

# Sommario Rassegna Stampa

<b>Pagina</b>	<b>Testata</b>	<b>Data</b>	<b>Titolo</b>	<b>Pag.</b>
<b>Rubrica</b>	<b>ELITE</b>			
42/43	Wall Street Italia	01/03/2020	<i>ECOSISTEMA DI CRESCITA</i>	2

WSI DOSSIER / È L'ORA DI ATTACCARE

ELITE

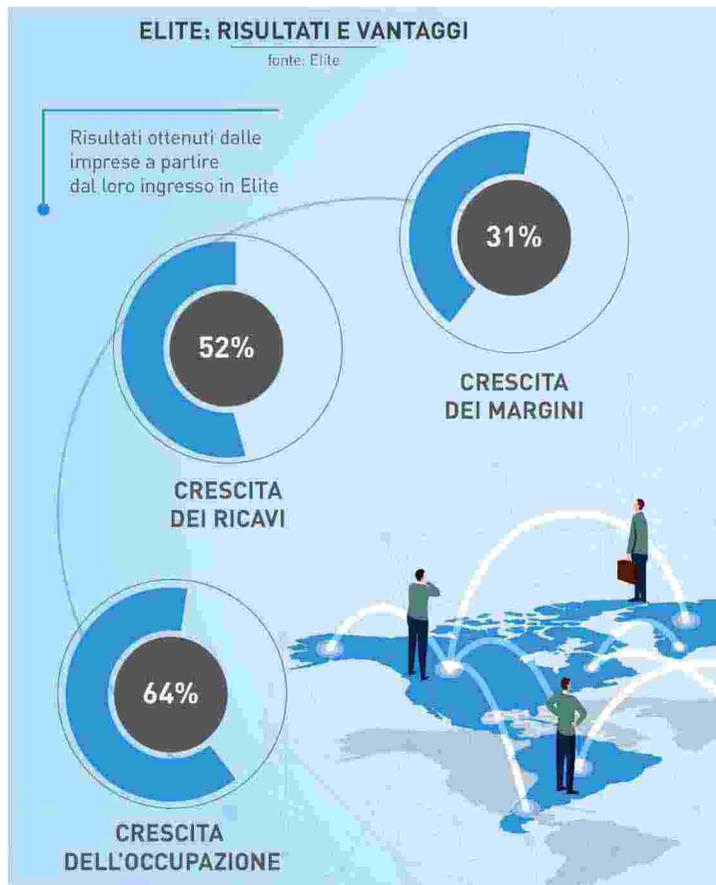
# ECOSISTEMA DI CRESCITA

Il programma del Lse Group lanciato in Italia nel 2012 affianca le imprese nel loro sviluppo

DI ALESSANDRO PIU

La spina dorsale dell'economia italiana sono le Pmi, aziende che forti della loro flessibilità e innovatività ogni giorno affrontano le difficoltà di un paese ad alto tasso di burocrazia, con una tassazione elevata e infrastrutture spesso inadeguate. A loro è dedicato il programma Elite, lanciato in Italia dal London Stock Exchange Group nel 2012 (nell'azionariato sono presenti anche Cassa Depositi e Prestiti e Nuo Capital) e poi esportato anche all'estero. Il programma affianca le imprese attraverso iniziative di formazione e tutoring, le accompagna in un processo di sviluppo culturale e organizzativo che le avvicina ai mercati dei capitali, le inserisce in un network internazionale rafforzandone la capacità di competere, la governance e i rapporti con investitori qualificati. "Elite ha due obiettivi principali - spiega **Marta Testi**, responsabile di Elite Italia - . Il primo è accompagnare le aziende in un percorso di autoconsapevolezza di quali sono i driver della propria crescita, il secondo è rendere più efficiente il reperimento di capitali per le aziende private.

L'adesione al programma è una scelta dell'impresa, un percorso che richiede un impegno non tanto dal punto di vista del costo quanto delle attività che è necessario svolgere per seguirlo



**872**

IMPRESE ITALIANE  
 FANNO PARTE DEL  
 PROGRAMMA ELITE

L'ambizione di Elite è di essere un'infrastruttura che possa accelerare e semplificare la raccolta di capitali e operazioni di finanza straordinaria propedeutici alla crescita". Il reperimento di capitali per le imprese che entrano in Elite non arriva solo dalla quotazione, anzi: "Dal nostro punto di vista ci sono tanti strumenti, in un continuum che va dal debito all'equity. La quotazione è solo uno di questi ma non è l'unico. Da sempre abbiamo posizionato Elite come neutrale dal punto di vista del capitale e abbiamo messo prima di tutto il supporto all'imprenditore e all'impresa, per aiutarli a capire come crescere e dove crescere. Elite non è un percorso per la quotazione". Le imprese attualmente nel programma Elite sono 1.429 e 872 sono italiane. "L'adesione è una decisione dell'impresa è un percorso che ciascuna di loro sceglie autonomamente di fare, anche perché implica un impegno, non tanto dal punto di vista del costo quanto delle attività che sono necessarie per fare questo percorso". "Tra le motivazioni che gli imprenditori ci danno - continua Testi - riguardo la loro partecipazione, ce ne sono cinque che definirei 'macro-motivazioni'. prima è la visibilità. Essere una società Elite vuol dire aver

- 1 Network diversificato**  
 Accesso ad un network nazionale e internazionale di rilievo che include advisor, investitori, esperti, imprenditori e istituzioni
- 2 Sviluppo continuo**  
 Sviluppo delle competenze necessarie a prendere decisioni di business e di finanziamento per l'azienda
- 3 Ambiente collaborativo**  
 Interazione, condivisione di esperienze e learning tra aziende con obiettivi di crescita comuni e aspirazioni simili
- 4 Maggiore visibilità**  
 Piattaforma per mettere in luce il profilo aziendale nei confronti della comunità industriale e finanziaria domestica e internazionale
- 5 Contatto con gli investitori**  
 Ingegaggio anticipato con gli investitori per favorire l'accesso ai capitali da fonti molteplici e più appropriate per il business

## L'Elite delle imprese in numeri

**Elite conta oggi 1.429 imprese provenienti da 45 paesi e appartenenti a 36 diversi settori, le quali generano un fatturato aggregato di circa 100 miliardi di euro e occupano quasi 600mila dipendenti. 872 di queste imprese sono italiane, con un fatturato aggregato di 84 miliardi di euro con 440mila dipendenti, rappresentative di 33 settori diversi.**

**“Sono aziende che crescono a 360 gradi – afferma Marta Testi responsabile di Elite Italia –. In media le aziende che sono nel programma Elite da sei anni hanno visto crescere il loro fatturato del 52% e il margine operativo lordo del 31%. Per quanto riguarda l’occupazione, le aziende che sono in Elite da almeno sei anni hanno avuto una crescita dell’occupazione del 64%. In generale si tratta di aziende ambiziose e dinamiche. Dal 2012 a oggi oltre 1.100 operazioni di finanza straordinaria hanno coinvolto aziende Elite e 32 si sono quotate, sia sul mercato italiano che su quello londinese, realizzando una raccolta complessiva di quasi 2 miliardi di euro. Il valore totale delle oltre 1.000 operazioni effettuate da queste aziende si avvicina ai 15 miliardi di euro”.**

una marcia in più, con caratteristiche di qualità maggiori rispetto al resto delle aziende. Il secondo vantaggio è forse quello più sentito ed è legato allo scambio di informazioni ed esperienze. Esiste all'interno dell'imprenditoria medio-piccola un senso di solitudine, come se l'imprenditore si trovasse solo di fronte alle scelte strategiche che deve compiere. In Elite trova altri imprenditori che affrontano le stesse sfide. E questo è un grande valore perché possono confrontarsi, emularsi, imparare l'uno dall'altro migliorandosi. E così arriviamo al terzo tema, quello del miglioramento. Le imprese entrano in Elite per crescere su tante dimensioni: governance, successione generazionale, strategie più chiare, spinta all'internazionalizzazione. Il loro obiettivo è di arrivare al termine del percorso con le spalle più grosse per poter affrontare al meglio le sfide del loro futuro.

C'è poi il tema della raccolta di capitali. Oggi il tradizionale canale del finanziamento bancario non basta più ma non perché siamo noi a dirlo. Sono le stesse banche a dirlo agli imprenditori. La possibilità di conoscere strumenti di finanziamento alternativi, nuovi, complementari al debito bancario, fa sì che queste

aziende possano fare operazioni di finanza straordinaria che, trattandosi di Pmi, non è scontato”. Con un ecosistema fatto di oltre 1.400 aziende che rimangono in Elite anche dopo il termine del percorso “come se si trattasse di un club di eccellenza” l’iniziativa è un passo importante per dare una risposta ad alcune carenze del nostro sistema che frenano la crescita delle Pmi. Spiega Marta Testi: “A volte mancano gli strumenti pratici che colleghino direttamente l’opportunità di crescita con la capacità di raggiungerla. Faccio un esempio: l’M&A è uno degli strumenti più potenti per crescere. Però nessuno nasce con la capacità di farlo. Solo l’esperienza sul campo può insegnare come fare M&A. Raccontare agli imprenditori quali sono le dinamiche, gli elementi di attenzione per poter sfruttare quello strumento è una cosa che li rende più sicuri nel farlo, tanto da farli diventare predatori invece che prede”. Uno dei ruoli di Elite, mediante lo scambio di conoscenze all’interno del suo ecosistema, è offrire conoscenza diretta, pratica. “Purtroppo – prosegue – non in tutte le aree geografiche c’è il giusto mix di professionalità e skill che possono supportare a 360° la crescita delle imprese”.



**Marta Testi**  
 Responsabile di Elite Italia