



Come accedere al capitale di rischio per accelerare la crescita delle PMI

4 Working Sessions

Dal 4 Maggio 2017 al 25 Maggio 2017

30 Marzo 2017

Vision

Essere il Partner ideale per le imprese e le organizzazioni nell'ambito del Knowledge, l'Interprete delle innovazioni di mercato e integratore di contenuti, risorse e tecnologie per lo sviluppo di un nuovo paradigma manageriale di successo.

Assoknowledge è l'associazione di categoria che abilita la sostenibilità e supporta il processo di sviluppo sostenibile delle imprese attraverso l'innovazione sui processi strategici, decisionali e critici delle imprese e la conoscenza tecnologica, metodologica e di contenuti.

Assoknowledge intends to be the ideal knowledge partner for companies and organizations, the Interpreter of market innovations and integrator of contents, resources and technologies for the development of a new managerial success paradigm.

Assoknowledge is the trade association that enables sustainability and supports the process of sustainable development of enterprises through innovation in strategic processes, decision-making and critical businesses, and technological knowledge, methodology and content.

Mission

Sviluppare aree tematiche innovative che rappresentano nuovi paradigmi per lo sviluppo sostenibile del business. Promuovere progetti per le imprese cogliendo le innovazioni, di processo e di prodotto per il mercato attraverso lo sviluppo del talento nelle organizzazioni.

Agevolare il dialogo tra le imprese e le istituzioni per sostenere il processo di innovazione delle imprese attraverso lo sviluppo di una nuova conoscenza basata sulla multidisciplinarietà, l'integrazione e la condivisione. La missione dell'organizzazione si esprime nelle due funzioni istituzionali dell'Education e del Knowledge.

Developing innovative thematic areas that represent new paradigms for sustainable business development. Promoting projects for companies taking advantage of innovations in processes and products of the market through the development of talent in organizations.

Facilitating dialogue between companies and institutions to support companies' innovation process through the development of a new knowledge based on multidisciplinary. The mission of Assoknowledge is expressed in the two institutional functions of Education and Knowledge.



Assoknowledge

Assoknowledge è l'Associazione italiana dell'Education e del Knowledge di Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici, e rappresenta sia le Imprese di Formazione delle Risorse Umane che quelle produttrici e utilizzatrici di Conoscenza.

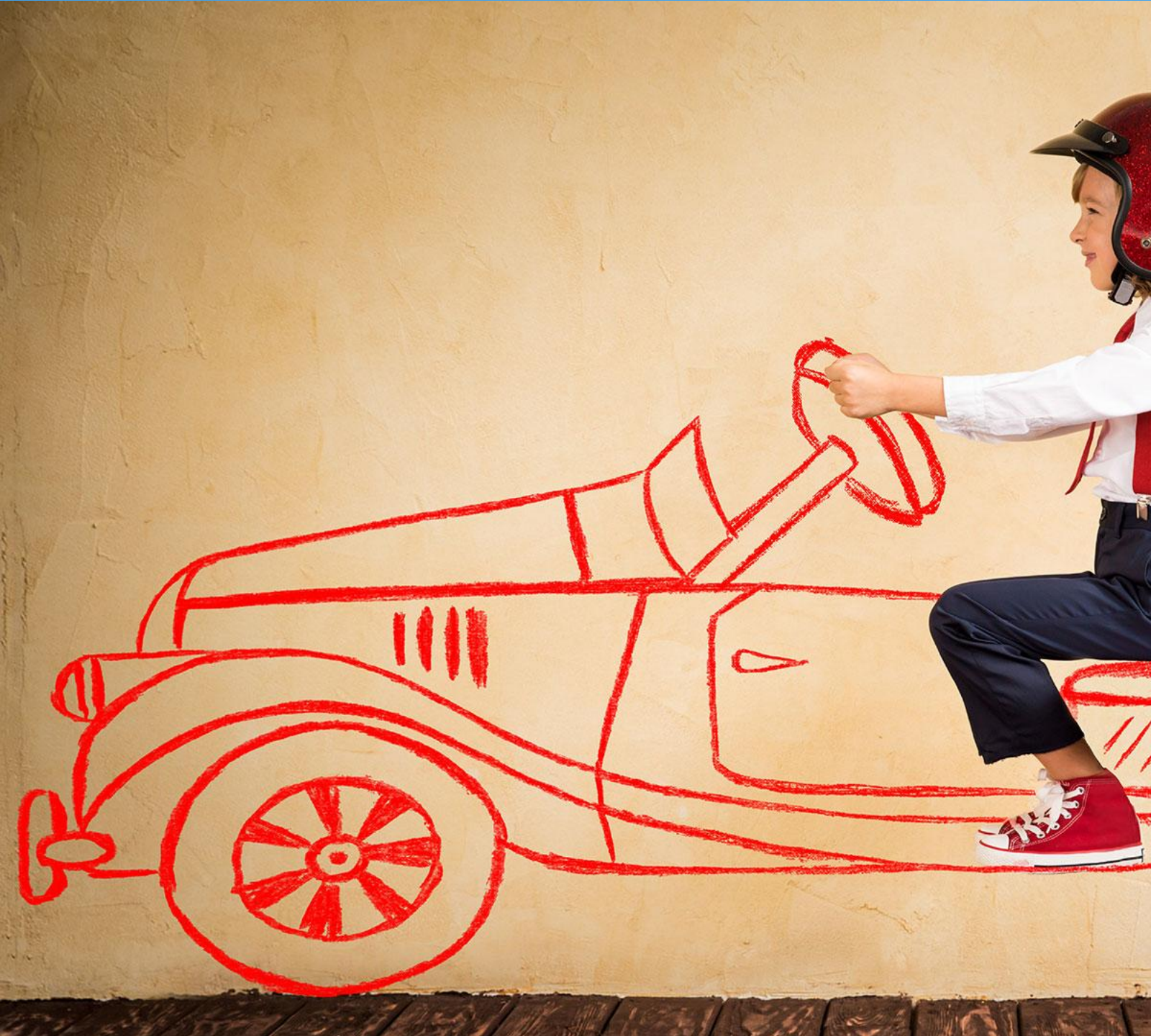
Assoknowledge non rappresenta solo le Imprese che in via esclusiva hanno come loro attività industriale principale la produzione e la vendita di servizi di Education e di Knowledge ma anche i Dipartimenti Aziendali di "Risorse Umane e di Ricerca e Sviluppo" di Imprese che operano in Settori Industriali diversi.

Associazione ha tra i suoi scopi principali quello di favorire la crescita economica del proprio Settore in modo che possa competere da protagonista nei contesti competitivi nazionali ed internazionali.

Assoknowledge is the Italian Association of Education and Knowledge of Confindustria Innovative and Technological Services, and represents both the Human Resources Training Companies and Companies producing and using knowledge.

Assoknowledge represents not only companies whose main industrial activity is exclusively the production and sale of services of Education and Knowledge but also Corporate Departments of Human Resources and Research of Enterprises operating in different Industrial Sectors.

The main objectives of Assoknowledge include promoting the economic growth of their sector so that it can compete as a protagonist in competitive national and international contexts.



Nelle 4 Working Sessions saranno illustrati i benefici per la crescita delle PMI derivanti dall'accesso al capitale di rischio per finanziare il "salto dimensionale" delle imprese.

I Fondi di Private Equity o la quotazione in Borsa, rappresentano fonti di finanziamento non tradizionali, a sostegno della crescita dell'azienda, che consentono alle PMI di apportare *denaro fresco*, senza ricorrere all'indebitamento bancario, sviluppando così in maniera sana i programmi di espansione aziendale ed evitando rischi di squilibrio finanziario. Per crescere, rimanere competitivi e continuare ad acquisire quote di mercato, senza rischiare di perdere il proprio vantaggio competitivo. Acquisizioni, Internazionalizzazione dell'impresa, nuovi processi e prodotti, R&S, operazioni di buy out o di buy in, passaggi generazionali, processi critici del ciclo di vita di un'azienda, sono solo alcune delle opportunità che si possono cogliere con l'accesso al capitale di rischio.

Nelle 4 Working Sessions saranno affrontati gli aspetti operativi che l'impresa è chiamata a mettere in atto nella decisione dell'accesso a tali strumenti.

CALENDARIO DEGLI INCONTRI

4 Maggio 2017

Alessandro Sciolari, Assoknowledge

Presentazione ed Introduzione al Programma

Angelo Tremontozzi, Advisor Finanziario

Crescita e Capitale, Il ruolo dell'Advisor Finanziario

Luigi Capello, LVenture

Capitali per lo sviluppo

LVENTURE: Impresa Testimonial

9 Maggio 2017

Stefano Taioli, Banca Popolare di Vicenza

Le opportunità di raccolta sul mercato dei capitali per le PMI

BOMI ITALIA SPA: Impresa Testimonial

18 Maggio 2017

Andrea Di Segni, Morrow Sodali

Il Board e gli investitori istituzionali: una nuova relazione da rafforzare, gli investitori di minoranza

25 Maggio 2017

Bianca Fersini Mastelloni, Polytems Hir

La società di comunicazione nel processo di quotazione e dopo. Rendere più semplice un processo articolato che crea valore

Sede dei Lavori

Assoknowledge

Roma, Via Barberini, 3

Come accedere al capitale di rischio per accelerare la crescita delle PMI

Prima Giornata

4 Maggio 2017

Dalle Ore 10.00 alle Ore 13.00

Introduzione

10.00 – 10.15

Alessandro Sciolari

Direttore Scientifico Assoknowledge

Presentazione del Programma dei Lavori

La struttura delle 4 giornate:

- *Fonti alternative al finanziamento bancari: Private Equity - Borsa*
- *Regolamenti e requisiti per la quotazione*
- *I segmenti del mercato finanziario italiano: MTA-STAR-AIM Italia*
- *L'IPO*
- *Gli attori della quotazione*
- *La governance come elemento rilevante per la scelta di investimento degli investitori*
- *La comunicazione fattore strategico per il posizionamento dell'azienda sul mercato finanziario e la valorizzazione del titolo azionario*

Crescita e Capitale, il ruolo dell'Advisor Finanziario

10.15 – 11.15

Angelo Tremontozzi

Advisor Finanziario

- *Animal spirits, il ruolo dell'imprenditore oggi le sfide dei mercati 4.0 crescita e capitale*
- *le strutture di capitale, modelli chiusi e aperti*
- *i business models orientati alla crescita*
- *quale capitale di rischio: private equity, borsa e mercati azionari, minibond e cambiali finanziarie il capitale organizzativo*
- *la governance*
- *il piano industriale*
- *il sistema di controllo di gestione*
- *competenze manageriali e operative*
- *il valore dell'azienda*
- *la creazione del valore*
- *la comunicazione del valore*
- *ruolo dell'advisor finanziario*
- *Q&A*

Obiettivi dell'intervento

Nell'intervento saranno affrontate le tematiche generali riguardanti la crescita e lo sviluppo dell'impresa, a partire dalle strutture di capitale, fino alle caratteristiche dei modelli di business e delle strutture organizzative interne.

Il processo di crescita aziendale pur trovando il suo fondamento negli elementi propri dell'impresa, richiede sempre di più l'apporto e l'utilizzo di fattori esterni che è necessario conoscere e governare per poter condurre e guidare un processo di sviluppo equilibrato e duraturo.

Il capitale di rischio, nelle sue diverse forme e caratteristiche, costituisce uno dei fattori critici per accelerare la crescita e l'espansione aziendale.

Accanto ai fattori esterni, però, il processo di crescita richiede soprattutto la capacità di vincere importanti sfide interne legate al cambiamento dei modelli organizzativi ed alla cultura imprenditoriale.

In questo dinamismo, l'advisor finanziario è una figura professionale chiave in grado di affiancare l'azienda nel cogliere e mettere a frutto le opportunità derivanti dai processi di sviluppo e di espansione.

Capitali per lo sviluppo

11.30 – 12:30

Luigi Capello

Amministratore Delegato di Lventure

- *imprenditorialità*
- *l'innovazione e le corporate*
- *innovazione interna o esterna*
- *le start up*
- *il capitale per lo sviluppo*
- *la pipeline finanziaria*
- *gli investitori*
- *i business angel*
- *il venture capital*
- *il private equity*
- *le exit*
- *la quotazione*
- *Q&A*

12.30-13.00

Testimonianza di LVENTURE, società quotata all'AIM

Obiettivi dell'intervento

L'intervento vuole rappresentare un'exkursus sulle possibilità per una PMI di accedere al capitale di rischio.

Nella sessione sarà evidenziato l'impatto dell'innovazione sugli attuali modelli di business. La scelta dell'impresa di seguire modelli di innovazione in outsourcing e l'importanza delle start-up in questo processo.

Un rilevante tema per l'impresa riguarda come si finanzia l'innovazione e quali sono le diverse classi di investitori interessati ai diversi stadi di sviluppo della start-up.

Infine, la quotazione come elemento di finanziamento della crescita che rappresenta uno dei modelli di exit per gli investitori di private equity o di venture capital.

Come accedere al capitale di rischio per accelerare la crescita delle PMI

Seconda Giornata

9 Maggio 2017

Dalle Ore 10.00 alle Ore 13.00

Le opportunità di raccolta sul mercato dei capitali per le PMI

10.00 – 12.30

Stefano Taioli

Responsabile Equity Capital Market e Advisory Divisione Corporate Finance Banca Popolare di Vicenza S.p.A.

- *I requisiti formali pre e post IPO*
- *Il processo di quotazione*
- *Il mercato borsistico italiano*
- *Statistiche e strutture dell'offerta*
- *Il mercato AIM*
- *Pipelines IPO su AIM nei prox 12 mesi*
- *Fast Track su MTA/STAR*
- *Processo di quotazione su AIM*

Le opportunità di raccolta sul mercato dei capitali per le PMI

11.15-11.30

Networking Coffee

Ripresa dei lavori:

- *Cronoprogramma su AIM Italia*
- *Fase di Set-Up (due-diligence; Marketing e Closing)*
- *Principali attività dell'Ongoing*
- *Potenziali investitori*
- *PIR (piani individuali di risparmio) e incentivi alle PMI*
- *Q&A*

12.30-13.00

Testimonianza di BOMI ITALIA SpA società quotata all'AIM

Obiettivi dell'intervento

Nell'intervento saranno affrontati gli aspetti relativi alle opportunità di raccolta sul mercato dei capitali per le PMI grazie alla quotazione in Borsa per finanziare il "*salto dimensionale*" delle imprese.

La quotazione in Borsa, rappresenta una fonte importante di finanziamento non tradizionale, a sostegno della crescita dell'azienda, che consente alle PMI di apportare *denaro fresco*, senza ricorrere all'indebitamento bancario, sviluppando così in maniera sana i programmi di espansione aziendale ed evitando rischi di squilibrio finanziario. Per crescere, rimanere competitivi e continuare ad acquisire quote di mercato, senza rischiare di perdere il proprio vantaggio competitivo.

Acquisizioni, Internazionalizzazione dell'impresa, nuovi processi e prodotti, R&S, operazioni di buy out o di buy in, passaggi generazionali, processi critici del ciclo di vita di un'azienda, sono solo alcune delle opportunità da cogliere con l'accesso alla quotazione in Borsa.

Saranno inoltre affrontati gli aspetti operativi che l'impresa è chiamata a mettere in atto nel processo di quotazione, dal crono-programma alle fasi di set-up (due-diligence, marketing, closing) e le principali attività di ongoing, i potenziali investitori, i PIR e gli incentivi alle PMI.

Come accedere al capitale di rischio per accelerare la crescita delle PMI

Terza Giornata

18 Maggio 2017

Dalle Ore 10.00 alle Ore 13.00

I Board e gli investitori istituzionali, una nuova relazione da rafforzare: gli investitori di minoranza

10.00 – 12.15

Andrea Di Segni

Managing Director, Morrow Sodali

- *Fiduciary Duty*
- *Italian AGMs: The context*
- *The players of the Market*
- *Regulatory context*
- *Board Diversities*
- *Renewal of the Board*
- *Board evaluation*
- *Succession Plan*
- *Board Induction*
- *Remuneration Policy*
- *AGM preparation why?*
- *The engagement with Institutional Investors*
- *Case Study*
- *Q&A*

I Board e gli investitori istituzionali, una nuova relazione da rafforzare: gli investitori di minoranza

12.15-12.30

Networking Coffe

12.30-13.00

Testimonianza di un'impresa

Obiettivi dell'intervento

Nell'intervento saranno affrontati gli aspetti relativi ai trends della composizione ideale della corporate governance delle società quotate/quotande quale elemento fondamentale necessario ad attrarre gli investitori istituzionali italiani ed internazionali sui titoli quotati soprattutto a piccola capitalizzazione.

La Corporate Governance fattore di differenziazione tra le aziende, determinante per le decisioni di investimento degli investitori istituzionali così come le relazioni con gli investitori di minoranza.

Acquisizioni, Internazionalizzazione dell'impresa, nuovi processi e prodotti, R&S, operazioni di buy out o di buy in, passaggi generazionali, processi critici del ciclo di vita di un'azienda, sono solo alcune delle opportunità da cogliere con l'accesso alla quotazione in Borsa.

Saranno inoltre esaminati gli aspetti operativi che l'impresa è chiamata a mettere in atto nel processo di creazione di un nuovo Board, le diversità, i trends, gli skills che richiedono gli investitori, i passaggi generazionali, così come la visione della Governance degli Stakeholders.

Come accedere al capitale di rischio per accelerare la crescita delle PMI

Quarta Giornata

25 Maggio 2017

Dalle Ore 10.00 alle Ore 13.00

La società di comunicazione nel processo di quotazione e dopo. Rendere piu' semplice un processo articolato che crea valore

10.00 – 11.45

Bianca Fersini Mastelloni

Presidente e AD di Polytems Hir Srl

- *La comunicazione nell'IPO*
- *Il processo di quotazione*
- *La comunicazione Eco-Fin e le Investor Relations*
- *La creazione di valore per l'impresa*
- *Attività di Pre-Marketing ed attività di Marketing*
- *Gli investitori istituzionali e le classi di investitori*
- *Il profiling dell'investitore*
- *Q&A*

Conclusioni

11.45-12.00

Networking Coffee

12.00 – 13.00

Alessandro Sciolari

Direttore Scientifico Assoknowledge

Sintesi e Prospettive

Obiettivi dell'intervento

Nell'intervento saranno affrontati gli aspetti relativi alla crescita delle PMI attraverso il processo di comunicazione economico-finanziaria e le investor relations di una società quotata e quotanda.

I Fondi di Private Equity o la quotazione in Borsa, rappresentano fonti di finanziamento non tradizionali, a sostegno della crescita dell'azienda, che consentono alle PMI di apportare denaro fresco, senza ricorrere all'indebitamento bancario, sviluppando così in maniera sana i programmi di espansione aziendale ed evitando rischi di squilibrio finanziario. Per crescere, rimanere competitivi e continuare ad acquisire quote di mercato, senza rischiare di perdere il proprio vantaggio competitivo.

In un mercato finanziario che opera a livello globale, è determinante per l'azienda individuare gli investitori che possano investire valorizzando l'impresa ed il suo titolo azionario. Fondamentale pertanto conoscere lo scenario e le logiche dei mercati finanziari, quali sono le classi di investitori adatti alla singola impresa. Profilare così l'investitore compatibile con l'offerta di investimento dell'azienda.

Saranno anche affrontati gli aspetti operativi che l'azienda è chiamata a mettere in atto nel processo di quotazione per la valorizzazione del titolo azionario e nella costruzione delle relazioni con il mercato finanziario.



Si ringrazia!



ASSOKNOWLEDGE Confindustria Servizi Innovativi e Tecnologici Via Barberini, 3 - 00187 Roma Italia

President

Director

VicePresident

VicePresident

presidente@assoknowledge.org | a.sciolari@assoknowledge.org | r.masia@assoknowledge.org | o.chinotti@assoknowledge.org