

LA FINANZA AL SERVIZIO DELLA CRESCITA

ELITE COSÌ L'IMPRESA ATTRAIE INVESTIMENTI

Roberto Race

**CI SONO LA CASSA DEPOSITI E PRESTITI
E LA BANCA EUROPEA DEGLI INVESTIMENTI
DIETRO IL SUCCESSO
DEL PROGRAMMA ELITE BASKET BOND**

Strategia e visione, organizzazione, qualità e innovazione: così 112 società del Mezzogiorno conquistano i mercati del London Stock Exchange

Il programma

Elite è il programma internazionale del London Stock Exchange dedicato alle aziende con un modello di business solido

I numeri

112

Sono 112 le società del Sud ammesse al programma Elite, con un fatturato superiore ai 7 miliardi di euro e più di 29mila dipendenti

30

Le mille società ammesse a Elite arrivano da oltre 30 paesi tra Europa, Africa e America

10

Il programma Elite Basket Bond coinvolge 10 società, tre meridionali: Svas Biosana, Tecnocap e Irritec

Sono più di 112 le società del Sud, che rappresentano un fatturato aggregato superiore ai 7 miliardi di euro e più di 29 mila dipendenti, ammesse ad Elite, il programma internazionale del London Stock Exchange dedicato alle aziende ambiziose con un modello di business solido e una chiara strategia di crescita.

Numeri che dimostrano come anche grazie a Elite l'economia del Sud si apre al mondo e che la buona finanza è il presupposto del successo. Un programma importante che vede fare sistema le istituzioni e il mondo della finanza e della consulenza a supporto dell'economia reale del Paese.

Nato da Borsa Italiana nel 2012 il progetto è cresciuto in Italia anche grazie alla collaborazione di Confindustria, che

quando Vincenzo Boccia era presidente della Piccola Industria ha sposato e supportato Elite con un'ambizione dichiarata. «Occorre - diceva Boccia nel suo discorso di insediamento da presidente di Confindustria nel 2016 - far diventare il progetto Elite la grande vetrina per le nostre imprese per attrarre investitori istituzionali italiani e stranieri»

Ed Elite è diventato programma di successo che in questi giorni ha raggiunto le mille aziende partecipanti provenienti da più di 30 paesi di Europa, Africa, America Latina, Medio Oriente e Stati Uniti.

«In soli sei anni - spiega il ceo Luca Peyrano - Elite è diventato un programma globale. Abbiamo definito un nuovo modello di relazione con gli imprenditori, dove le esigenze

quando Vincenzo Boccia era presidente della Piccola Industria ha sposato e supportato Elite con un'ambizione dichiarata. «Occorre - diceva Boccia nel suo discorso di insediamento da presidente di Confindustria nel 2016 - far diventare il progetto Elite la grande vetrina per le nostre imprese per attrarre investitori istituzionali italiani e stranieri»



dell'impresa sono al centro e dove si privilegia il contenuto alla forma, la semplicità alla burocrazia. Abbiamo un atteggiamento neutrale e indipendente rispetto alle scelte di finanziamento e apertura al mercato dei capitali dal parte delle aziende siano esse la quotazione, l'emissione di un bond, l'apertura a un private equity. In Elite si viene prima di tutto per crescere e la finanza rimane al servizio delle idee e delle ambizioni di crescita dell'impresa».

E le imprese del Mezzogiorno hanno saputo cogliere l'opportunità. «Per Irritec - spiega Giulia Giuffrè, azionista dell'azienda siciliana - Elite ha rappresentato un'importante occasione per supportare la nostra crescita». Ed Elite ha saputo diventare un modello a livello globale anche grazie al Basket Bond, un'emissione obbligazionaria a 10 anni che ha coinvolto 10 società Elite, di cui tre del Sud (oltre ad Irritec le campane Svas Biosana e Tecnocap) per un ammontare complessivo di 122 milioni di euro che ha visto come principali investitori principali investitori dell'operazione la Banca europea degli investimenti e Cassa depositi e prestiti.

Ma qual è il segreto del successo di Elite? «La ricetta per la crescita si basa su ingredienti semplici: strategia e visione, organizzazione, qualità e innovazione, mercati e internazionalizzazione e accesso alla finanza», spiega la responsabile di Elite per l'Italia e l'Europa Marta Testi.

«Oggi bisogna avere - dichiara il fondatore di Protom Fabio De Felice - la capacità di tradurre il sogno imprenditoriale in una chiara visione declinata poi in una strategia da perseguire tutti i giorni per crescere è il punto di partenza di un percorso di crescita di successo».

Secondo fattore imprescindibile è certamente quello umano. «Una strategia brillante e vincente sulla carta non esiste - spiega Carmine Esposito di Epm - se non ci sono poi le persone e un'organizzazione pronte a realizzarla, tutti i giorni, passo dopo passo».

Ad accomunare le aziende Elite come

qualità e innovazione del prodotto o del servizio siano al centro del business delle aziende. «Strategia e persone - spiega il fondatore di Tecno Giovanni Lombardi - possono fare la differenza, ma senza un prodotto o un servizio di alto valore, basato su forte innovazione e ricerca spasmodica della miglior soluzione per risolvere un bisogno del cliente finale, sarebbe difficile crescere in modo importante».

Le società Elite sono fortemente internazionalizzate e hanno colto, in alcuni casi in anticipo rispetto ai player del proprio settore di riferimento, la necessità di competere a livello globale perché in un contesto come quello attuale il mercato domestico non sempre può garantire tassi di crescita interessanti.

«Oggi le aziende - commenta Lucia Forte, direttore amministrativo e finanza della pugliese Oropan - non possono prescindere da un'attenta analisi dei mercati di sbocco sui quali vendere il proprio prodotto o servizio e i canali con i quali raggiungerli. La scelta del proprio mercato di riferimento è un elemento cruciale per la crescita così come la modalità con cui raggiungerli».

Ma per raggiungere questi obiettivi le aziende non possono prescindere dall'accesso alla finanza. «Crediamo in Elite - dichiara il presidente dell'Unione Industriali di Napoli Vito Grassi che è in Elite anche con la sua Graded - consapevoli che progetti a lungo termine devono basarsi su una finanza altrettanto di lungo termine».

Una finanza che per alcuni imprenditori significa anche strutturarsi per pensare un domani alla quotazione. «Siamo da sempre - spiega il ceo della pugliese GTS Alessio Muciaccia - su un sentiero di crescita per cui vediamo la Borsa come uno strumento positivo per raggiungere i nostri obiettivi. Ed Elite è stato per noi un passaggio essenziale: abbiamo avuto modo di intessere relazioni con altre aziende, di condividere esperienze e perché no anche di fare business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sono 112 le società del Mezzogiorno ammesse al programma Elite con un fatturato superiore ai 7 miliardi e 29 mila dipendenti



Luca Peyrano è il ceo di Elite: «Le imprese scelgono il nostro programma per crescere e la finanza rimane al servizio delle idee e delle ambizioni di crescita dell'impresa»