FORUM PICCOLA INDUSTRIA

La finanza per il salto di qualità

LUCA PEYRANO, AMMINISTRATORE DELEGATO ELITE, TRACCIA UN BILANCIO DEL PROGRAMMA CHE, ANCHE GRAZIE AL CANALE INTERNAZIONALE, HA MESSO A DISPOSIZIONE DELLE PMI SERVIZI E FORMAZIONE DI ALTO LIVELLO PER REALIZZARE PROGETTI DI SVILUPPO

Partiamo da una fotografia del sistema Elite. A sette anni dal lancio della piattaforma nata in collaborazione con Confindustria per supportare la crescita delle imprese, qual è lo stato dell'arte?
Partiamo dai numeri, che sono il riscontro immediato della portata di Elite: oggi la community conta oltre 1.300 società, da 43 diversi paesi, che impiegano oltre 500mila persone e generano un fatturato aggregato di oltre 85 miliardi di euro.
Ma vorrei andare oltre le statistiche perché Elite è innanzitutto un esempio riuscito di fare sistema, che per la prima volta ha dato voce agli imprenditori e assecondato le loro esigenze, interpretando il ruolo della finanza come imprescindibile strumento a supporto delle ambizioni degli imprenditori, che permette loro di reperire le risorse necessarie a portare a compimento i loro progetti.
Sin dall'inizio di questa avventura, crescita, cambiamento e leadership sono stati i cardini dell'ecosistema Elite. A queste parole vorrei aggiungerne un'altra: accesso al mercato dei capitali, essenziale per rendere reali i sogni e le ambizioni degli imprenditori e delle aziende che abbiamo in Elite.
Il programma ha anche messo a fattor



comune sistema bancario e sistema produttivo, in un nuovo modello di relazione e collaborazione virtuoso. In questo panorama, la partnership con Confindustria è stata fondamentale: non a caso Elite è nata anche grazie agli stimoli fondamentali ricevuti dai vertici di Confindustria, Piccola Industria e dalle molte associazioni del sistema che collaborano quotidianamente con noi.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Quali benefici ha portato al sistema italiano l'apertura al canale internazionale del programma?

Elite è un progetto nato in Italia, ma che da subito ha abbracciato lo sviluppo internazionale nella convinzione che le esigenze di chi fa impresa non variano al mutare delle latitudini e che la contaminazione di idee tra imprenditori di diverse aree geografiche è un fattore positivo, che permette ulteriore sviluppo.

Inoltre, Elite fa parte di una delle più grandi infrastrutture di mercato, il gruppo London Stock Exchange, questo ci ha consentito di accedere a modelli allineati alle migliori pratiche internazionali: le grandi università, i think tank, le imprese quotate da tutto il mondo, le banche d'affari e gli investitori esteri. E proprio questo respiro internazionale è oggi una delle caratteristiche fondamentali e distintive. Voglio sottolineare che Elite è un esempio di come l'Italia sia un modello di riferimento imprenditoriale per il resto del mondo, soprattutto per i servizi alle Pmi.

Parlando di attività a supporto dei processi di internazionalizzazione, vorrei ricordare un innovativo strumento lanciato ad aprile in collaborazione con Sace, Cdp e Finint. è l'Export basket bond, dedicato a imprese Elite con progetti di investimento all'estero. L'operazione ha coinvolto al momento dieci società per un ammontare complessivo di 50 milioni di euro.

Per sua natura Elite interessa una fetta selezionata di imprese. Avete osservato ricadute positive anche sulle filiere alle quali appartengono?

I distretti e le filiere rappresentano un punto di snodo centrale per garantire la competitività dei capi filiera, dei settori di appartenenza e, più in generale, del Paese. Per sostenere questa competitività, Elite ha ideato un modello di supporto e accelerazione della crescita delle filiere. Si tratta di un progetto, co-disegnato con Leonardo, altamente innovativo e ad elevato impatto sistemico anche per successivi sviluppi in altri settori.

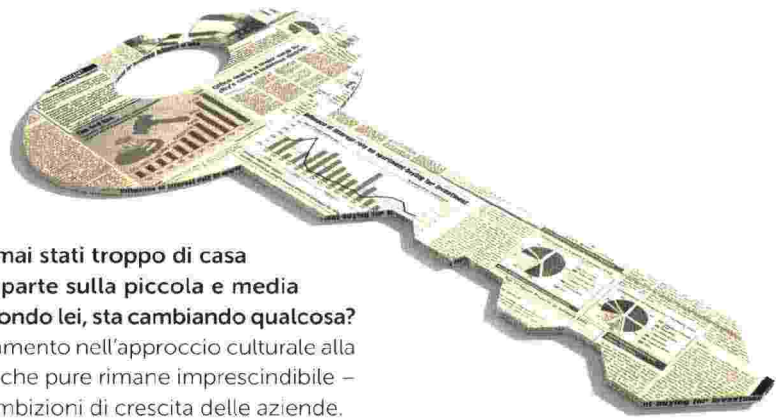


Luca Peyrano

Facendo leva sui capisaldi di Elite, ovvero formazione, mentoring e accesso a nuove opportunità sia di business development, sia di utilizzo di strumenti di finanza alternativa, il progetto ha l'obiettivo di affiancare le aziende delle diverse filiere, guidate e supportate dalle più grandi imprese capofiliera, nella definizione di piani di crescita individuali e di filiera, basati su un'attenta analisi del fabbisogno finanziario necessario alla crescita e su strumenti pratici per affrontare le diverse dimensioni della crescita con un approccio strutturato e proattivo.

Voglio inoltre aggiungere che i risultati di una recente analisi sull'impatto che Elite ha avuto sulle aziende parte del programma evidenziano un tasso di crescita medio del fatturato del 39%, dei margini del 32% e del numero di addetti impiegati del 36%,

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



per quasi 8,3 miliardi di valore complessivo delle operazioni di finanza straordinaria effettuate dalle società che hanno aderito alla piattaforma.

Private equity e quotazione in Borsa non sono mai stati troppo di casa nel nostro sistema produttivo, basato in larga parte sulla piccola e media impresa spesso a conduzione familiare. Oggi, secondo lei, sta cambiando qualcosa?

Reputo che Elite abbia favorito un graduale cambiamento nell'approccio culturale alla finanza, evidenziando come il credito bancario – che pure rimane imprescindibile – non sia l'unica fonte di capitali a supporto delle ambizioni di crescita delle aziende.

Ad oggi in Italia ci sono oltre 760 aziende Elite, il 32% delle quali è stata coinvolta in operazioni di finanzia straordinaria, dal *merger and acquisition* alla costituzione di una joint venture (399 da parte di 165 aziende), al private equity e venture capital (94 operazioni con 70 aziende coinvolte).

Sono dati importanti che testimoniano come, a fronte della diffusione e dell'approfondimento di temi legati alla finanza alternativa, le aziende si dimostrano non solo interessate, ma anche protagoniste attive di operazioni di questo tipo.

Quali sono i prossimi step del programma?

La nostra ambizione è potenziare due aspetti in particolar modo: il primo è un accesso al capitale sempre più efficiente e facile, e quindi meno costoso; il secondo è un nuovo modello di diffusione della cultura manageriale basato sullo scambio di esperienze fra imprenditori.

Per raggiungere il primo obiettivo, lavoreremo sempre più a contatto con gli intermediari, potenziando il nostro ruolo di "ponte" fra essi e le società.

Siamo alleati del sistema bancario e dei broker. Al tempo stesso siamo determinati nell'offrire alle imprese le migliori condizioni di accesso al capitale. Circa il secondo punto, stiamo lavorando con un partner per far evolvere il programma da un'offerta di contenuti formativi, già di altissimo livello, destinati e imprenditori e Ceo, a un modello di condivisione di strumenti pratici e pragmatici da condividere con la propria organizzazione e implementare in maniera più immediata in azienda.

GIANLUCA FIORINDI

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.