plastic consult
finanza d'impresa

Le reti di imprese
e i bacini di finanziamento nazionale ed europeo

plastic consult
finanza d'impresa

AGGREGAZIONE

PERCHE' aggregarsi	
SOPRAVVIVENZA	diminuzione dei margini operativi e dei volumi assoluti
SINERGIE	condividere i costi di R&D e di BUSINESS STRATEGY
ECONOMIE DI SCALA	saturare la % di occupazione delle macchine - condividere la logistica
COME aggregarsi	
ATI	associazione temporanea di imprese
RETE D'IMPRESA	contratto plurilaterale con comunione di scopo
CONSORZIO	aggregazione volontaria di coordinamento
GENERAL CONTRACTING	joint venture operativa
FUSIONE	riduzione ad unità di più patrimoni

plastic consult
finanza d'impresa

come aggregarsi

A.T.I.

cos'è	è un associazione costituita fra più imprese con lo scopo specifico di esecuzione di un opera
come si fa	secondo la disciplina del "codice dei contatti pubblici" attraverso atto registrato. Sono previsti tre tipi di associazione: orizzontale, verticale o mista
quanto costa	in dipendenza dai partecipanti, di norma tra i € 5.000 ed i € 15.000
vantaggi	è un istituto molto ben definito anche per imprese "omogenee" (ovvero concorrenti) in quanto deve essere eletto un mandatario che coordina e si assume la responsabilità della cordata
svantaggi	ha durata temporale limitata all'esecuzione dell'opera per cui è costituita, generalmente viene utilizzata per appalti pubblici e/o grandi opere

plastic consult
finanza d'impresa

come aggregarsi

RETE DI IMPRESE

cos'è	è un contratto plurilaterale di scopo in cui la rete da` luogo a un fascio di contratti collegati di scambio di informazioni o prestazioni
come si fa	si predispone un programma di rete, le imprese aderenti costituiscono ognuna un fondo patrimoniale e sottoscrivono un atto notarile.
quanto costa	tra € 8.000 e € 20.000 per azienda in dipendenza della complessità delle pattuizioni da assumere. Tale esborso è deducibile quale fondo patrimoniale accantonato.
vantaggi	con il contratto di rete più imprenditori perseguono lo scopo di accrescere, individualmente e collettivamente, la propria capacita` innovativa e la propria competitività sul mercato
svantaggi	non è prevista l'attribuzione di una figura giuridica: si integra difficilmente con gli aspetti pratici della vita produttiva e commerciale

plastic consult
finanza d'impresa

come aggregarsi

CONSORZIO

cos'è	è un istituto giuridico che disciplina un aggregazione volontaria legalmente riconosciuta
come si fa	in adempienza alla disciplina di cui agli art.2602-2612-2616 del c.c.
quanto costa	fino a € 10.000 totali se costituito mediante atto privato
vantaggi	viene creato per realizzare obiettivi che nessuna impresa consorziata da sola sarebbe in grado di realizzare.
svantaggi	non può avere scopo di lucro e non è volto alla realizzazione di un profitto

plastic consult
finanza d'impresa

come aggregarsi

GENERAL CONTRACTING

cos'è	è una joint venture formalizzata mediante una società di capitale con specifiche prescrizioni statutarie e/o pattuizioni parasociali ad hoc
come si fa	si studiano le necessità strategiche ed operative delle società coinvolte e si vara un piano triennale / quinquennale il cui soggetto attuativo sarà la new-co ad hoc costituita
quanto costa	ipotizzando 3 soggetti coinvolti: circa € 50.000 comprensivi di costi di costituzione e gestione del primo esercizio di attività
vantaggi	opera in tutto e per tutto come società, è indipendente e slegata dalle altre società, può svolgere la funzione di "banca", fornitore, cliente e provider di servizi
svantaggi	è necessario scrivere molto bene le regole della società al momento della costituzione

plastic consult
finanza d'impresa

come aggregarsi

FUSIONE

cos'è	è un operazione mediante la quale società distinte vengono unite
come si fa	si studiano i punti di forza e di debolezza delle unità da fondere e si predispone una strategia operativa, fiscale ed economica
quanto costa	quotazioni ad hoc in dipendenza delle dimensioni della fusione
vantaggi	rafforza la struttura finanziaria e patrimoniale delle unità e dà la possibilità di affacciarsi ad un mercato più qualificato
svantaggi	tutto quello che era SOLO MIO ora è anche DEGLI ALTRI ...(e viceversa)

plastic consult
finanza d'impresa

UN CASO CONCRETO

plastic consult
finanza d'impresa

ECB- general contractor editoriale

ANNO	2009	
CHI	**tre imprese separate:** 1 stampatore medio **(A)** - srl unipersonale 1 stampatore micro **(B)** - srl posseduta da fratello e sorella 1 legatoria artigiana **(C)** - snc facente capo a due fratelli alcuni importanti clienti in comune, un parco macchine di buon livello e in media tra i **30 ed i 40 anni di storia alle spalle** di ciascun impresa	
SCENARIO	**prospettive poco incoraggianti**: la divisione italiana del cliente comune più importante riceve input dalla casa madre di concentrare il mercato su un numero minore di fornitori più strutturati: potrebbe significare la **perdita del 40% del fatturato...**	
NUMERI	**A** - € 400.000 **B** - € 100.000 **C** - € 250.000	volume d'affari riferito al cliente comune più importante

plastic consult
finanza d'impresa

ECB - un caso concreto

AZIONE

ANNO	2010
COSA	dietro richiesta di **C**, già nostro assistito, partecipiamo a qualche riunione tra i tre per valutare insieme alcune soluzioni per non rimanere chiusi nell**a morsa che si stringe sempre di più** anche in considerazione dell'inasprirsi delle condizioni generali di mercato e della progressiva diminuzione dei margini operativi
COME	consigliamo di non indugiare oltre e costituire una quarta società (srl), parteciparla attraverso le persone fisiche (NON LE SOCIETA'), e dopo aver definito il budget per uno start-up "essenziale", presentiamo A+B+C al cliente comune come ECB, società di general contracting con un piano industriale davanti e dietro l'esperienza ultra-trentennale di un team di esperti del settore
OBIETTIVI	ALMENO MANTENERE LE QUOTE DI MERCATO ATTUALI

plastic consult
finanza d'impresa

ECB - un caso concreto

RISULTATO

ANNO	2012
AZIONI	• definiti patti parasociali per gestire i flussi di lavoro • istituito un piano triennale di budgeting & forecasting • rafforzata l'immagine del "gruppo" e creata una reputation • creata una infrastruttura digitale per la gestione delle commesse e l'analisi delle redditività
SINERGIE	• tutti utilizzano la piattaforma di controllo di gestione creata - **spesa 1 resa 4 !** • centralizzati gli ordini per l'acquisto comune di alcuni materiali - **risparmio !** • affidamento factoring su ECB - **diminuiti affidamenti e oneri finanziari per tutti !** • altri clienti curiosi cercano ECB
NUMERI	il bilancio **2012** di ECB si chiude con **ricavi € 1.273.516,07 (+69%)** e vengono distribuiti circa € 47.000 di utile dell'esercizio 2011: **il budget "essenziale" della start-up è stato interamente ripagato**

+

STRATEGY
PLANNING
MANAGE
THINK

=

POSSIBILITIES

… … …

? ? ?

plastic consult
finanza d'impresa

uno sguardo all'Italia

bando	cosa finanzia	link
FRIM -FESR	progetti a valere sulle "Innovazione di prodotto e di processo"	http://www.finlombarda.it/
598/94	progetti per ricerca industriale e sviluppo sperimentale	http://www.incentivi.mcc.it/
FONDO DI GARANZIA	l'intervento del Fondo assistito dalla garanzia dello Stato abbatte il rischio sull'importo garantito fino a 2,5 milioni di euro, facilitando l'accesso al credito.	http://www.fondidigaranzia.it/
FNI - MISE	fondo nazionale per l'innovazione con accesso attraverso il Mediocredito Centrale	http://www.sviluppoeconomico.gov.it
CONTRATTI DI SVILUPPO	uno strumento agevolativo finalizzato a favorire la realizzazione di investimenti di rilevante dimensione per il rafforzamento della struttura produttiva del Paese, con particolare riferimento alle aree del Mezzogiorno	http://www.ponrec.it/

uno sguardo all'Europa ...

plastic consult
finanza d'impresa

SEVENTH FRAMEWORK PROGRAMME

è lo strumento principale dell'Unione europea per il finanziamento della ricerca nel periodo dal 2007 al 2013. Riunisce tutte le iniziative dell'UE collegate alla ricerca sotto un tetto comune, giocando un ruolo cruciale nel raggiungimento degli obiettivi di crescita, competitività e occupazione.

I suoi obiettivi specifici sono quattro:

- aumentare la leadership in aree scientifiche e della tecnologia
- stimolare la creatività e l'eccellenza della ricerca europea
- sviluppare e rafforzare il potenziale umano della ricerca europea
- migliorare la capacità di ricerca e innovazione in tutta Europa

SEVENTH FRAMEWORK PROGRAMME

http://cordis.europa.eu/home_en.html

CAPACITA'

- ✓ infrastrutture di ricerca
- ✓ ricerca a favore della PMI
- ✓ regioni della conoscenza
- ✓ potenziale di ricerca
- ✓ la scienza nella società
- ✓ sostenere lo sviluppo coerente delle politiche in materia di ricerca
- ✓ attività di cooperazione internazionale

IDEE

- ✓ consiglio europeo della ricerca (cer)

PERSONE

- ✓ formazione iniziale dei ricercatori
- ✓ formazione continua ed evoluzione delle carriere
- ✓ partnerariati tra industria ed università
- ✓ dimensione internazionale
- ✓ azioni specifiche

COOPERAZIONE E RICERCA COLLABORATIVA

- ✓ salute
- ✓ prodotti agroalimentari
- ✓ tecnologie per informazione e comunicazione
- ✓ nanotecnologie, materiali e nuove tecnologie di produzione
- ✓ ambiente, energia
- ✓ spazio e sicurezza

http://cordis.europa.eu/fp7/home_en.html

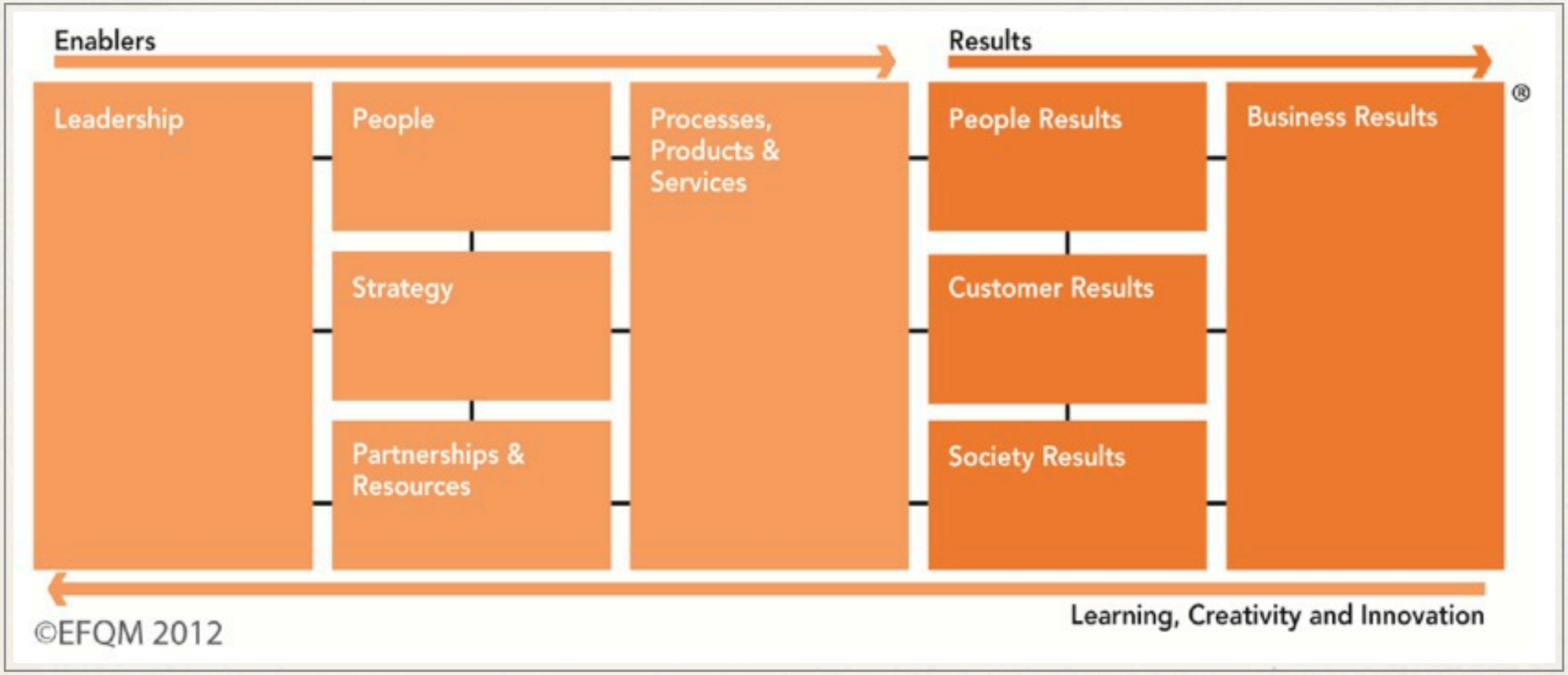
- ✓ far crescere le **società** di **oggi**, **multinazionali** di **domani**
- ✓ idee innovative per affrontare **sfide a livello europeo**
- ✓ accesso all'attività di capitale di rischio

una strategia di **crescita e lavoro** che passa attraverso

- ✓ **l'eccellenza** (come disciplina)
- ✓ l'orientamento a **settori competitivi**

EFQM Excellence Model

European Foundation for Quality Management



fattori abilitanti

- ✓ capacità di direzione
- ✓ gestione del personale
- ✓ politiche e strategie
- ✓ gestione delle risorse
- ✓ processi, prodotti e servizi

risultati

- ✓ soddisfazione del personale
- ✓ soddisfazione del cliente
- ✓ impatto sulla società
- ✓ risultati

plastic consult
finanza d'impresa

COSA FACCIAMO

analisi dei rischi d'impresa

pianificazione strategica

cluster d'impresa e internazionalizzazione

controllo di gestione

mobility business

direzione finanziaria in out-sourcing

ERM
employment relationship management

contabilità finanziaria e gestione dei flussi di cassa

SRM
suppliers relationship management

budgeting & forecasting
(prevenire è meglio che curare ... soprattutto quando curare vuol dire dover tornare indietro nel tempo !)

DDP database development process

COSA NON FACCIAMO

il commercialista

intermediazione finanziaria

il mercante di aziende

plastic
consult
finanza d'impresa

info line: +39 02 47 71 11 69

Finanza d'Impresa
Davide Benvenuti - davide.benvenuti@plasticconsult.it