

ELITE

Crescita, Cambiamento, Leadership



ELITE

ELITE è una piattaforma di servizi integrati creata per supportare le Piccole e Medie Imprese nella realizzazione dei loro progetti di CRESCITA

- Supporto/stimolo ai cambiamenti culturali, organizzativi e manageriali necessari per crescere nel medio periodo
- Visibilità nei confronti della comunità imprenditoriale e finanziaria sia domestica che internazionale
- Avvicinamento graduale al mercato dei capitali
- Miglioramento del rapporto con il sistema bancario
- Supporto nei processi di internazionalizzazione



- ✓ **150 società** ammesse al programma
- ✓ **90 consulenti** disponibili per il coaching delle aziende
- ✓ **40 investitori** - Private Equity e investitori di debito partecipano alla piattaforma ELITE

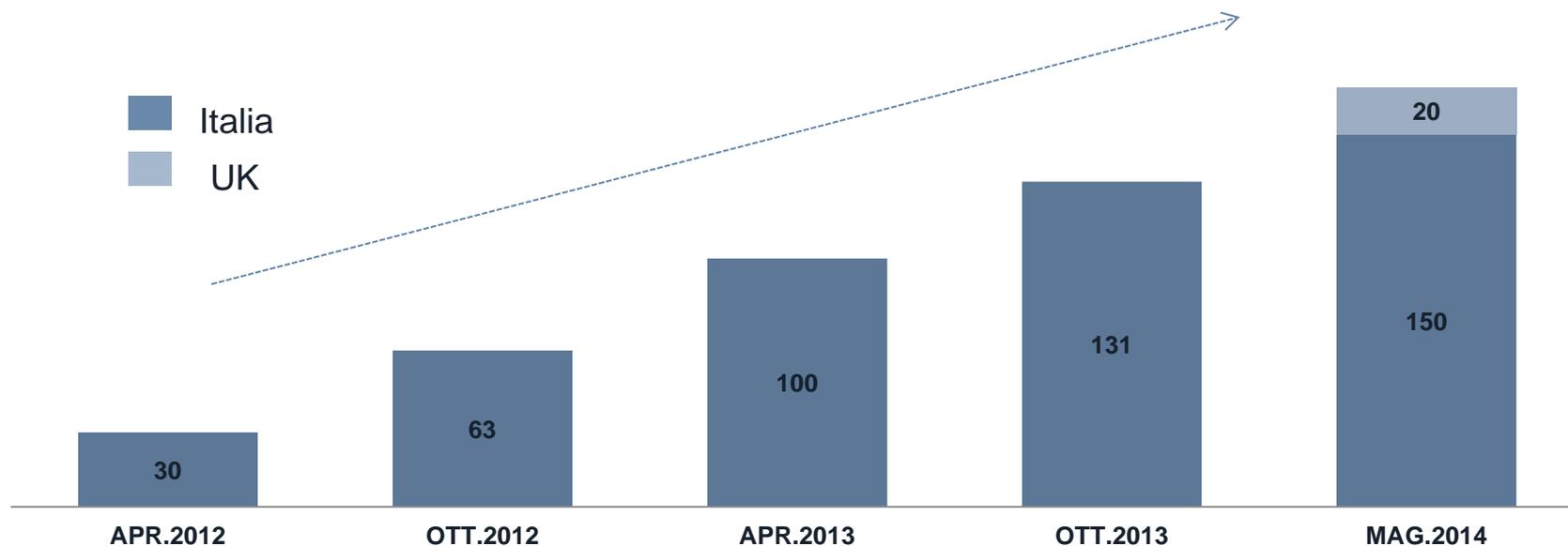
ELITE: le istituzioni partner

ELITE è una piattaforma aperta nata dalla collaborazione tra Borsa Italiana e le più importanti istituzioni e organizzazioni italiane.



ELITE: una storia di crescita

In soli 2 anni 150 aziende eccellenti hanno aderito al programma ELITE e accettato la sfida di rappresentare la vetrina delle migliori aziende del Paese



ELITE: criteri di selezione

Entrare in ELITE Criteri economici

Al fine di sottoporre la domanda di adesione a ELITE, è necessario che la società sia in possesso di alcuni requisiti economici:

- Fatturato > € 10 mln (oppure € 5 milioni e una crescita ultimo anno >15%)
- Risultato operativo > 5% del fatturato
- Utile netto > 0

In caso di società partecipate da un Private Equity che abbiano avuto un investimento in capitale di sviluppo negli ultimi 18 mesi, Borsa Italiana garantirà l'accesso al servizio ELITE pur in assenza dei requisiti economici di cui al punto precedente.



ELITE – le 150 aziende ELITE

Le società ELITE presentano numeri in controtendenza rispetto al contesto attuale del Paese e hanno le potenzialità di imporsi come futuri campioni nazionali.

| | |
|--|-----|
| Fatturato 2012 (€/m) <i>(media)</i> | 105 |
| Crescita fatturato alla data di ammissione (%) <i>(media)</i> | 15% |
| EBITDA margin (%) <i>(media)</i> | 15% |
| PFN/EBITDA <i>(media)</i> | 2x |
| Export (% sul fatturato) <i>(mediana)</i> | 50% |

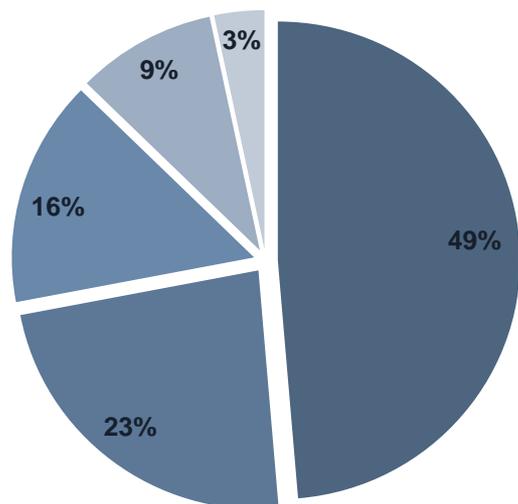
Perché ammesse in ELITE:

- Track record di risultati positivi (crescita fatturato, marginalità...)
- Posizionamento competitivo solido
- Progetto di crescita convincente
- Credibilità del management
- Motivazione ad affrontare il cambiamento culturale, organizzativo, manageriale

Dati riferibili ai bilanci 2012 fatta eccezione per il tasso di crescita del fatturato che si riferisce all'ultimo bilancio disponibile al momento dell'ammissione in ELITE

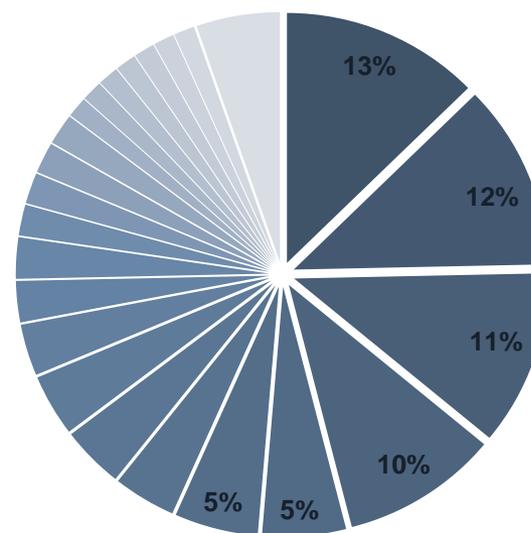
ELITE – le 150 aziende ELITE

Fatturato



■ <50 mln ■ 50-100 mln ■ 100-200 mln ■ 200-500 mln ■ >500 mln

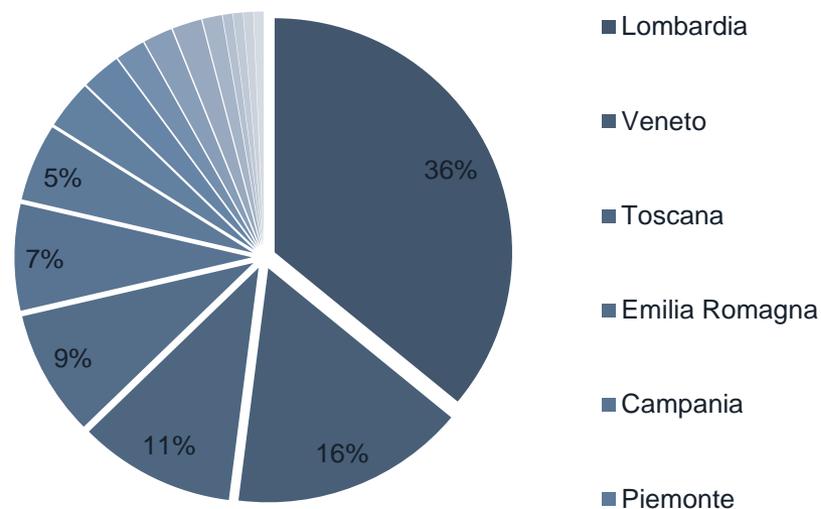
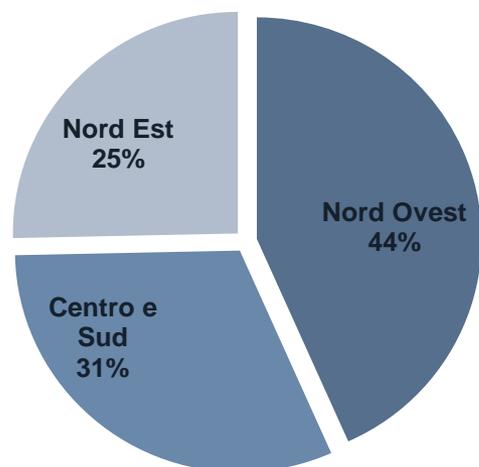
Settori



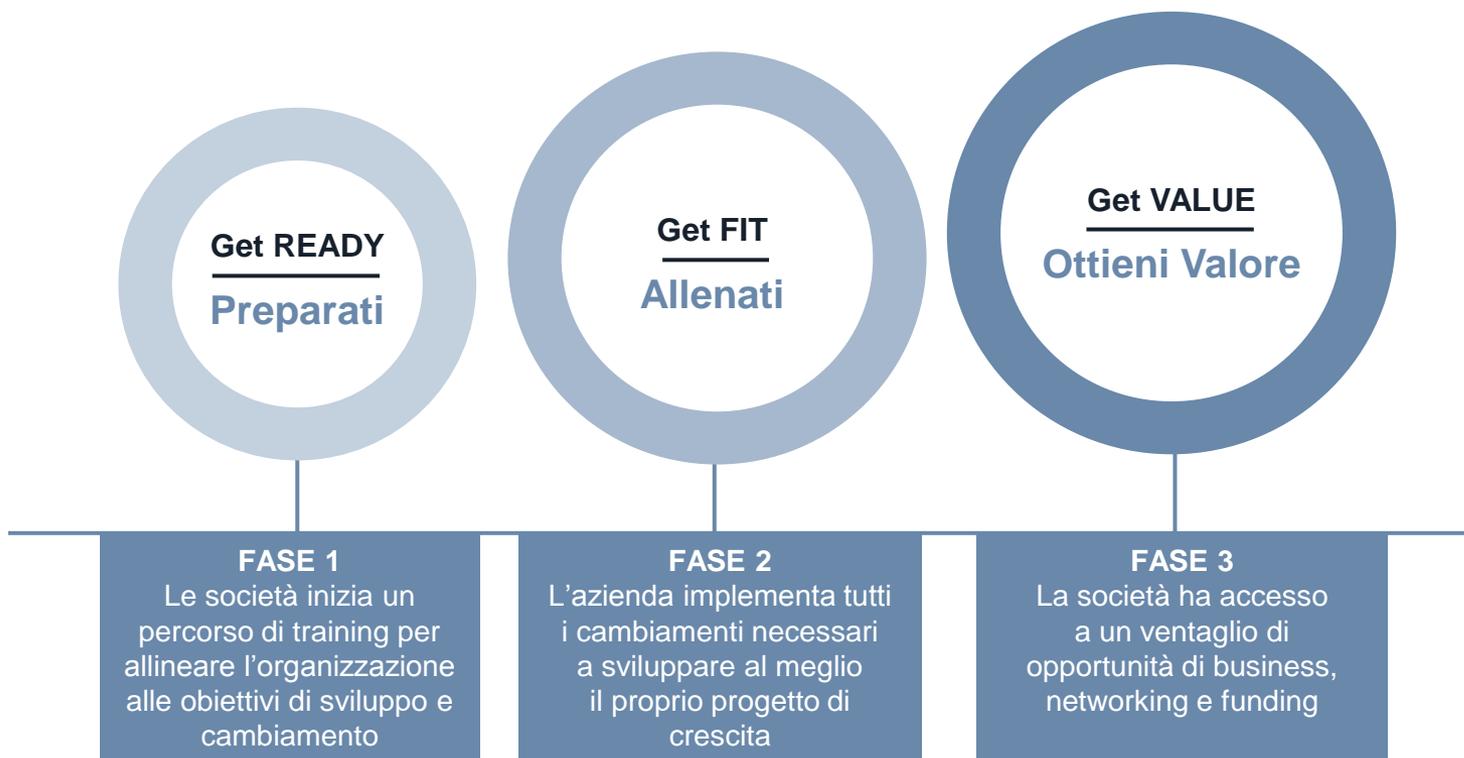
- Altri Prodotti Industriali
- Prodotti per la Persona e Moda
- Ingegneria Industriale
- Software e Servizi Informatici
- Chimica
- Produzione di Generi Alimentari
- Altri settori

ELITE – le 150 aziende ELITE

In tutta Italia ci sono aziende ELITE che testimoniano eccellenza imprenditoriale, capacità di innovare e creare occupazione anche per il proprio territorio



ELITE: il percorso in 3 fasi



GET READY

Le piccole e medie imprese hanno bisogno di nuovi strumenti che le aiutino a sviluppare i loro progetti e che permettano di affrontare tutti i cambiamenti che ogni giorno si verificano nel loro settore.

ELITE offre alle aziende nuove opportunità, oltre ad aiutarle ad accrescere visibilità, produttività ed efficienza. Perché queste opportunità si realizzino è necessario però un cambiamento culturale e organizzativo, che sta sempre alla base di tutti i processi di innovazione e sviluppo imprenditoriale.

La prima fase del percorso ELITE consiste in una preparazione che stimola il cambiamento, attraverso un percorso innovativo che coinvolge imprenditori, manager di successo ed esperti.

ELITE: Get READY

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.



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

GET FIT

Nella fase GET Fit vengono applicati concretamente tutti i suggerimenti e le linee guida acquisiti durante la fase Get Ready.

È a questo punto del percorso ELITE che le società, come in un allenamento, attuano i cambiamenti utili per sviluppare al meglio il loro progetto di crescita.

Tramite un test di auto-valutazione l'impresa potrà individuare le aree di miglioramento sulle quali lavorare e puntare ad ottenere così, una volta completato l'allenamento, il Certificato di Qualità ELITE che identifica chi si distingue per eccellenza ed è pronto per la fase Get Value.

In tutta la fase GET Fit le società possono contare sul supporto dell'ELITE Team, un gruppo di professionisti costruito intorno alle specifiche esigenze.

ELITE: Get FIT

L'azienda viene 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).



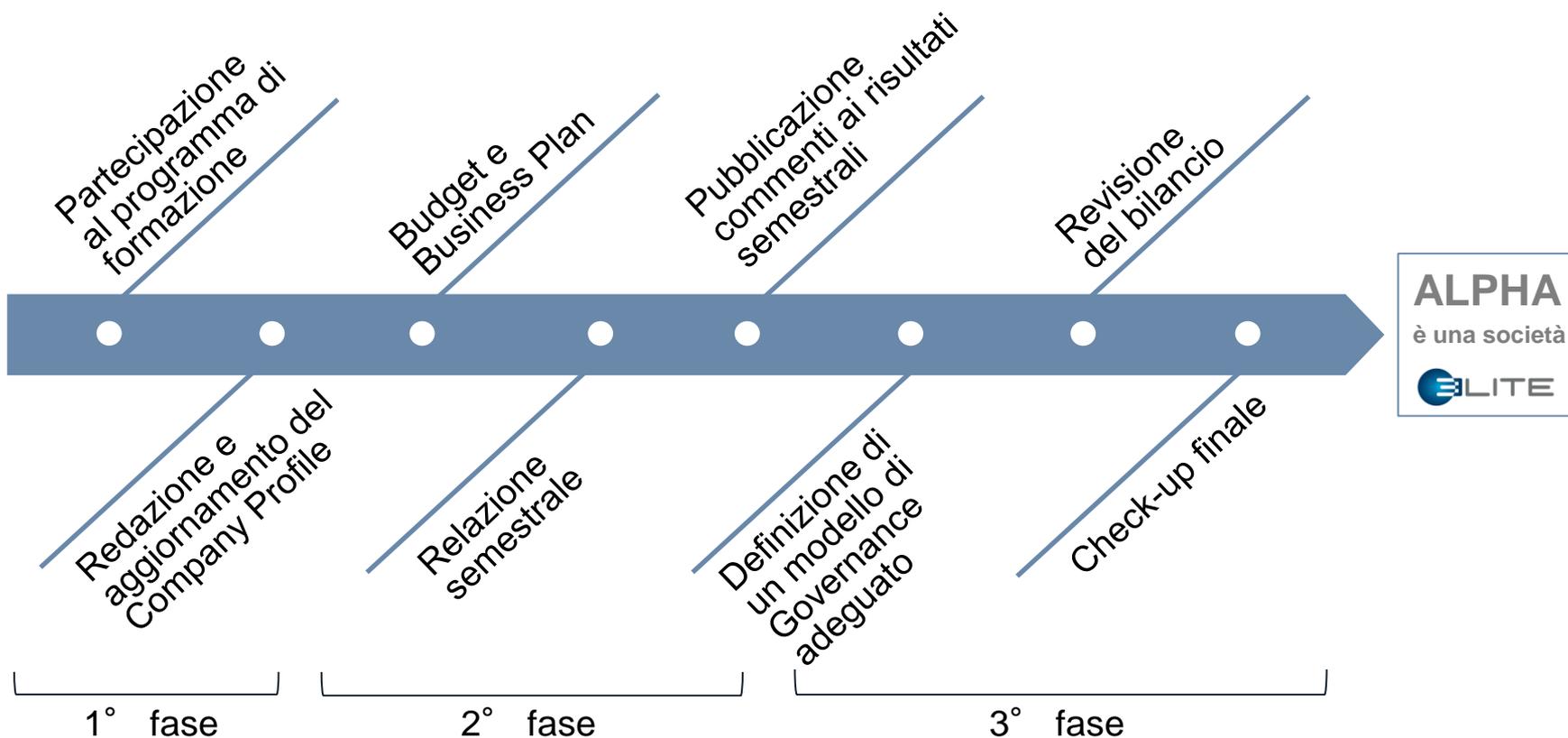
Supporto nella definizione della strategia e del *business plan*

Check up sui sistemi di controllo di gestione

Check up sulla *Corporate Governance*

Strumenti di trasparenza informativa e preparazione alla comunicazione finanziaria

ELITE: Get FIT



ELITE: criteri di permanenza

Essere ELITE

Per rimanere in ELITE esistono pertanto delle condizioni di permanenza, che segnano un **percorso** di sviluppo ideale:

- Partecipazione attiva al programma di formazione
- Aggiornamento periodico del **Company Profile**
- Redazione della relazione semestrale
- Pubblicazione dei commenti ai risultati annuali e semestrali
- Redazione del budget annuale e del piano industriale
- Eventuale implementazione di un SCG
- Definizione di un modello di **Governance** adeguato
- Revisione contabile del bilancio



ELITE: Get VALUE

Ottenimento del certificato ELITE e accesso a benefici e opportunità.



Visibilità con la comunità finanziaria

Business matching con altre società ELITE o quotate su mercati LSEG

Accesso strutturato, via piattaforma web al *network* di Borsa Italiana (*advisor*, professionisti, istituzioni, investitori)

Funding (*fast track* per quotazione; accesso al *debt capital market*, piattaforma dedicata a *Private equity*)

Get Value: Visibilità

- **Visibilità su web-site ELITE: oltre 380.000 pagine viste da 90 Paesi**
- **Visibilità sui media: oltre 400 articoli su testate nazionali e locali, su web, trasmissioni radiofoniche e televisive**
- **Visibilità con la comunità finanziaria, a cui di norma sono esposte le società quotate (ex. partecipazione alla STAR Conference)**



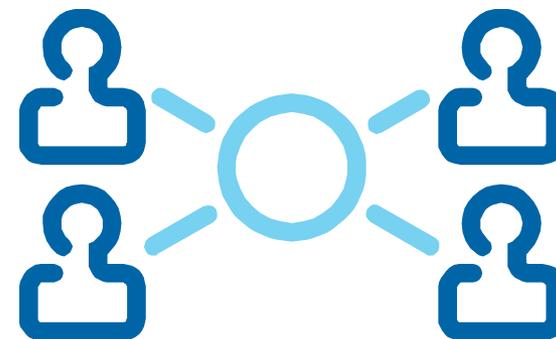
Get Value: Business matching e network

➤ Community Site dedicato alle società e a tutti i partner del progetto, per massimizzare le possibilità di network tra società ELITE, con società quotate, con partner e investitori

➤ Accesso alle società quotate sui mercati di Borsa Italiana e LSEG Group

➤ Accesso a 37 Fondi di Private Equity, tra cui Fondo Italiano d'Investimento e SIMEST che hanno siglato un accordo per l'accesso ad ELITE

➤ Accesso primi 3 Fondi Mini-Bond

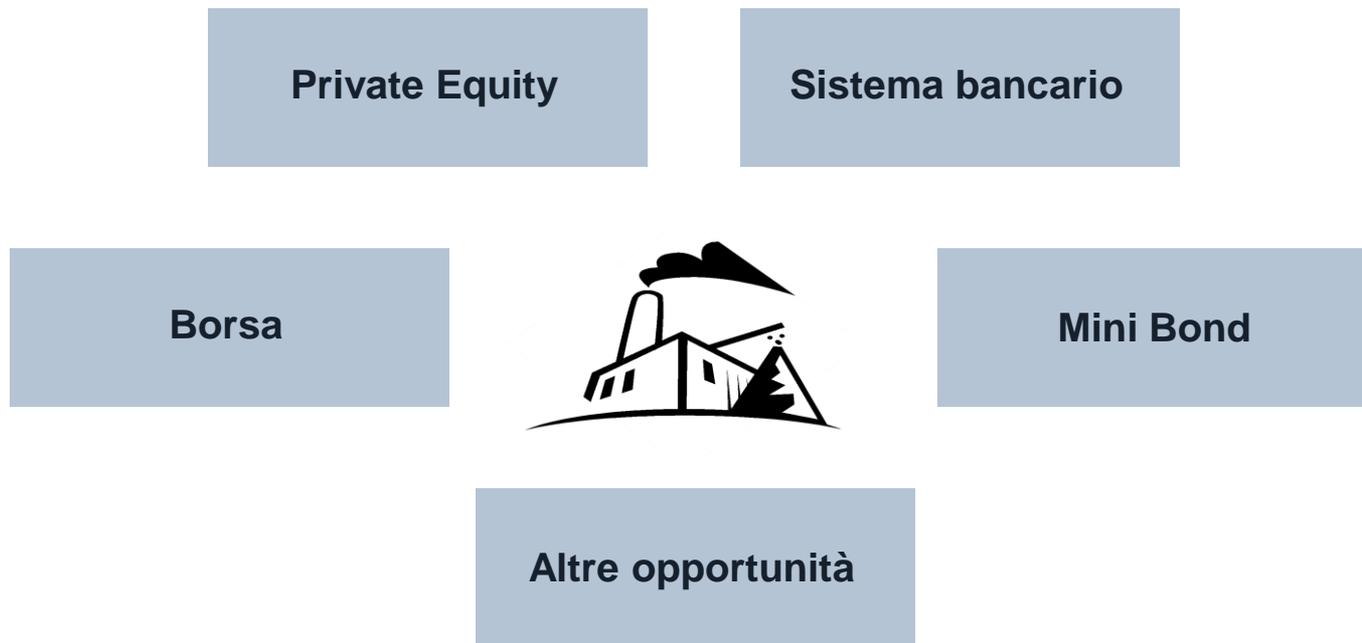


➤ Accesso alla comunità dei Partner Equity Markets, che mette a disposizione competenza sofisticata a supporto di crescita

➤ Accesso a investitori istituzionali domestici e internazionali per operazioni sul mercato del capitale di rischio o di debito

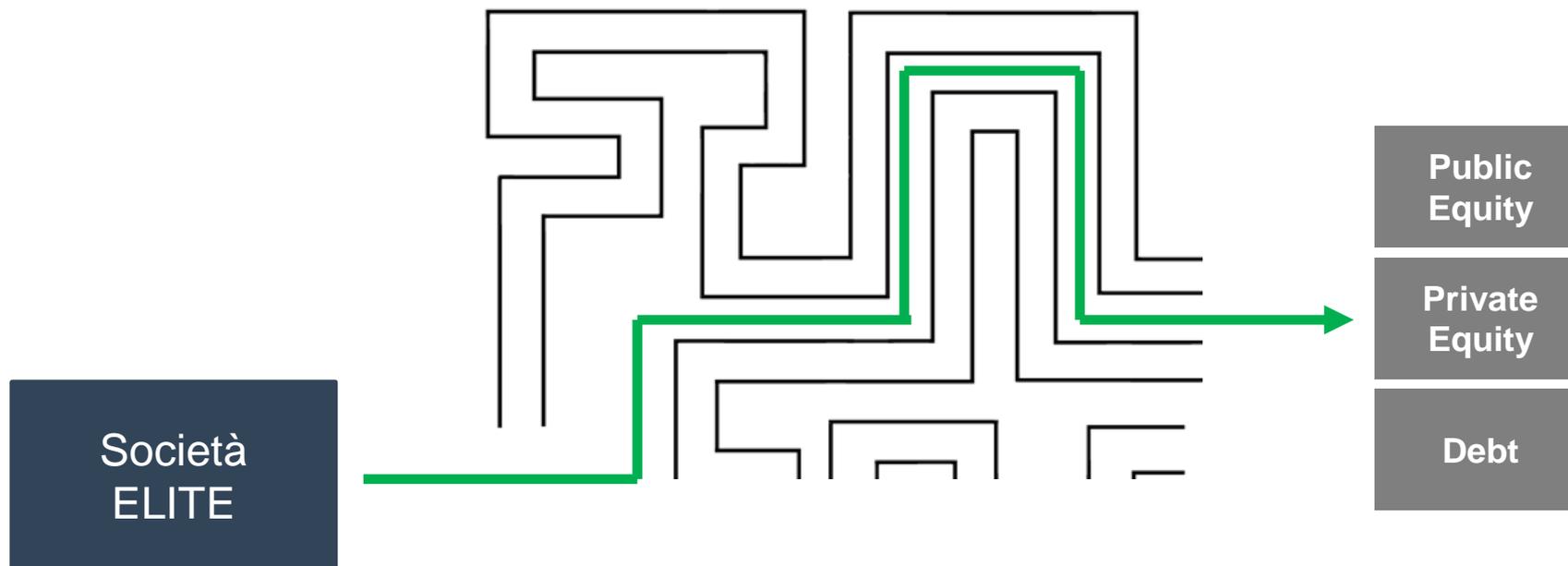
ELITE: opportunità di funding

Le società ELITE hanno accesso a tutte le opportunità di fund raising disponibili a livello locale e potenzialmente internazionale.



Un ponte per il mercato dei capitali

ELITE supporta le aziende nell'accesso ai capitali



ELITE – Primi risultati



- 15 Progetti di IPO in corso di studio
- 8 Operazioni di Private equity e altre 6 in corso di studio
- 3 Mini-bond emessi su ExtraMotPro e 8 operazioni in corso di studio
- 25 M&A / JV
- 30 Milioni di Euro impegnati da SACE per 18 società
- 20 Milioni di Euro impegnati da SIMEST per 9 società

Contatti

ELITE Team – Primary Markets

Barbara Lunghi

Responsabile per le Piccole e Medie Imprese di Borsa Italiana
barbara.lunghi@borsaitaliana.it – 02/72426422

Vittorio Benedetti

Relationship Manager
vittorio.benedetti@borsaitaliana.it – 02/72426512

Fabio Brigante

Relationship Manager
fabio.brigante@borsaitaliana.it – 02/72426083

Luca Tavano

Relationship Manager
luca.tavano@borsaitaliana.it – 02/72426428



Questo documento contiene testi, dati, grafici, fotografie, illustrazioni, elaborazioni, nomi, loghi, marchi registrati e marchi di servizio e informazioni (collettivamente le "Informazioni") che si riferiscono a Borsa Italiana S.p.A. ("Borsa Italiana"). Borsa Italiana cerca di assicurare l'accuratezza delle Informazioni, tuttavia le Informazioni sono fornite nello stato in cui si trovano ("AS IS") e secondo disponibilità ("AS AVAILABLE") e possono, pertanto, essere non accurate o non aggiornate. A seconda delle circostanze, le Informazioni contenute in questo documento possono o non possono essere state preparate da Borsa Italiana ma in ogni caso sono fornite senza alcuna assunzione di responsabilità da parte di Borsa Italiana. Borsa Italiana non garantisce l'accuratezza, la puntualità, completezza, appropriatezza di questo documento o delle Informazioni per il perseguimento di scopi particolari.

Nessuna responsabilità è riconosciuta da parte di Borsa Italiana per ogni errore, omissione o inaccuratezza delle Informazioni contenute nel documento.

La pubblicazione del documento non costituisce attività di sollecitazione del pubblico risparmio da parte di Borsa Italiana e non costituisce alcun giudizio o raccomandazione, da parte della stessa, sull'opportunità dell'eventuale investimento descritto.

Nessuna azione dovrebbe essere (o non essere) intrapresa facendo affidamento sulle Informazioni contenute nel documento. Resta inteso che non verrà assunta alcuna responsabilità per le conseguenze che possano derivare da qualunque azione intrapresa sulla base delle Informazioni.

© Gennaio 2014 Borsa Italiana S.p.A. – London Stock Exchange Group

Tutti i diritti riservati.

Borsa Italiana S.p.A. Piazza degli Affari 6, 20123 Milano (Italia)

Tel. +39 02 72426 1

www.borsaitaliana.it

