



*ELITE è crescita, cambiamento,
leadership*



ELITE è una piattaforma aperta nata dalla collaborazione tra Borsa Italiana e le più importanti istituzioni e organizzazioni italiane



Criteri di selezione per diventare ELITE

Entrare in
ELITE

Criteri
economici

- Al fine di sottoporre la domanda di adesione a ELITE, è necessario che la società sia in possesso di alcuni requisiti economici:
 - Fatturato > € 10 milioni (oppure > € 5 milioni e una crescita ultimo anno >15%)
 - Risultato operativo/Fatturato > 5%
 - Utile netto > 0

Borsa Italiana si riserva la facoltà di consentire l'accesso e/o la permanenza in ELITE, pur in caso di mancato rispetto dei requisiti economici, tenuto conto dell'andamento macroeconomico, delle caratteristiche del settore, di eventuali circostanze aziendali temporanee o straordinarie, nonché dell'ingresso recente di un investitore istituzionale nel capitale

100 società ELITE (1/3)

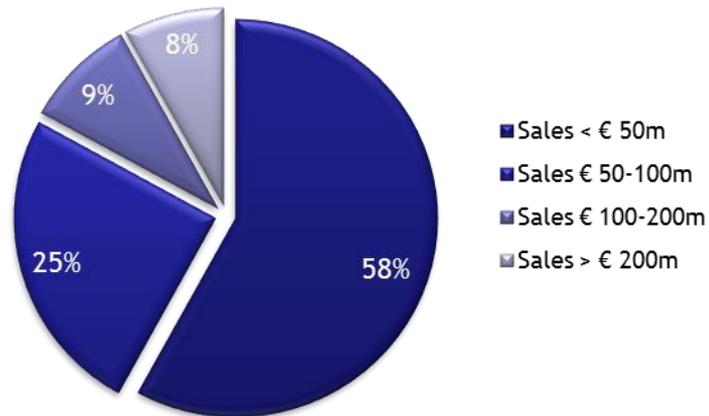
 Fatturato 2011 (mln€)	70
 Crescita fatturato 2011 vs. 2010	23%
 EBITDA margin 2011	16%
 EBIT margin 2011	10%
 PFN/EBITDA	2x

100 società ELITE (2/3)

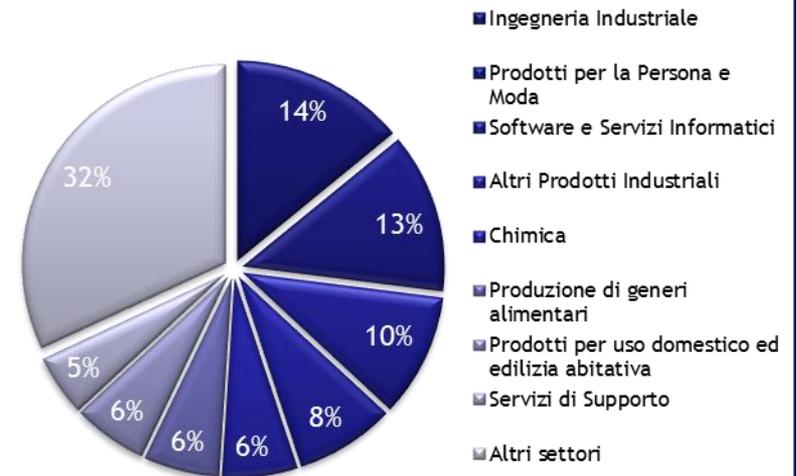
Il fatturato medio è di circa € 70 milioni ma le dimensioni sono estremamente diversificate.

Le società **ELITE** rappresentano molti settori tipici del *Made in Italy*.

Fatturato



Settori

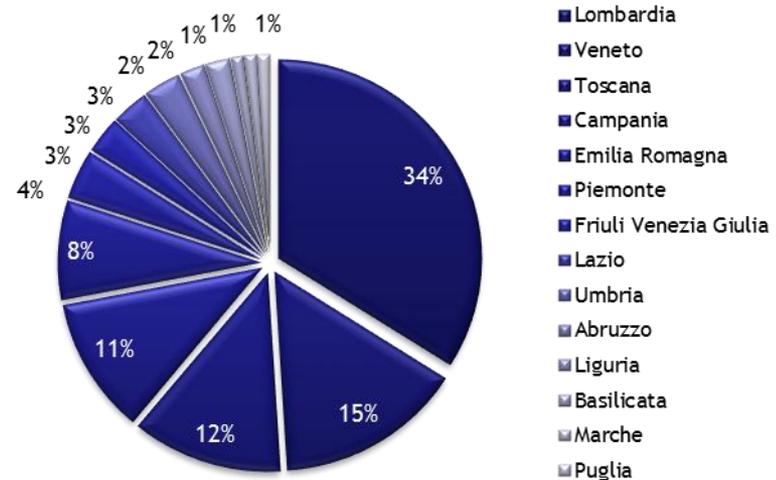


100 società ELITE (3/3)

Alta diversificazione geografica, con una preponderanza nel Nord Italia.



Provenienza geografica



Cos'è ELITE



1[^] FASE

Le società inizia un percorso di training che stimola il cambiamento culturale, l'individuazione degli obiettivi strategici e dei cambiamenti nei sistemi organizzativi e manageriali necessari per raggiungerli



2[^] FASE

L'azienda implementa tutti i cambiamenti necessari a sviluppare al meglio il proprio progetto di crescita, grazie al supporto di un team di tutor (ELITE team)

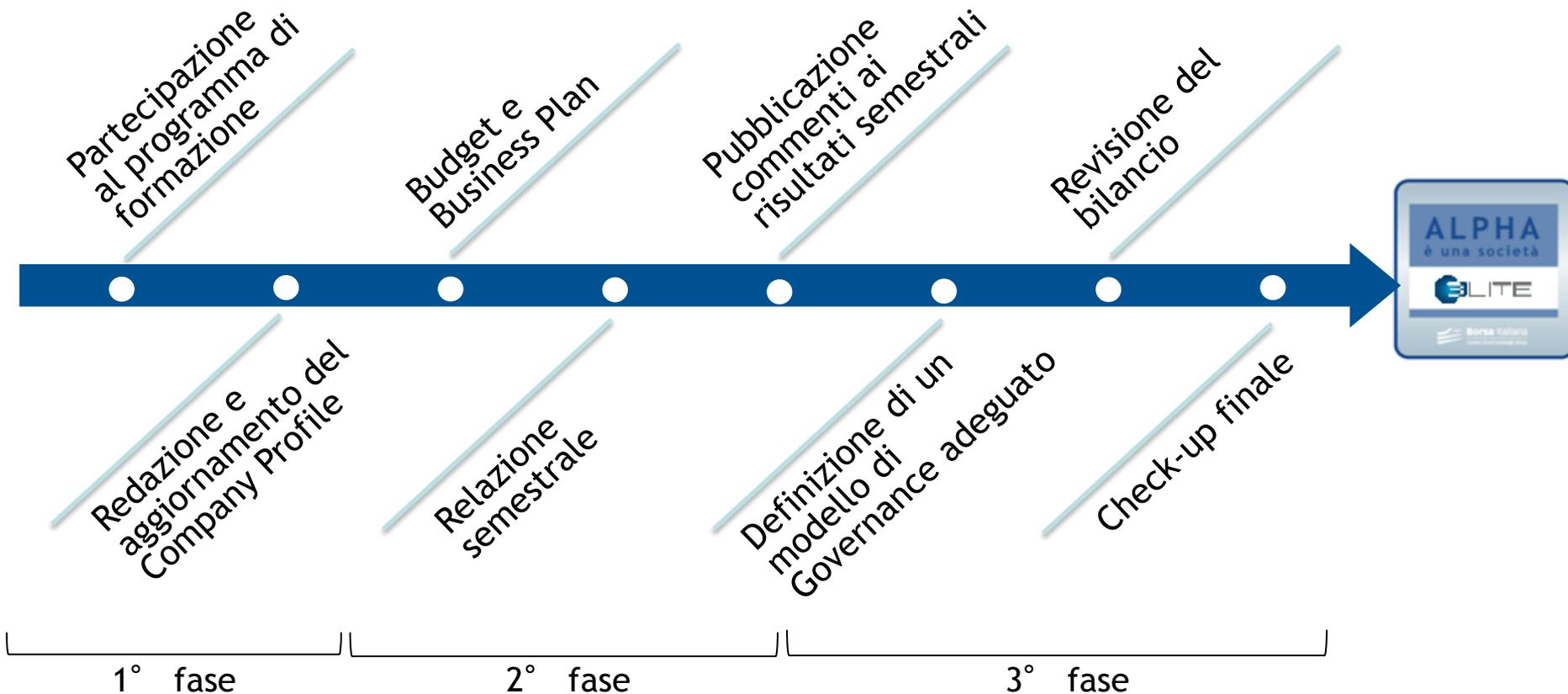


3[^] FASE

La società ha accesso a un ventaglio di opportunità di

- Business
- Networking
- Funding
- Visibilità
- Accesso a istituzioni e professioni (Partner Equity Markets)

Il percorso di “allenamento” ELITE



Le opportunità offerte da Elite

WEB-SITE DEDICATO

- Company profiles pubblici e privati
- Networking

VISIBILITA'

Visibilità all'azienda e al suo progetto di crescita:

- website dedicato
- media coverage
- visibilità sulla comunità finanziaria

ALLEANZE STRATEGICHE

A supporto della crescita:

- Fondo Italiano di Investimento,
- SIMEST
- Private Equity
- Altre da definire

CONOSCENZE PER LA CRESCITA

- Media training
- Investor Relations
- Fiscalità internazionale
- ...



QUOTAZIONE

Accompagnamento graduale:

- Fast track
- IPO Simulation
- Formazione su impegni post-quotazione
- Tutorship società quotate

NETWORK

- Società quotate
- Partner Equity Markets
- Analisti e Investitori

Accesso ad un network di 28 Private Equity



Le prime società Elite - motivazioni



- Visibilità all'azienda e al suo progetto di crescita
- Consolidamento della struttura manageriale e organizzativa
- Preparazione al dialogo con i fondi di private equity
- Preparazione graduale alla quotazione in Borsa
- Accesso al network di Borsa Italiana
- Miglioramento del rapporto con il sistema bancario
- Consolidamento della leadership di settore e aggregatore

Contatti

Barbara Lunghi

Responsabile Mercati per le Piccole e Medie Imprese di Borsa Italiana
barbara.lunghi@borsaitaliana.it - 02/72426422

Anna Clauser

Product Manager
anna.clauser@borsaitaliana.it - 02/72426347

Fabio Brigante

Relationship Manager Lombardia e Toscana
fabio.brigante@borsaitaliana.it - 02/72426083

Alessandro Violante

Relationship Manager Nord
alessandro.violante@borsaitaliana.it - 02/72426522

Vittorio Benedetti

Relationship Manager Centro e Sud
vittorio.benedetti@borsaitaliana.it - 02/72426512