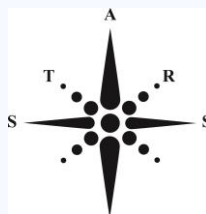




«Il mercoledì di AICIM»

Recovery Plan, finanza alternativa e PMI

9 Giugno 2021
h. 18.00



h.18.00:Apertura lavori

Gianmarco Biagi, Presidente AICIM e Holding 7p9

h.18.10: Recovery Fund e Finanza alternativa -Introduzione

Andrea Spensieri, Socio e Responsabile Tavolo Finanza e Controllo AICIM, Partner Thetasolutions e AP LewittAssociati Srl

h.18.20: Il Next Generation EU e il PNRR

Stefano Casoni, Socio e Tesoriere AICIM, Commercialista, Stars srl

h.18.30: Processi efficienti e Industry 4.0

Gianfranco Guerini Rocco, Socio AICIM, Consulente di Direzione

h.18.40: L'organizzazione necessaria e gli strumenti di Equity

Alessandro Pistagnesi, Socio AICIM, Consulente NCG- MM Srl

h.18.50: Gli strumenti di Finanza Alternativa per le PMI

Luca Popia, Resp.le Relazioni Istituzionali Fringiolini & Partners Merchant Srl

h.19.05: Q&A

h.19.15- Fine lavori

Gianfranco
GUERINI ROCCO



ALESSANDRO PISTAGNESI

Socio fondatore AICIM

Senior consultant NCG

www.ncg.it

Oltre 15 anni di esperienza in Consulenza Finanziaria e Controllo di Gestione presso Studi Associati e Confidi, collaboro con NCG Consulting da oltre 5 anni.

Profilo linkedin

<https://www.linkedin.com/in/alessandro-pistagnesi/>



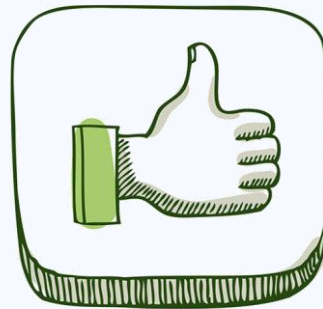
FOTOGRAFIA DELLE AZIENDE ITALIANE COLPITE DALLA CRISI

In Italia si stima che le aziende familiari siano circa 784.000, pari a oltre l'85% del totale delle aziende italiane. *(L'Osservatorio AUB, promosso da AIDAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari))*

**Vi è un riconoscimento
naturale del fondatore
e quindi della sua
leadership**

**Obiettivo del
fondatore è quello
di trasferire
l'azienda alle
generazioni future**

**L'azienda come una
seconda famiglia**



**La famiglia proprietaria è
operativamente in prima linea**

**I Valori dell'azienda
corrispondono ai
valori della famiglia
che l'ha fondata**

**Forte radicamento
territoriale:
relazioni positive e
fertili con gli
stakeholder**

IMPRESE FAMILIARI: «FORZA E DEBOLEZZA» DEL NOSTRO SISTEMA ECONOMICO

In Italia si stima che le aziende familiari siano circa 784.000, pari a oltre l'85% del totale delle aziende italiane. *(L'Osservatorio AUB, promosso da AIDAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari))*

**Sono luoghi di conflitto:
le dinamiche familiari
vengono trasposte in
azienda**

**Poco aperta verso l'esterno,
fatica ad inserire ruoli
manageriali o consulenziali
nella propria struttura**

**Difficile il processo
di delega**



**Più ruoli sovrapposti creando
confusione organizzativa**

**Ruoli apicali senza
adeguata preparazione
o specifiche
competenze**

**Passaggio
generazionale non
gestito**

PMI FAMILIARI: «FORZA E DEBOLEZZA» DEL NOSTRO SISTEMA ECONOMICO

IMPRENDITORE = IMPRESA

Gusto per rischio creativo:
MOTORE DELLO SVILUPPO



Attenzione a rendite e benefici privati
IMMOBILISMO

Nelle considerazioni finali di Banca d'Italia del 31 maggio 2007, quando il professor Draghi ne era il governatore, affermava: «La proprietà familiare è un asse portante del nostro capitalismo; l'identificazione dell'imprenditore con l'impresa è un motore di sviluppo. Proprio per questo sono essenziali gli strumenti che ne agevolino il ricambio, se necessario. **Quando la proprietà familiare perde il gusto del rischio creativo, quando la ricchezza investita nell'azienda comincia a essere vista solo come fonte di rendite o di benefici privati del controllo, l'immobilismo proprietario può diventare un freno alla crescita dell'impresa, la avvia al declino.**»

SU COSA LAVORARE PER IL RILANCIO

Da una ricerca pubblicata dalla Deloitte emerge che, **per il rilancio, le aziende si sono mostrate consapevoli di dover lavorare su 3 principali direttrici:**

INNOVARE:

6 aziende su 10 dichiarano di voler cercare nuovi bacini di Clienti da servire sviluppando nuovi prodotti.

Contestualmente, 7 aziende su 10 hanno espresso la necessità di adeguare il modello operativo, ma meno del 40% dichiara di aver chiaro come farlo.

INTERNAZIONALIZZARE E DIVERSIFICARE:

Circa 1 azienda su 2 vede l'internazionalizzazione come driver di ripresa del business, puntando ai mercati esteri per crescere e diversificare.

CRESCERE E PATRIMONIALIZZARE:

9 aziende su 10 riconoscono la necessità di rafforzare la dimensione aziendale, implementando strategie di patrimonializzazione, anche attraverso operazioni straordinarie, per raggiungere la scala sufficiente per essere resilienti e competitive.

IL 2021 L'ANNO DELLA SVOLTA?!?!?

Il 2021 non è ancora classificabile come l'anno della vittoria sulla pandemia (si pensi al caso indiano che rischia di estendersi anche altrove) ma sarà sicuramente riconoscibile come **l'anno della ripresa economica dopo lo shock legato ai lockdown**. Lo dimostrano non soltanto la **ripresa dei consumi** ma anche la **forte dinamica di fusioni e acquisizioni** che sta attraversando il pianeta. E la necessità di alimentarle con molto capitale e molta intelligenza.



IL 2021 L'ANNO DELLA SVOLTA?!?!? ANCHE IN ITALIA

FUSIONI E ACQUISIZIONI IN ITALIA

primo trimestre del 2021 **+161%** rispetto allo stesso periodo dello scorso anno

(fonte: società di revisione BDO nel report annuale "Horizons").

LE CAUSE PRINCIPALI

- la sottocapitalizzazione delle imprese
- la necessità di investire pesantemente
- la necessità di adeguarsi alle normative e alle tendenze sulla sostenibilità del contesto ambientale
- l'accentuarsi della concorrenza internazionale
- i danni al conto economico derivanti dalla serrata di molti esercizi
- il ricambio generazionale
- la necessità di tamponare le perdite e le insolvenze

LA FINANZA «ACCELERATORE» DEI CAMBIAMENTI

L'enorme massa di liquidità che le banche centrali hanno regalato ai mercati finanziari e i finanziamenti attesi con il Recovery Plan stanno indubbiamente fungendo da **ACCELERATORE DEGLI EVENTI**, fino a cambiare sostanzialmente pelle e natura dei loro business



RICHIO: VALORE VS VALORI

L'incremento del valore per i propri azionisti, a costo di lasciare per strada masse intere di lavoratori, grandi tradizioni artigiane e industriali, e persino negozi ed empori di ogni sorta, vittime dell'onda montante del commercio elettronico.

EFFETTO POSITIVO per il nostro Paese

Lo svecchiamento forzoso che ne deriverà, accelererà i passaggi generazionali e diffusione di competenze manageriali e finanziarie.

RECOVERY PLAN: L'ULTIMA GRANDE OPPORTUNITÀ

IL RECOVERY PLAN

L'ULTIMA GRANDE OPPORTUNITÀ CHE VIENE OFFERTA AL NOSTRO PAESE
per poter impostare un percorso di rinnovata crescita e sviluppo, anche e soprattutto a vantaggio delle
nuove generazioni



MA DA SOLO PUÒ NON BASTARE

IL RECOVERY PLAN «LO FANNO LE PERSONE»

Serve il capitale

finanziario



e

umano



giusto, a ogni livello, per non far inceppare una macchina complessa

LE OPPORTUNITA' OFFERTE ALLE PMI DALLA FINANZA ALTERNATIVA A QUELLA BANCARIA

**AGEVOLARE LA
CRESCITA DELLE
PICCOLE E MEDIE
IMPRESE**

**CONTRIBUIRE AL
RAFFORZAMENTO
DELLA STRUTTURA
MANAGERIALE**

**FAVORIRE
L'ACCESSO AI
MERCATI DI BORSA**

**ACCOMPAGNARE IL
RICAMBIO
GENERAZIONALE**



Considerazioni finali di Banca d'Italia del 31 maggio 2007, quando il professor Draghi ne era il governatore. A pagina 15:

«Gli intermediari specializzati nel capitale di rischio possono agevolare la crescita delle piccole e medie imprese, contribuire al rafforzamento della struttura manageriale, favorire l'accesso ai mercati di Borsa, accompagnare il ricambio generazionale»

LE SCELTE DI EQUITY

Finanziamento Bancario

Società che necessita di capitali per finanziare un progetto ad hoc.

Influenza contenuta sul cambiamento della cultura aziendale, in termini di trasparenza e governance; nessun impatto sulla visibilità aziendale.

- Orizzonte temporale: breve/medio periodo.
- Valuta principalmente la capacità storica della società di produrre reddito e solo in alcune circostanze i dati prospettici.
- Valuta spesso la consistenza del patrimonio personale degli azionisti.
- L'erogazione è spesso legata al rapporto consolidato tra banca e azionisti.
- Raramente comporta l'ingresso nell'azionariato della società.
- Ridotta influenza della banca sulla gestione/strategie aziendali.

Private equity

Società che attraversa una fase ascendente del suo ciclo di vita, ma non strutturata per affrontare mercati regolamentati; risultati economici che non esprimono pienamente la potenzialità a regime della società.

Svolge un ruolo propedeutico alla quotazione preparando l'azienda ai requisiti richiesti per l'ingresso nel mercato azionario: maggiore sensibilità alla trasparenza, adozione regole di corporate governance, diffusione di una nuova cultura aziendale; gestisce il passaggio generazionale.

- Orizzonte temporale: breve/medio periodo.
- Valuta la capacità prospettica della società di produrre reddito.
- Way out a multipli che consentano una remunerazione dell'investimento nell'ordine del 25%-30%.
- Ingresso nell'azionariato con quote di maggioranza/minoranza.
- Presenza preponderante e attiva nella gestione aziendale e nella definizione delle strategie di business.

Borsa

Società con organizzazione interna più delineata e strutturata; maggiore visibilità sui risultati economici a regime della società.

Rende trasparenti gli obiettivi e visibili i risultati del management; consente di motivare e incentivare i dipendenti; incrementa la liquidità del titolo e offre la possibilità di utilizzare le azioni per operazioni di acquisizione; ampio risalto alle caratteristiche del prodotto; stimola l'interesse del settore di riferimento; gestisce il passaggio generazionale; way out per l'investitore finanziario.

- Orizzonte temporale: medio/lungo periodo.
- Valuta la capacità prospettica delle società di produrre reddito.
- Ingresso di soci nell'azionariato con quote di minoranza.
- Non impatta direttamente nella gestione aziendale, ma richiede rigoroso rispetto dei requisiti di trasparenza verso il mercato.



Borsa Italiana
London Stock Exchange Group

COSA SERVE, OGGI PIÙ CHE MAI, ALLE PMI?



PIANIFICAZIONE STRATEGICA

Piani di sviluppo a lungo termine che consentano di recuperare competitività

INVESTIMENTI MIRATI

Interventi supportati in una sana logica di virtuosa collaborazione tra finanza pubblica e capitali privati

CONSULENZA

Competenze manageriali e finanziarie, strategiche, di marketing e operative.

«In conclusione, possiamo affermare che il motivo per cui l'economia italiana non è cresciuta negli ultimi 20 anni non è tanto l'assenza di investimenti quanto la **manca**za di un terreno fertile affinché gli investimenti possano produrre effetti moltiplicatori positivi per lo sviluppo dell'intera economia. Pensare ora che un'accelerazione degli investimenti, anche per capitali ingenti, sia sufficiente a rilanciare la crescita e colmare il divario con gli altri paesi è una illusione.»



ALESSANDRO PISTAGNESI

MAIL: a.pistagnesi@ncg.it

Telefono: 3389838785

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

