

ELITE Desk Confindustria Salerno

scritto da Michele Vicidomini | Ottobre 5, 2015



9 marzo 2018

Il desk di Confindustria Salerno premiato nuovamente da Borsa Italiana.

Annoverato tra i Best Performer Desk del 2017 Sono stati premiati oggi come “Best Performer Desk” dell’anno 2017 gli ELITE Desk di Confindustria Cuneo, Assolombarda, Unione Industriali di Napoli e Confindustria Salerno.

La premiazione è avvenuta in occasione della giornata di aggiornamento sul programma ELITE di Borsa Italiana dedicato ai responsabili degli ELITE Desk istituiti presso le associazioni territoriali del Sistema.

Questo riconoscimento viene assegnato ai Desk che hanno contribuito non solo quantitativamente ma anche qualitativamente alla promozione del Programma ELITE presso le imprese locali.

I referenti dei Desk premiati saranno invitati a prendere parte alla cerimonia di apertura dei mercati del London Stock Exchange e a un training sulla strategia, che si terranno a Londra durante il mese di maggio.

“Quando si opera bene e si ha competenza, è naturale essere premiati – commenta il leader degli industriali salernitani Andrea Prete -.

La nostra struttura funziona bene ed è stata riconosciuta come eccellente per la seconda volta di fila, tant’è che la nostra responsabile, la dr.ssa Marcella Villano, è stata adesso invitata a Londra nelle sedi del London Stock Exchange che controlla Borsa Italiana. Complimenti dunque alla mia struttura e complimenti alle aziende salernitane”. Confindustria Salerno – Elite Spa, 26 settembre

2017

Si rafforza la partnership tra Confindustria Salerno ed Elite Spa a supporto delle imprese associate ad alto potenziale di crescita, così da affiancarle nel loro percorso sviluppo.



Elite Desk Confindustria Salerno

Il 12 dicembre 2016 è stato firmato il Protocollo d'Intesa tra Confindustria ed ELITE Spa – società di recente costituita da Borsa Italiana – per la diffusione del Programma ELITE, lanciato nel 2012 in Italia da Borsa Italiana e sostenuto, sin dal suo avvio, da Confindustria e dalle più importanti istituzioni e organizzazioni economico – finanziarie del Paese. La nuova intesa intende potenziare significativamente la partnership tra Confindustria e Borsa , e rafforzare il ruolo degli “ELITE Desk”, gli sportelli di informazione delle Associazioni di Sistema a supporto delle imprese con i requisiti e l'interesse ad entrare in ELITE.

L'Elite Desk di Confindustria Salerno tra i Best Performer Desk premiati da Borsa Italiana

Il 12 luglio 2016 – in occasione del Workshop ELITE “M&A: Crescere per linee esterne” – sono stati premiati i “Best Performer Desk”, ovvero gli ELITE Desk istituiti presso le Associazioni del sistema confindustriale che hanno conseguito i migliori risultati nella promozione del Programma presso le imprese. Tra questi, anche il Desk di Confindustria Salerno.

ELITE rappresenta un percorso di crescita e formazione per le

imprese con obiettivi di sviluppo organizzativo e manageriale, ed è diretto ad evidenziare come l'adozione di certe metodologie proprie delle società quotate in termini di pianificazione, governance, controllo e comunicazione, siano utili alla crescita aziendale.

ELITE significa, per l'impresa che decide di intraprenderlo, mettersi in discussione, approcciare le problematiche in un modo nuovo, analizzandole da altri punti di osservazione, adottare atteggiamenti differenti per affrontare i cambiamenti culturali, organizzativi e manageriali necessari per perseguire i propri obiettivi di sviluppo.

Il percorso è strutturato in tre diverse specifiche fasi e prevede, attraverso l'accesso a una piattaforma di strumenti e servizi, attività che consentono alle imprese di:

- acquisire gradualmente, a partire da una migliore analisi delle proprie condizioni e potenzialità, le competenze necessarie per approcciare il mercato finanziario;
- rafforzare la capacità di una comunicazione trasparente ed efficace verso gli investitori, e conseguire visibilità nei confronti della comunità imprenditoriale e finanziaria, sia domestica che internazionale;
- individuare lo strumento di crescita più adeguato alle caratteristiche dell'attività, es. quotazione, private equity, emissione di minibond, internazionalizzazione.

Parametri e fasi operative

Possono presentare domanda di adesione a Elite le aziende con:

- fatturato > € 10 mln oppure € 5 mln e una crescita ultimo anno > 15%;
- risultato operativo > 5% del fatturato;
- utile netto > 0;
- PFN/EBITDA < 4).

In caso di società partecipate da un Private Equity che abbiano avuto un investimento in capitale di sviluppo negli ultimi 18 mesi, Borsa italiana potrà consentire l'accesso al servizio ELITE pur in assenza dei requisiti economici sopra descritti.

Oltre ai parametri finanziari, nell'ambito della valutazione

ai fini dell'ammissione al programma, sono tenuti in debita considerazione anche gli aspetti qualitativi, quali la storia della società, il settore e posizionamento competitivo, credibilità del management, progetto di crescita intrapreso e o da avviare, necessità di fundraising, motivazione a partecipare e intraprendere cambiamenti culturali e organizzativi.

Operativamente, il percorso è così strutturato:

FASE 1 GET Ready: l'azienda, dopo l'invio della candidatura e l'avvenuta ammissione, avvia un percorso di formazione strutturato in 4 moduli formativi di 2 giorni, sui seguenti temi:

- percorsi di crescita e internazionalizzazione;
- cultura aziendale e governance a servizio della crescita;
- l'impatto della crescita sul ruolo del responsabile amministrativo e sui sistemi di pianificazione e controllo;
- il reperimento delle risorse finanziarie per la crescita: strumenti, mercati e strategia per comunicare il valore d'impresa agli investitori.

FASE 2 GET Fit: l'impresa individua le aree sulle quali lavorare (ad es. piano industriale, sistema di controllo di gestione, corporate governance, trasparenza informativa e comunicazione finanziaria) e viene supportata nell'implementazione di tutti i cambiamenti necessari da un Elite team (esperti e professionisti).

FASE 3 GET Value: ottenimento del certificato Elite e accesso ad una selezionata community internazionale composta da: private equity e investitori istituzionali, sistema bancario, imprenditori e management di gruppi quotati, reti di professionisti di Borsa Italiana a servizio delle imprese.

Business matching con altre società Elite o quotate su mercati LSEG (London Stock Exchange Group).

Per info:

- Homepage | ELITE: <https://www.elite-network.com/>
- Programma

Italiano: <https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000>

▪ Pagina

ELITE

Confindustria

1000: <https://www.elite-network.com/it/private-companies/programmes/confindustria1000>

Le aziende Elite di Salerno sono le associate **Tecnocap Spa, Nuceria Group, Euroflex Spa, Feger Spa, Pastificio Di Martino Gaetano e F.lli/Antonio Amato, Cartesar Spa, Bioplast srl, Me.Car. Spa, Giaguardo Spa, D&D D'Amico Italia Spa , RE. MA. PLAST Srl, Convergenze Spa e Di Mauro Officine Grafiche Spa**

Elite, una scelta di crescita

Il Ceo del gruppo Tecnocap, Michelangelo Morlicchio, così commenta: <<Il gruppo Tecnocap ha ricevuto nel 2014 il certificato ELITE a testimonianza dell'impegno e dei risultati conseguiti nel corso del programma. Un riconoscimento che certifica i risultati raggiunti in termini di rafforzamento delle competenze industriali, finanziarie e organizzative necessarie ad un ulteriore sviluppo del gruppo. Essere parte di Élite, oltre a rappresentare un impulso determinante al miglioramento delle nostre performance competitive, è un'opportunità significativa per ampliare ulteriormente le relazioni con il mondo della finanza internazionale>>.

Guido Iannone, general manager di Nuceria Adesivi: <<Abbiamo intrapreso questa avventura tre anni fa con l'obiettivo di avviare un percorso di miglioramento dei sistemi manageriali. Tutto il nostro team, con cui condividiamo l'entusiasmo di questo importante riconoscimento, è coinvolto quotidianamente in uno sviluppo organizzativo e culturale che renderà Nuceria un gruppo più competitivo, più visibile e più attraente. Il percorso in ELITE ci ha dato la possibilità di strutturare maggiormente il nostro sistema di controllo di gestione, nonché l'opportunità anche di avviare un processo di cambiamento della nostra governance. Ci siamo dotati di un consiglio di amministrazione all'interno del quale risiede

anche un membro esterno alla famiglia. Queste due aree di intervento, unitamente a numerose attività di formazione, hanno certo contribuito a rendere oggi Nuceria group maggiormente attrattiva agli occhi dei mercati finanziari. Le sfide che provengono dai mercati internazionali impongono continue crescite che potranno essere finanziate in un prossimo futuro anche attraverso l'ingresso nel capitale di private equity>>.

<<La **Cartesar** ha un programma di sviluppo ambizioso >> dichiara il sales manager **Fulvio De Iuliis** << ha appena ultimato il cambio generazionale e, con il supporto dei professionisti del network Elite, desidera far leva sui propri punti di forza e intraprendere un cammino di crescita sana e sostenibile che consenta all'azienda di competere nell'attuale scenario in cui le piccole e medie aziende devono superare le criticità dimensionali per valorizzare pienamente il proprio potenziale >>

«Entrare in ELITE rappresenta per **Mecar – branca veicoli industriali del gruppo F.Ferrajoli & C.**, con sessantacinque anni di storia e bilanci in attivo – un'altra milestone importante nel nostro processo di crescita e consolidamento», ha dichiarato **Gianandrea Ferrajoli**, Executive Chairman and CEO Mecar. «Siamo presenti su molti tavoli dell'innovazione ed ELITE può dare alla nostra organizzazione la giusta dimensione per affrontare le prossime sfide del secondo step del nostro business plan».

Stesso slancio per **Marco Gambardella, Senior Account Manager Bioplast**, azienda attiva nel settore della plastica attraverso la produzione e la stampa di imballaggio flessibile: «ELITE è una delle migliori piattaforme di formazione qualificata che siamo certi ci consentirà di confrontarci con top manager, leader di settore, attrarre capitali di terzi per fare quel salto in avanti, anche sotto l'aspetto finanziario per nuovi investimenti anche all'estero per una reputation di valore nei confronti degli stakeholder».

La scelta di entrare in ELITE è arrivata, infine, al momento giusto per **Valentina Franzese, responsabile marketing**

Giaguardo, industria conserve alimentare: «Abbiamo virato su ELITE innanzitutto per avere un sostegno in crescita organizzativa e culturale in un momento per noi di traguardi importanti (crescita del turnover 12% tasso medio annuo negli ultimi 6 anni e delicato passaggio generazionale). Siamo inoltre alla ricerca di profili di competenza che si affianchino all'esperienza delle attuali figure presenti in azienda al fine di sviluppare alcune nostre aree interne che necessitano di miglioramento. Infine, desideriamo far conoscere la nostra azienda alla comunità degli investitori per i progetti futuri. Non crediamo ci sia vetrina migliore».

“Crediamo fortemente che la crescita, attraverso nuovi e sfidanti progetti e forte commitment aziendale, possa e debba essere un nostro obiettivo” commenta **Mario D'Amico, Controller della D&D Italia D'Amico** “Elite rappresenta per noi un propulsore e un partner ideale verso tali e sempre nuovi traguardi. Siamo pronti ed orgogliosi di iniziare questo percorso.”

” Le motivazioni che hanno portato la **Di Mauro Officine Grafiche S.p.A.** ad entrare in Elite nel mese di Giugno 2018>> afferma **Velleda Virno**, CEO dell'azienda <<sono date dalla opportunità di poter far parte di un gruppo di aziende selezionate, visibili sul mercato internazionale, e vivere così l'esperienza di chi ha già affrontato le sfide strategiche per poter competere a livello globale. La partecipazione al progetto Elite offre la possibilità di poter rafforzare le proprie conoscenze sia in ambito finanziario che gestionale, in modo da sviluppare le competenze giuste per continuare un percorso di crescita accompagnato da Partners qualificati. La Di Mauro Officine Grafiche S.p.A. ritiene fondamentale il confronto con le altre aziende familiari in crescita e che si sono aperte a nuove forme di finanziamento ”

Elite desk Confindustria Salerno

Marcella Villano – 089200841 – m.villano@confindustria.sa.it
www.elite-growth.it

Allegati

[Fracomina e Grafiche Di Mauro entrano nel circuito Elite](#)
[RassegnaStampa_Minibond_Nuceria.pdf](#)
[Comunicato_Tecnocap_Basket_Bond.pdf](#)
[Quattro aziende pronte al salto in borsa](#)
[Milano nuove aziende salernitane nel programma Elite, piattaforma internazionale](#)
[Imprese in Borsa, per farlo c'è Elite](#)
[Due aziende salernitane nel programma di Borsa Italiana](#)
[Crescono le imprese Elite](#)
[Imprese e Borsa Elite.pdf](#)
[Fa tappa a Salerno il roadshow ELITE- Confindustria.pdf](#)
[Confindustria- Patto d' Elite per la crescita delle imprese.pdf](#)
[Elite_26_9_2017.zip](#)
[Boccia la finanza una leva strategica per l'impresa](#)
[Borsa, al via il road-show Elite – Confindustria](#)
[Trentuno aziende sono pronte a salire sul treno veloce di Elite.pdf](#)
[ELITE_tre aziende salernitane e la decisione di migliorare il proprio futuro.pdf](#)
[Protocollo+Intesa+Confindustria+Elite+Spa_12+dic+2016.pdf](#)
[Protocollo+di+Intesa+ELITE+-+Confindustria+Borsa+Italiana+29+maggio+2015....pdf](#)
[Di Martino il boss di Antonio Amato tra le imprese.pdf](#)
[Trenta pmi verso la quotazione.pdf](#)
[Salerno all'assalto della Borsa.pdf](#)
[COSTOZERO_ELITE.PDF](#)
[44 – ELITE 3.11.15.pdf](#)
[ELITE Italia_Brochure Novembre 2015.pdf](#)
[elite_aziende_salerno.pdf](#)
[cs elite Nuceria Adesivi.pdf](#)