategici e dei cambiamenti necessari per raggiungerli, grazie al confronto con il management di altre società leader.



FASE 1

Strategie di crescita e internazionalizzazione.

Modelli organizzativi e di *Governance* nelle aziende leader.

Sistemi manageriali evoluti (pianificazione strategica, sistemi di controllo di gestione, cultura aziendale).

Comunicazione strategica e finanziaria per accesso ai capitali internazionali.

L'azienda è supportata nell'implementazione di tutti i cambiamenti necessari a consolidare al meglio la propria leadership, grazie al supporto di un Team di tutor (ELITE Team).



FASE 2

Supporto nella definizione della strategia e del *business plan*.

Confronto sui sistemi di controllo di gestione.

Confronto sulla Corporate Governance.

Strumenti di trasparenza informativa e preparazione alla comunicazione finanziaria.

Accesso a benefici e opportunità.



FASE
3

Visibilità con la comunità finanziaria.

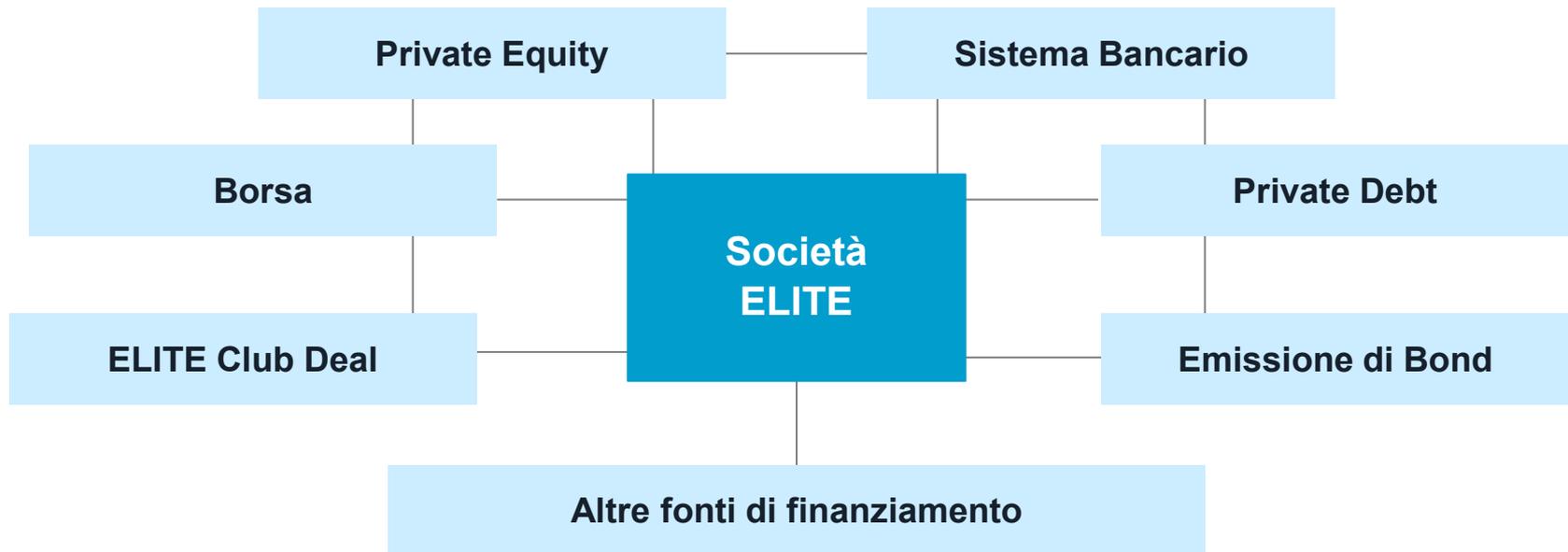
Business matching con altre società ELITE o quotate su mercati LSEG.

Accesso strutturato, via piattaforma web al *Network* di *advisor*, professionisti, istituzioni, investitori.

Funding (fast track per quotazione; accesso al debt capital market; ELITE Club Deal).

Opportunità di funding

Le società ELITE hanno accesso a tutte le opportunità di fund raising disponibili a livello locale e internazionale. ELITE è un ponte per il mercato dei capitali e supporta le aziende nell'accesso alle fonti di finanziamento.



432 operazioni da parte di **199** società ELITE

35% delle società ELITE coinvolte in finanza straordinaria*

€5.0 miliardi il valore delle transazioni**



M&A, Equity investments and Joint Ventures

- **224** operazioni di M&A and JV da parte di **125** società.
- **120** operazioni di PE/VC con **80** società coinvolte.

Capital Markets (Equity and Debt)

- **28** emissioni obbligazionarie per una raccolta totale di **€ 805 m.**
- **13** IPO per una raccolta aggregata di **€ 205 m.**

ELITE è dedicato alle aziende più ambiziose, con un modello di business solido, una chiara strategia di crescita e interessate a comprendere tutti gli strumenti disponibili per finanziare la propria crescita.



- **Network diversificato**

Accesso ad un network nazionale e internazionale di rilievo che include advisor, investitori, esperti, imprenditori e istituzioni.
- **Contatto con gli investitori**

Ingaggio anticipato con gli investitori per favorire l'accesso ai capitali da fonti molteplici e più appropriate per il business.
- **Ambiente collaborativo**

Interazione, condivisione di esperienze e learning tra aziende con obiettivi di crescita comuni e aspirazioni simili.
- **Sviluppo continuo**

Sviluppo delle competenze necessarie a prendere decisioni di business e di finanziamento per l'azienda.
- **Maggiore visibilità**

Piattaforma per mettere in luce il profilo aziendale nei confronti della comunità industriale e finanziaria domestica e internazionale.



Franco Cornagliotto
Presidente e AD
aizoOn Consulting

ELITE rappresenta per aizoOn l'opportunità di realizzare un ulteriore salto di qualità, il luogo ideale per confrontarsi e consolidare le capacità imprenditoriali e manageriali, un acceleratore per lo sviluppo internazionale e l'affermazione del brand. ELITE proietta aizoOn verso il futuro.

ELITE rappresenta per Kiton il luogo dove potersi confrontare sulla crescita e sullo sviluppo con società che fanno della propria identità il fattore vincente. Per gli imprenditori inoltre ELITE offre una importante possibilità di formazione professionale e di visibilità all'interno della comunità finanziaria.

Maria Giovanna Paone
Vice Presidente
Ciro Paone



Per Branca, da sempre impegnata ad esportare il Made in Italy nel mondo e a cogliere le opportunità, ELITE è un'opportunità: confronto con le best practices internazionali, miglioramento della visibilità a livello corporate, per l'azienda, le iniziative e i progetti dell'azienda, ampliamento delle relazioni con la comunità imprenditoriale e finanziaria.

Niccolò Branca
Presidente
Fratelli Branca Distillerie



OBJECTWAY
Luigi Marciano
Presidente e AD
Objectway Financial Software

Abbiamo scelto ELITE nella convinzione che si tratti di un valido progetto utile all'avvio di un percorso di avvicinamento ai mercati dei capitali. Aderendo a ELITE, potremo inoltre cogliere le occasioni di visibilità del network presso investitori istituzionali, anche internazionali, a supporto di nuove opportunità di crescita del business.

GIUNTI EDITORE
Sergio Giunti
Presidente
Giunti Editore

La visibilità e il prestigio derivanti dall'ingresso in ELITE consentiranno al nostro gruppo di proseguire più efficacemente nel processo di crescita, anche mediante acquisizioni in ambito nazionale ed internazionale.

Sono tante le ragioni per cui essere in ELITE è per H-ART una grande opportunità: networking con aziende di primissimo livello, scambio di know how, formazione del management, contatto con il mercato finanziario. Nel complesso un passo importantissimo verso la crescita e l'internazionalizzazione.

H-ART

Massimiliano Ventimiglia
Fondatore e AD
H-ART

This publication contains text, data, graphics, photographs, illustrations, artwork, names, logos, trade marks, service marks and information (“Information”) connected with London Stock Exchange Group (“LSEG”). LSEG attempts to ensure Information is accurate, however Information is provided “AS IS” and on an “AS AVAILABLE” basis and may not be accurate or up to date.

Information in this publication may or may not have been prepared by LSEG but is made available without responsibility on the part of LSEG.

LSEG does not guarantee the accuracy, timeliness, completeness, performance or fitness for a particular purpose of the publication or any of the Information. No responsibility is accepted by or on behalf of LSEG for any errors, omissions, or inaccurate Information in this publication. No action should be taken or omitted to be taken in reliance upon Information in this publication.

We accept no liability for the results of any action taken on the basis of the Information.

The publication of this document does not represent solicitation, by LSEG, of public saving and is not to be considered as a recommendation by LSEG as to the suitability of the investment, if any, herein described.

This document is not to be considered complete and is meant for information and discussion purposes only.

LSEG accepts no liability, arising, without limitation to the generality of the foregoing, from inaccuracies and/or mistakes, for decisions and/or actions taken by any party based on this document.

Elite Club Deal Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority

ELITE trademark and any other trademark owned by LSEG cannot be used without express written consent by LSEG having the ownership on the same.