

e-KONomy

RACCONTARE L'IMPRESA PER CRESCERE



Newsletter di informazione in distribuzione gratuita. Anno II Luglio 2015



*Nana Bianca: lo Start
Up Studio dove si
costruiscono le
aziende del futuro*

Pagina 5

Editoriale

*L'impresa ed il
mercato dei
capitali*

pagina 2

move.0N

*Storie di Start Up
- Viralize.com*

Pagina 8

News dalle imprese

*Approfondimento
sulle ultime
notizie dalle
aziende*

Pagina 9

REDAZIONE


Via Masaccio, 191
50132 Firenze
Tel. 055 5535405
Fax. 055 4089908
info@kon.eu

I dati relativi ai destinatari della Newsletter vengono utilizzati esclusivamente per l'invio della pubblicazione e non vengono ceduti a terzi per nessun motivo. Resta ferma la possibilità per l'interessato di esercitare i diritti di cui all'articolo 13 della legge 675/96.



 @kongroup

 linkedin.com/company/kon-spa

 www.kon.eu
www.lamerchant.it



Editoriale_

L'impresa ed il mercato dei capitali_

Di Vezio Manneschi_

Sfogliando un qualsiasi quotidiano o una rivista economica troviamo sempre più spesso una *equazione* che sembra la **soluzione ideale per l'impresa**: *meno debiti con banche, maggior ricorso al mercato*. Quindi la piccola e media impresa dovrebbe ricorrere a *nuove forme di finanziamento riconducibili al Mercato dei Capitali*, ma non basta in quanto, si legge sempre, che la Famiglia, che risparmia, dovrebbe *finanziare l'economia produttiva*. Ovviamente questi indirizzi economici hanno la benedizione delle Autorità di Tutela nazionali ed europee, anzi le stesse ne auspicano il successo.

Il **Mercato Unico dei Capitali** ha già una *road map* (il *green paper* dei 400 *market makers* europei consultati) in quanto è la naturale conseguenza della Unione Bancaria e Vigilanza Unica; questo Mercato Unico dovrebbe creare le condizioni per migliorare l'utilizzo dei capitali e quindi facilitare gli investimenti in Europa. In sintesi dovrebbe rappresentare la **nuova architettura della finanza europea** oltre a rappresentare un nuovo strumento utile per finanziare le Piccole e Medie Imprese con nuovi canali di finanziamento. Cartolarizzazioni, venture capital, strumenti di *equity*, *private placement*, *crowd funding* ecc.; solo i *private placements*, come si legge nella stampa specializzata, rappresentano già negli USA un mercato da 46 miliardi di euro, mentre in Europa meno della metà, circa 20 miliardi, sono concentrati soprattutto in Francia e Germania.

Facciamo un passo indietro e cerchiamo di capire le dinamiche che hanno contraddistinto il nostro Mercato, soprattutto il nostro modello economico. Possiamo dire che la Banca ha sempre detenuto il monopolio dell'intermediazione, era ed è *la stanza di compensazione tra la ricchezza delle famiglie e i finanziamenti all'impresa*, anche se si sono affacciati nell'ultimo ventennio nuovi attori nella intermediazione della ricchezza delle famiglie (l'importante crescita della raccolta indiretta nelle banche), soprattutto le case di investimento italiane ed estere. Negli ultimi anni, caratterizzati da questa crisi sistemica, siamo stati spettatori del declino del **modello italiano banco-centrico** in quanto, come afferma il Prof. Messori, uno dei maggiori esperti del sistema bancario, questo modello aveva fatto molto credito ad imprese risultate poco capitalizzate (che non sono riuscite a far fronte alla congiuntura economica) come pure importanti emissioni obbligazionarie a bassa remunerazione.

Questo modello trovava un equilibrio economico in una forbice dei tassi, ma che si è andata sempre più restringendo, inoltre la crisi ha generato crediti inesigibili dall'impresa e sempre maggior ricorso ad investimenti più remunerativi da parte dei risparmiatori. Oggi non sembra essere più economico finanziare le imprese in quanto gli interessi attivi delle banche (impieghi all'economia) vengono erosi sia dalle rettifiche su crediti (accantonamenti sul credito inesigibile, le cosiddette sofferenze) che dal costo del capitale per il rischio che riviene da crediti fatti ad imprese con un rating basso.

Purtroppo quanto sopra viene supportato dalle ultime cifre della CGIA di Mestre, come si legge in una nota AGI i 94 miliardi di euro (BCE grazie all'operazione Tltro) arrivati alle banche italiane nel semestre settembre 2014-marzo 2015 non sono andati a beneficio della economia reale. Le imprese hanno visto ridursi i finanziamenti per 13,2 miliardi mentre la quantità dei titoli di stato detenuti dalle banche italiane è pressoché raddoppiata (fatto positivo comunque in quanto ci siamo riappropriati del nostro debito pubblico, all'estero è detenuto solo il 34%).

La crisi dal 2008 ha generato un circuito negativo che ha visto in maniera continuativa il calo del fatturato dell'impresa, il calo della redditività aziendale e la chiusura del rubinetti del credito da parte delle banche. In una economia, come quella italiana, dove l'80% delle imprese vivono grazie al credito bancario, ma soprattutto in una economia fatta da imprese piccole, frammentate, con poco patrimonio e tanto debito, in più con scarso accesso al mercato dei capitali, si ha un unico risultato: un costo del rischio altissimo per chi finanzia (*credit crunch* strutturale) ed un sistema economico che stenta a ripartire.

Le banche italiane, con l'abnorme peso delle sofferenze, non hanno nella attualità vie alternative, anche se è di questi giorni l'impegno del Governo per

trovare soluzioni adeguate; i **nuovi requisiti patrimoniali**, regole Basilea III, prevedono che una Banca per essere in regola con il core tier I (misura di patrimonializzazione di una Banca) debba procedere o ad aumenti di capitale o a diminuzioni del rischio. Quindi l'avere alzato l'asticella dei coefficienti patrimoniali ha bloccato da una parte i capitali liberi (volti ad eventuali acquisizioni e/o diversificazioni di attività) dall'altra rallentato l'attività creditizia, anzi questi coefficienti spingono attività con ponderazione zero: vale a dire impieghi finanziari come l'acquisto di Titoli di Stato.

Come se ne può uscire? Non esistono soluzioni semplici ed immediate.


La ripresa che sembra palesarsi dovrebbe permettere in primis alla PMI di capitalizzarsi per far abbassare il grado di rischio sia per chi finanzia (le banche che dovrebbero riversare il quantitative easing, QE, su un nuovo ciclo di credito) che per chi investe. Soprattutto per chi investe, la **ricchezza privata** (che gode ancora di ottima salute in Italia, al netto degli immobili 2 volte il PIL), dovrebbe finanziare l'economia produttiva. Inoltre si dovrebbe far un miglior utilizzo dei **finanziamenti europei**, saper rispondere ai bandi che vedono nella velocità, precisione e puntualità la via per accedervi. Inoltre i bandi europei, per accedere ai finanziamenti, facilitano la collaborazione tra imprese, con sinergie tra imprenditori, permettendo la creazione di reti di impresa: necessarie per una crescita economica del nostro paese.

Come si può far partire un vero mercato dei capitali per le PMI? L'*action plan* europeo, a completamento delle regole finanziarie al piano Juncker «**investimenti e crescita**», prevede che la soluzione sia quella di creare una Banca Dati alla quale poter accedere, agevolmente ed a basso costo, ad informazioni finanziarie affidabili sulla situazione economica e patrimoniale della piccola e media impresa.



 @kongroup

 linkedin.com/company/kon-spa

 www.kon.eu
www.lamerchant.it



BDO



 @kongroup

 [linkedin.com/company/kon-spa](https://www.linkedin.com/company/kon-spa)

 www.kon.eu
www.lamerchant.it

Solo informazioni finanziarie affidabili consentono ad investitori di far affluire risorse. Quindi una banca dati europea che permetta la trasparenza che oggi manca per le PMI italiane e che le penalizza di fronte al mercato (oggi esiste qualcosa di simile, la *European Data Warehouse*, per le cartolarizzazioni).

Nel nostro paese certamente si potrebbe partire, da come si legge nella stampa specializzata, **con una offerta che veda sia il finanziamento bancario che l'accesso al mercato dei capitali.**

Operazioni quali azionariato multiplo (il Decreto Sviluppo del luglio 2014 lo permette già), prestiti partecipativi (che disciplina il rapporto tra banca, impresa finanziata e soci coobbligati, permettendo una anticipazione del capitale di rischio) cartolarizzazioni di qualità, potenziamento dei *private placement* (collocamento di titoli ad un ristretto numero di investitori), e *venture capital* (capitale da parte di un investitore per finanziare attività ad elevato potenziale di sviluppo). Si sta inoltre pensando anche all'idea di un fondo dei fondi, formato da liquidità di investitori, da indirizzare in strumenti di investimento dedicati alle PMI.

Per concludere tutti gli attori della economia italiana pongono l'accento su una strategia complessiva per avvicinare non solo la PMI, ma l'Italia al mercato. Un salto culturale per l'impresa che deve avere bilanci certificati, un buon Management e trasparenza nei confronti degli investitori. Questo salto culturale faciliterà anche il **nuovo rapporto tra banca ed impresa**, dove sempre più si evidenzia l'importanza del professionista che assiste l'impresa.

Un professionista che oltre alle competenze contabili/fiscali dovrà guidare l'azienda anche nella programmazione, nel controllo di gestione e nella pianificazione finanziaria. Solo così una azienda sarà in condizione di rispondere alla nuova realtà: aperta ad un mercato dei capitali e/o forte di un buon rating per l'accesso al credito bancario.

Incubatori d'impresa

Nana Bianca: lo Start Up Studio dove si costruiscono le aziende del futuro

Di Alessandro Mauro Rossi _ redatto in collaborazione con Alice Cozzi di Nana Bianca



Un recente studio condotto dalla Bentley University, l'università di economia più prestigiosa del Massachusetts, dimostra che oggi il 66% dei giovani appena usciti dall'università sogna subito di mettersi in proprio: "I giovani di oggi - afferma uno dei professori a capo del progetto - vedono la carriera e il successo lavorativo in modo diverso da quello dei loro genitori. Più che ambire alla posizione di CEO di un'azienda, ambiscono ad avviarne una tutta loro."

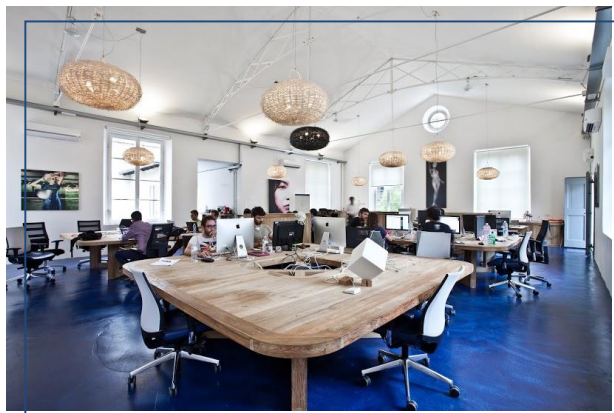
Anche in Italia moltissimi sono i giovani che scelgono di diventare imprenditori; solo nel 2014 nei Registri Imprese nazionali si contano ben 700 nuovi business, di cui più del 7% legato a servizi web come software, applicazioni, social network ed e-commerce.

Nana Bianca è lo start up studio nato e fondato a Firenze nel 2013 proprio per rispondere a quest'esigenza: supportare ed assistere business innovativi in ambito digitale, in tutte le fasi del loro percorso, dal lancio alla maturità.

“**Nana Bianca è lo start up studio nato e fondato a Firenze nel 2013 per supportare ed assistere business innovativi in ambito digitale**”

I tre fondatori Paolo Barberis, oggi anche Consigliere all'Innovazione del Governo Renzi, Jacopo Marelli e Alessandro Sordi - fondatori di Dada (DA.MI) - hanno infatti trascorso 20 anni della loro vita a collaborare per sostenere, finanziare e supportare nella crescita oltre 30 società italiane e straniere, società che oggi fanno parte del gruppo Dada o hanno proseguito nella loro strada con indipendenza. Molte start up di successo sono state intraprese da "dadaisti" che, dopo aver fatto esperienza nell'azienda, hanno creato nuovi progetti in Rete.

Questo patrimonio imprenditoriale, costruito e vissuto nel tempo, ha creato le basi per la nuova avventura dei tre soci: Nana Bianca.



FOCUS

In poco più di due anni Nana Bianca ha attivato 26 progetti, coinvolgendo circa 150 risorse umane con un età media di circa 25 anni e provenienti da oltre 10 paesi.



Ha attratto investimenti per più di 11 milioni di euro in startup e si avvale di due quartieri generali *open space* e dal design ultra moderno.

Accogliamo nel nostro percorso di accelerazione esclusivamente team e progetti che hanno come campo di battaglia internet e le applicazioni mobile – spiega Alessandro – che secondo Assintel rappresentano oggi il 3,1% del Pil nazionale”.

In poco più di due anni Nana Bianca ha attivato 26 progetti, coinvolgendo circa 150 risorse umane con un età media di circa 25 anni e provenienti da oltre 10 paesi.

Numeri importanti per la realtà degli incubatori italiani – ce ne sono solo pochi in tutto il territorio nazionale – che non hanno a disposizione mezzi e risorse del mercato americano, dove invece il fenomeno incubatori è presente in modo consistente e le liquidità per gli investimenti sono più facilmente e quantitativamente reperibili.

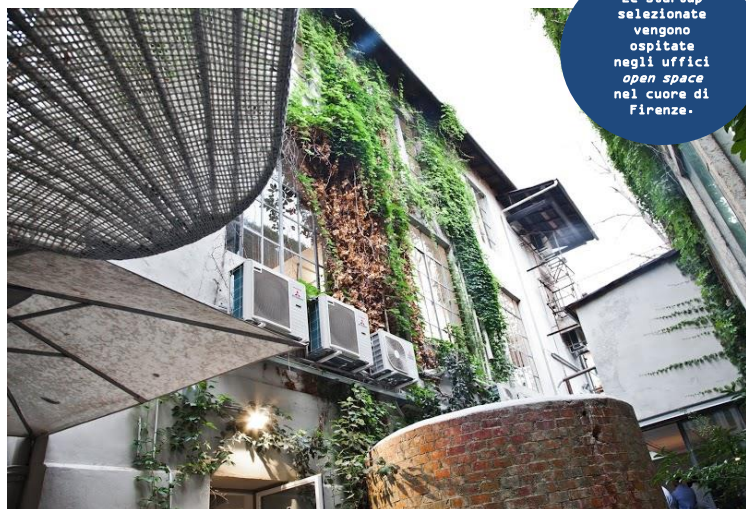
“Nana Bianca – spiega Alessandro Sordi – è un incubatore certificato secondo la recente normativa. Ci siamo impegnati in prima linea affinché venisse riconosciuta una precisa definizione di startup che facilitasse e tutelasse i giovani business.

Nana Bianca infatti fa parte di un più ampio progetto, *l'ecosistema digitale italiano*, dove investitori privati, angels e venture capital si incontrano per dare vita a una comunità virtuale di investitori. *P101, Club Italia Investimenti, Club Digitale e SiamoSoci*, sono tutte società di investimenti private che orbitano nella galassia di Nana Bianca e con le quali ha istituito solide partnership.

“Non è facile avere accesso al programma di accelerazione di Nana Bianca, i requisiti sono molto rigidi, ma una volta entrati, sono tante le facilitazioni di cui la startup può

metriche di validazione già disponibili. “C'è una forte attenzione al team – continua Alessandro – che dovrebbe essere completo, motivato e con competenze complementari.”

Le startup selezionate per il programma di accelerazione di Nana Bianca vengono ospitate negli uffici open space nel cuore di Firenze, perché lo spazio fisico e di rete come luogo di contaminazione delle idee e dei modelli di business è un elemento fondamentale nel processo di crescita e decollo delle Startup.



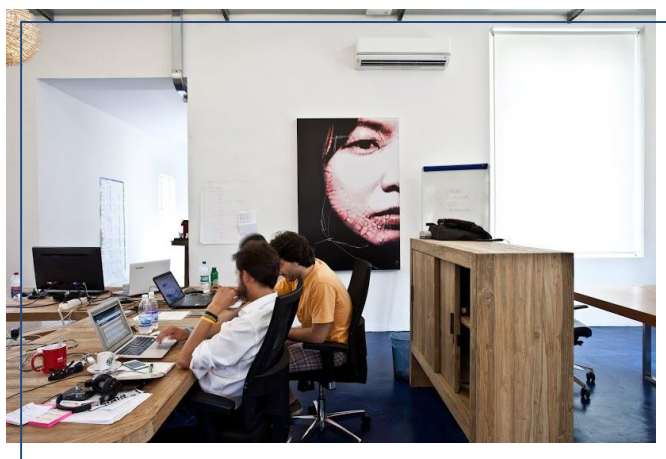
Le startup selezionate vengono ospitate negli uffici open space nel cuore di Firenze.

Sono a disposizione dei team 800 mq di spazio di co-working, in un'antica lavanderia industriale completamente ristrutturata, con tavoli di lavoro isola in teak indonesiano, accesso alla rete tramite fibra ottica per un totale di oltre 100Mb, due meeting room con schermo per audio/video conferenze, area lunch e coffee break interna ed esterna, reception con servizio di domiciliazione e posizionamento sede legale.

Ogni *isola* rappresenta un progetto di accelerazione che non è isolato e chiuso in sé grazie ai grandi spazi comuni: il progetto imprenditoriale dello startup studio fiorentino è dar vita a una realtà nella quale i team possono lavorare, scambiare conoscenze e idee, mettere in moto sinergie e costruire un sistema di relazioni.

beneficiare” - dice Alessandro - “una fra tutte la continua mentorship che offriamo ai giovani startupper. Ogni mese si tengono workshop e corsi di formazione all'interno dei nostri quartieri generali. Da noi sono venuti Paypal, Twitter e Facebook. Inoltre un gran numero di profili di alto livello del mondo del business e della finanza entrano nei nostri uffici ogni giorno, pronti a dare il loro contributo.”

Nana Bianca riceve oltre 300 candidature l'anno, ma ben più piccolo è il numero dei fortunati ad averne accesso. Per essere selezionata, la startup deve avere un team full-time di almeno 3 persone, con obbligatoriamente uno sviluppatore; il progetto deve essere scalabile, con almeno una versione Beta già visibile e delle prime



FOCUS

move.ON

Chi, come e-KONomy, vuole occuparsi dell'economia che cresce, non può assolutamente dimenticare l'economia che nasce ovvero l'idea di riporre fiducia nel futuro con la convinzione che è necessario andare avanti in modo proattivo innovando sempre. Così, a partire da questo numero, nella naturale evoluzione del nostro periodico, ci occuperemo di start up ed incubatori all'interno di questa apposita rubrica intitolata "move.ON". Racconteremo storie e personaggi, sogni ed obiettivi, difficoltà e sfide. Tutto ciò è stato reso possibile dalla collaborazione con importanti incubatori che, appunto, ci aiuteranno nel racconto delle storie aziendali che animeranno la rubrica "move.ON".

(*) Una delle storie di successo all'interno di Nana Bianca è Viralize.com, piattaforma dedicata alla viralizzazione appunto di video online. I tre founder Ugo Vespier, Marco Paolieri e Maurizio Sambati, giovani ricercatori informatici, si sono fatti le ossa nelle palestre di Microsoft e Ask; dall'esperienza maturata è nata Viralize, che nonostante abbia solo due anni di vita, ha già all'attivo collaborazioni con brand del calibro di Walt Disney, Samsung, Heineken, Marvel, Universal Pictures, Fineco, Wind, LEGO, Golden Point e Youtube.

Il mercato dell'online advertising è sicuramente tra i più promettenti: secondo comScore sono 100 milioni gli utenti nel mondo che guardano almeno un video al giorno, il video online ha da tempo quindi preso il posto della televisione nello spreading dei contenuti e molti ritengono che rimpiazzerà anche i social media.

Viralize è una vera piattaforma di mediazione e collaborazione tra editori, creatori di contenuti e advertisers. Permette di distribuire i propri video in rete in modo semplice ed istantaneo: il cliente sceglie il formato di advertising, il target e i canali di diffusione, Viralize rende appunto virali i contenuti. Di recentemente è stata lanciata la nuova versione, dove è stato rafforzato l'algoritmo proprietario per il calcolo della viewability, con un occhio di riguardo per l'inventario mobile, per garantire la trasparenza dei risultati delle campagne, che attualmente è su mobile per circa il 40%.

Viralize.com

La società ha inoltre espanso il suo organico e ad oggi conta 16 talenti tra sviluppatori, designers e account managers. L'eccellenza tecnologica di Viralize è stata recentemente riconosciuta anche da Aruba Spa, che ha premiato la società fiorentina con l'assegnazione del primo premio pari a 75.000 euro di credito cloud nell'ambito dell'Aruba Pitch Day dello scorso 16 Aprile 2015.



Marco Paolieri
Chief Executive Officer



Maurizio Sambati
Chief Technology Officer



Ugo Vespier
Chief Product Officer

Marco, uno dei founder, lo scorso dicembre è stato tra gli speaker protagonisti del Fashion & Technology Summit, la conferenza tenuta da Luisa Via Roma ed incentrata sull'importanza della tecnologia oggi, dove ha ribadito: "Siamo tutti parte di una grande rivoluzione, la rivoluzione della tecnologia. Viralize nasce dalla volontà di espandere il ventaglio di servizi offerti ai creatori di contenuti video, dai filmmakers ai musicisti, che da oggi potranno affidarsi a noi per la monetizzazione dei propri video. Vogliamo offrire una soluzione tecnologica allo stato dell'arte a tutti gli attori dell'ecosistema del video online, siano essi creatori, editori o inserzionisti".

(*) articolo redatto in collaborazione con Alice Cozzi di Nana Bianca.

News dalle imprese

Due minibond per un totale di 10 milioni dalle Cartiere Villa Lagarina

Cartiere Villa Lagarina – Cartiere Villa Lagarina SpA ha emesso due minibond da 5 milioni di euro ciascuno, che sono andati in quotazione all'Extra Mot Pro lo scorso venerdì 12 giugno. Entrambi i bond pagano una cedola annuale del 5%. Un bond ha scadenza 12 giugno 2020 e l'altro ha scadenza 31 dicembre 2022. Cartiere Villa Lagarina è la cartiera più grande del gruppo Pro-Gest, leader in Italia nella produzione di carta, cartone, imballi e packaging.



I minibond sono stati sottoscritti per una parte dal neonato Fondo Strategico Trentino Alto Adige, gestito da Finint Investments sgr. Banca Finint e Kon spa sono stati arranger e advisor dell'operazione, mentre advisor legale è stato lo studio Orrick Herrington & Sutcliffe.

• Fonte: *bebeez.com*, 16 Giugno 2015.

El.En., Cangioli: "Finora in linea con gli obiettivi di crescita"



El.En. – "Il mercato è tonico, il portafoglio ordini in molti settori è tonico, quindi vediamo le cose in maniera positiva per lo sviluppo dell'esercizio nei termini che ci siamo prefissati". Lo ha affermato Andrea Cangioli, amministratore delegato di El.En., nel corso di un incontro con la stampa nel quale ha ricordato l'obiettivo di crescita 2015 a due cifre per l'azienda dei laser.

"Abbiamo una posizione finanziaria netta molto liquida: ci guardiamo intorno, ma non possiamo fare previsioni al riguardo". Lo ha affermato Andrea Cangioli, amministratore delegato di El.En., rispondendo ai giornalisti che lo interpellavano su eventuali acquisizioni nel corso del 2015. Cangioli ha parlato nel corso di un incontro con la stampa presso lo stabilimento di Calenzano.

• Fonte: *gonews.it*, 18 Giugno 2015.

Bcc, la Banca di Cambiano sempre più leader in Toscana

Bcc Cambiano – La banca di Cambiano, la più antica banca di credito cooperativo d'Italia, si conferma come la più forte Bcc della Toscana - Bilancio 2014 in controtendenza: crescono raccolta, impieghi, produttività, filiali, sportelli e patrimonio e l'utile sfiora i 5 milioni - Il dg Bosio: «Sosteniamo imprese, famiglie e cultura del territorio».

I risultati positivi e la crescita della Banca - ha aggiunto Regini - poggiano sulla qualità delle persone, oltre che nell'essere un modello di banca locale che coniuga l'indipendenza con l'efficienza, il radicamento nel territorio, la cultura e la solidarietà, nella consapevolezza di far parte di un sistema di "utilità sociale". Gli investimenti tecnologici di quest'anno hanno ulteriormente affermato la loro finalità di elemento facilitatore, confermando la filiale come luogo deputato all'incontro e alla relazione con il cliente, il quale può però in seguito agevolmente, in tutta sicurezza e comodità, operare e relazionarsi con la Banca in modalità online.



**BANCA
DI CREDITO COOPERATIVO
DI CAMBIANO**

• Fonte: *firstonline.info*, 23 Maggio 2015.