

Il Ruolo di SIMEST nei Processi di Internazionalizzazione delle PMI

19 maggio 2021

In collaborazione con

simest 
gruppo cdp

SIMEST oggi

Siamo la società del **Gruppo CDP** - controllata al 76% attraverso **SACE**, e partecipata al 24% da principali banche e associazioni di categoria. Siamo partner finanziari e istituzionali per l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Operiamo attraverso risorse proprie e gestendo fondi pubblici per conto del MAECI. Il nostro obiettivo è **favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane, in particolare delle PMI.**

Accompagniamo le imprese italiane lungo tutto il ciclo di internazionalizzazione, dalla prima valutazione di apertura a un nuovo mercato fino all'espansione con investimenti diretti. Tre le linee di attività:

1 Finanziamenti Agevolati per l'Internazionalizzazione

Prestiti per
l'internazionalizzazione delle
imprese italiane

Novità
Patrimonializzazione a
supporto del sistema fieristico

2 Investimenti in Equity

Partecipazione al capitale di
imprese estere o italiane

**Associabili il Contributo Interessi e
il Fondo di Venture Capital**

3 Supporto Credito all'Export

Contributo al tasso d'interesse
dei finanziamenti export per
migliorare la competitività delle
imprese esportatrici italiane

Mission – Accompagnare le aziende italiane nel loro percorso di crescita internazionale



Key figures 2020 ⁽¹⁾

87
mln di euro ⁽²⁾

Equity Loan



8 partecipazioni SIMEST
acquisite in imprese estere
e italiane + contributi su
equity loan

1.052
mln di euro

Soft Loans



4.048 operazioni
2.030 Patrimonializzazioni
1.483 Fiere e Mostre
241 Inserimento Mercati Esteri
167 E-commerce
67 Studi di fattibilità e programmi di assistenza tecnica
60 Temporary Export Manager

3.198
mln di euro

**Supporto
all'export**



48 operazioni
11 contributo export su
credito acquirente
37 contributo export su
credito fornitore

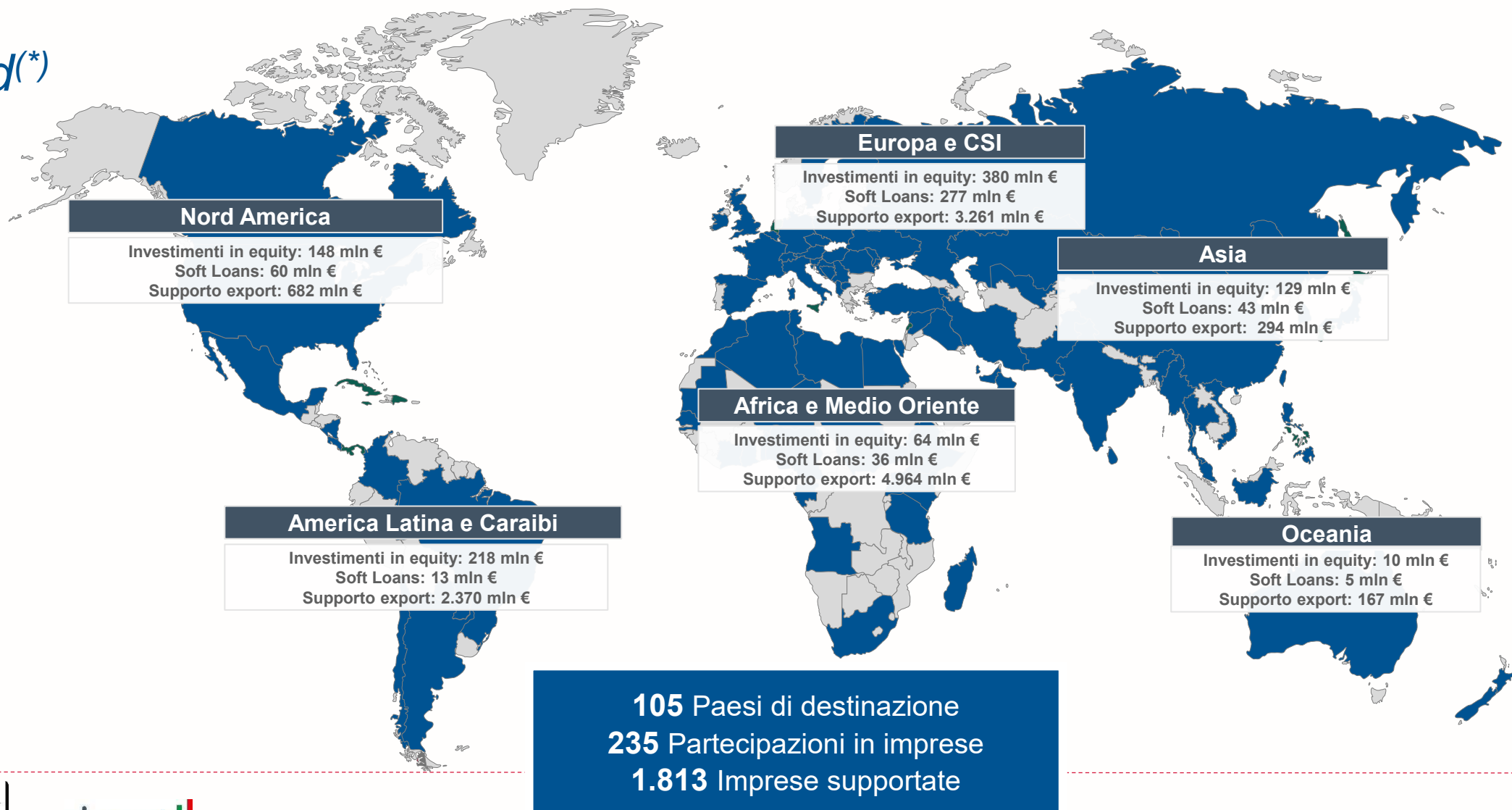
(1) Dati preliminari e soggetti a variazione

(2) Il dato considera l'integrazione di prodotto tra Equity Loan (SIMEST e Fondo di Venture Capital) e contributi su Equity Loan

Progetti in portafoglio 2019

Volumi

€14mld(*)



(*) Includendo gli impegni di CCD a valere sul Fondo 295 il portafoglio sarebbe pari a € 38 mld; Paesi Vari per € 899 mln

Il ventaglio di offerta SIMEST

SIMEST accompagna
le imprese italiane **lungo**
tutto il ciclo di
internazionalizzazione,
dalla prima valutazione
di apertura a un nuovo
mercato fino
all'espansione con
investimenti diretti e con
il supporto alle
esportazioni di beni e
servizi di investimento

FINANZIAMENTI AGEVOLATI

Partecipazione di PMI a fiere,
mostre e missioni di sistema

Studi di fattibilità

Programmi di inserimento sui
mercati esteri

Patrimonializzazione PMI
esportatrici

Programmi di assistenza
tecnica

Temporary Export Manager

E-Commerce

Patrimonializzazione a
supporto del sistema fieristico

INVESTIMENTI IN EQUITY

Partecipazione al capitale di
società extra UE + Contributo
interessi + Finanziamento soci

Fondo di Venture Capital

Partecipazione al capitale di
società UE + Finanziamento
soci

CONTRIBUTO EXPORT

Credito Acquirente

Conferme su L/C export

Credito Fornitore

Leasing all'esportazione

Novità

Novità



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA



simest
gruppo cdp

Finanza agevolata per l'internazionalizzazione delle PMI

Finanziamenti agevolati per l'internazionalizzazione

- **Partecipazione a fiere, mostre e missioni di Sistema.** Supportiamo la partecipazione delle imprese a eventi di carattere internazionale e missioni di sistema per promuovere il business su nuovi mercati: fino a **€ 150.000**
- **Patrimonializzazione delle imprese esportatrici** (per PMI e MidCap). Sosteniamo il rafforzamento patrimoniale delle imprese italiane con vocazione internazionale con finanziamenti fino a **€ 800.000**
- **Studi di fattibilità.** Finanziamo studi di fattibilità collegati a investimenti esteri: fino a **€ 200.000** per investimenti commerciali e fino a **€ 350.000** per investimenti produttivi
- **Programmi di inserimento sui mercati esteri.** Agevoliamo l'ingresso in nuovi mercati finanziando l'apertura di strutture commerciali permanenti: fino a **€ 4 milioni**
- **Programmi di assistenza tecnica.** Sosteniamo la formazione del personale nelle iniziative di investimento all'estero: fino a **€ 300.000**
- **E-Commerce.** Finanziamo lo sviluppo di soluzioni E-Commerce fino a **€ 300.000** attraverso l'utilizzo di un market place o la realizzazione di una piattaforma informatica sviluppata in proprio fino a **€ 450.000**
- **Temporary Export Manager (TEM).** Supportiamo l'inserimento temporaneo di figure professionali specializzate (TEM, Temporary Digital Manager) per la realizzazione di progetti all'estero fino a **€ 150.000**

Nel corso del 2020 sono state attivate misure straordinarie a sostegno delle imprese italiane, dando la possibilità di accedere alla liquidità **senza necessità di presentare garanzie** e di richiedere una **quota a fondo perduto**.

Inoltre da dicembre 2020 è attivo il **nuovo strumento di Patrimonializzazione a supporto del sistema fieristico** dedicato al rafforzamento patrimoniale degli enti fieristici e delle società che organizzano eventi di carattere internazionale.



In considerazione dell'elevato numero di richieste ricevute, eccedenti le risorse disponibili per il 2020, è attualmente **sospesa la ricezione di nuove domande** di finanziamento agevolato a valere sul Fondo 394 e di relativo cofinanziamento a fondo perduto.



*Dal 6 agosto 2020
operatività ampliata
anche ai paesi UE*



Online su simest.it



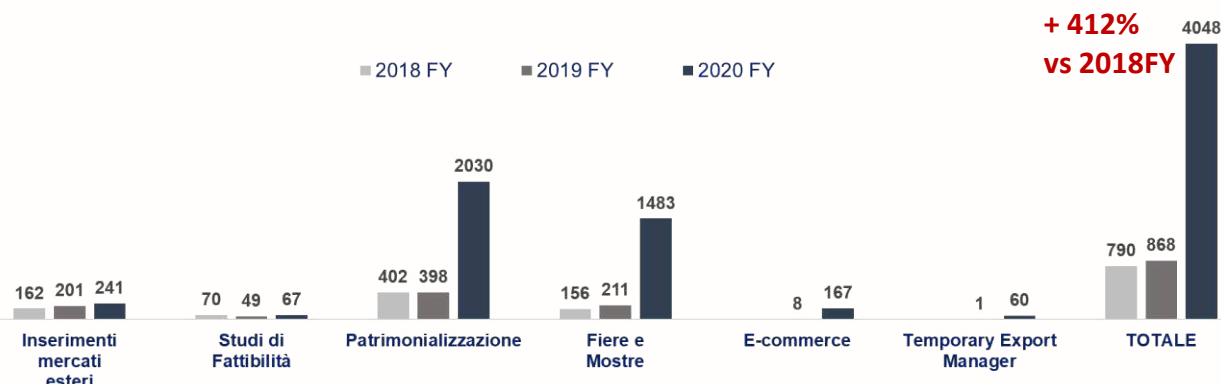
** Tasso agevolato del mese di aprile 2021. Il tasso è pari al 10% del tasso di riferimento UE, variabile su base mensile*

Soft Loans – Fondo 394 e Fondo Promozione Integrata

Monitoraggio YoY comparato 2020FY vs 2019FY vs 2018FY

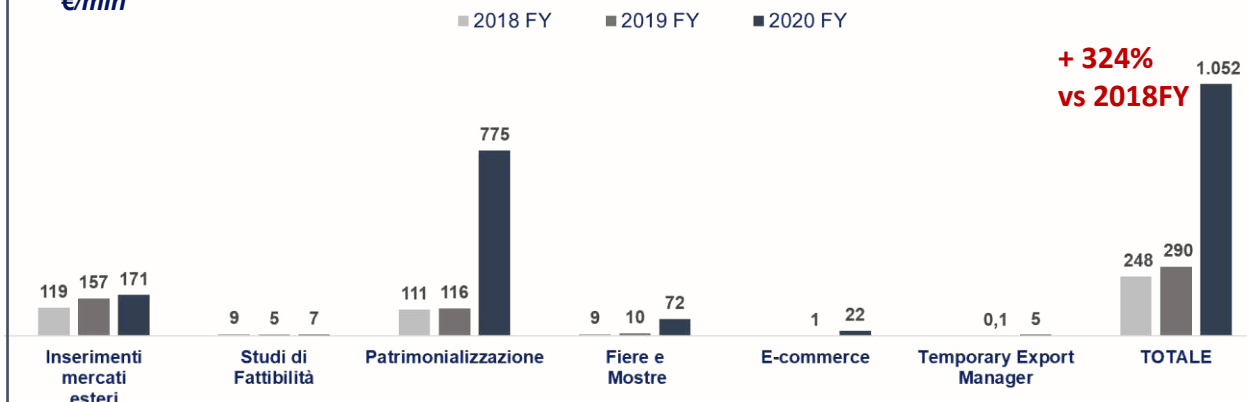
Operazioni accolte

Numero Operazioni



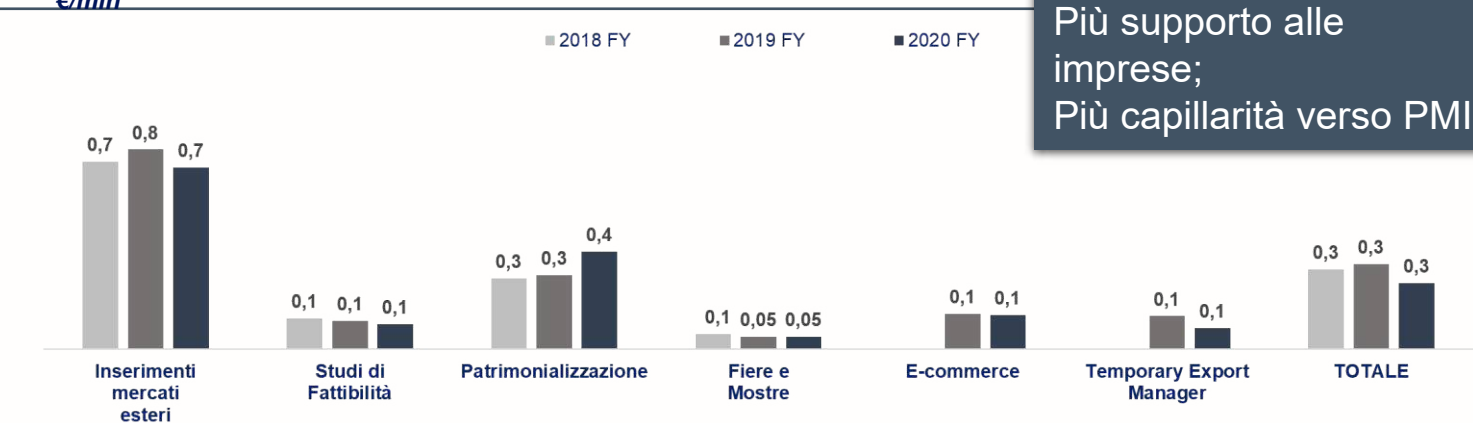
Volumi accolti

€/mln



Size media

€/mln



Più risorse mobilitate;
Più supporto alle imprese;
Più capillarità verso PMI.

Nuove richieste e accoglimenti

- Crescita delle richieste: nel 2020 pervenute domande di finanziamento per oltre 4 miliardi di euro
- Rifinanziato il Fondo 394 ed introdotte nuove misure per sostenere le imprese come la quota di fondo perduto, l'operatività Intra-UE, l'abbattimento delle garanzie ed alcune modifiche di prodotto
- Crescita delle operazioni accolte (+412% vs 2018FY)
- Crescita dei volumi accolti (+324% vs 2018FY)
- Importi medi in lieve diminuzione



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA



simest
gruppo cdp

Sistema di rating e misura della garanzia

Le erogazioni del finanziamento sono subordinate alla presentazione delle garanzie deliberate dal Comitato Agevolazioni.

La misura della garanzia viene stabilita attraverso un sistema di rating elaborato dalla Banca del Mezzogiorno (*Mediocredito Centrale -MCC*).

Il sistema realizzato da MCC associa a ciascuna controparte un **valore di rating espresso su una scala costituita da 12 classi che attribuiscono il merito di credito.**

Le classi utilizzate da SIMEST sono associate come segue:



Rating MCC	Classi MCC	Classi Simest
1	AAA	A1
2	BBB+	A2
3	BBB	
4	BBB-	
5	BB+	A3
6	BB	
7	BB-	
8	B+	A4
9	B	
10	B-	
11	CCC	A5
12	D	

Fiere e Inserimento Mercati



Fiere

L'impresa vuole partecipare ad una iniziativa promozionale di carattere internazionale, anche in Italia, per diffondere il proprio marchio e/o prodotto

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese



IMPORTO FINANZIABILE

- ≤ € 150.000
- ≤ 15% del fatturato dell'ultimo bilancio approvato



SPESE FINANZIABILI

spese per spazi espositivi, allestimenti, personale interno ed esterno, attività promozionali e consulenze legate alla partecipazione a una fiera o mostra di carattere internazionale, incluse le missioni di sistema



DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento



Inserimento Mercati

L'impresa vuole aprire una stabile struttura commerciale (ufficio, show room, negozio, magazzino, centro di assistenza post vendita...) per la diffusione di prodotti e/o servizi in un Paese estero

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese



IMPORTO FINANZIABILE

- min € 50.000
- max € 4.000.000
- ≤ 25% del fatturato medio dell'ultimo biennio



SPESE FINANZIABILI

Spese per locali, personale, per viaggi, formazione, consulenze e attività promozionali (in aggiunta la quota forfettaria max 20%)



DURATA DEL FINANZIAMENTO

6 anni, di cui 2 di preammortamento



Focus: Scheda programma «Inserimento sui mercati esteri»

Classe 1 *		
Spese di funzionamento della struttura	Spese previste (biennio)	
	Importo (€)	%
1. Spese di struttura		0,00
1.1 Locali/Allestimento		0,00
1.2 Gestione		0,00
2. Spese di personale		0,00
2.1 Personale in via esclusiva all'estero		0,00
2.2 Viaggi del personale all'estero		0,00
TOTALE CLASSE 1		0,00

Classe 2		
Spese per attività promozionali	Spese previste (biennio)	
	Importo (€)	%
3. Formazione		0,00
4. Consulenze (max 10% di totale classe 1 + classe 2)		0,00
5. Spese Promozionali		0,00
TOTALE CLASSE 2		0,00
TOTALE CLASSE 1 + CLASSE 2		0,00

Quota riconoscibile in misura forfettaria	
Spese forfettarie	Importo (€)
Max 20% di totale classe 1 + classe 2	0,00
TOTALE GENERALE PROGRAMMA **	0,00

* CLASSE 1

- Le spese preventivate per la Classe 1 devono essere almeno pari al 50% del Totale Classe 1 + Classe 2;
- In fase di consuntivo le spese rendicontate devono essere almeno pari al 40% del Totale Classe 1 + Classe 2 fermo restando che ai fini dell'ammissibilità le spese della Classe 1 devono rappresentare almeno il 50%.

** TOTALE GENERALE PROGRAMMA

- In fase di consuntivo tutte le spese sostenute sono soggette a rendicontazione.

Studi di fattibilità e Assistenza tecnica



Studi di fattibilità

L'impresa vuole verificare in via preventiva la fattibilità di un investimento commerciale o produttivo in un mercato estero

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese



IMPORTO FINANZIABILE

- ≤ € 200.000 per studi su investimenti commerciali
- ≤ € 350.000 per studi su investimenti produttivi
- ≤ 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio



SPESE FINANZIABILI

spese per indennità di trasferta per il personale interno, viaggi, soggiorni e consulenze



DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento



Assistenza tecnica

L'impresa vuole formare il personale in loco successivamente alla realizzazione di un suo investimento in Paesi esteri

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese



IMPORTO FINANZIABILE

- ≤ 300.000 euro
- ≤ 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio



SPESE FINANZIABILI

Spese per personale interno, viaggi, soggiorni e consulenze, sostenute per la formazione del personale operativo all'estero



DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento



TEM e E-commerce



TEM

L'impresa vuole realizzare progetti di internazionalizzazione in Paesi esteri attraverso l'affiancamento temporaneo di un professionista specializzato

A CHI È DEDICATO

A tutte le società di capitali

IMPORTO FINANZIABILE

- min € 25.000,00;
- max € 150.000,00;
- ≤ 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

- spese per le prestazioni professionali del TEM,
- spese strettamente connesse alla realizzazione del progetto elaborato con l'assistenza del TEM

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni di cui 2 di preammortamento



E-commerce

L'impresa vuole sviluppare il proprio commercio digitale in Paesi esteri attraverso una piattaforma informatica propria o un market place

A CHI È DEDICATO

A tutte le società di capitali

IMPORTO FINANZIABILE

- min € 25.000;
- max € 300.000 per l'utilizzo di un market place
- max € 450.000 per una piattaforma propria
- ≤ 15% del fatturato medio dell'ultimo biennio

SPESE FINANZIABILI

Creazione e sviluppo della piattaforma, gestione/funzionamento della piattaforma /market place, spese promozionali e formazione

DURATA DEL FINANZIAMENTO

4 anni, di cui 1 di preammortamento



Focus: spese finanziabili strumento «TEM»

SPESE PER LE PRESTAZIONI PROFESSIONALI DEL TEM*

- ✓ Spese relative alle prestazioni temporanee di figure professionali con qualsiasi specializzazione (TEM) risultanti dal contratto tra l'impresa richiedente e la Società di Servizi**.

SPESE STRETTAMENTE CONNESSE ALLA REALIZZAZIONE DEL PROGETTO ELABORATO CON L'ASSISTENZA DEL TEM*

- ✓ Spese per attività di marketing e promozionali;
- ✓ Spese per integrazione e sviluppo digitale dei processi aziendali;
- ✓ Spese per la realizzazione/ammodernamento di modelli organizzativi e gestionali;
- ✓ Spese di ideazione per l'innovazione/adeguamento di prodotto e/o servizio;
- ✓ Spese per le certificazioni internazionali e le licenze di prodotti e/o servizi, deposito di marchi o altre forme di tutela del made in Italy;
- ✓ Spese per attività di supporto:
 - Spese per la formazione interna/esterna del personale amministrativo o tecnico;
 - Spese di viaggio e soggiorno da parte degli amministratori e/o titolari dell'impresa richiedente;
 - Spese di viaggio e soggiorno (incoming) di potenziali partner locali (esclusa la clientela);
 - Spese legali per la costituzione di società controllate locali o filiali gestite direttamente.

* Spese documentabili con fattura o altro documento fiscalmente valido

** Le spese relative alle prestazioni di figure professionali specializzate risultanti dal contratto tra l'impresa richiedente e la Società di Servizi devono essere almeno pari al 60% del finanziamento concesso.

Focus: spese finanziabili strumento «E-commerce»

CREAZIONE E SVILUPPO DELLA PIATTAFORMA*

- ✓ creazione sito e-commerce;
- ✓ creazione sito responsive/sito mobile/app;
- ✓ costo configurazione del sistema;
- ✓ spese di acquisto, registrazione e gestione del dominio
- ✓ consulenze a supporto della piattaforma

GESTIONE/FUNZIONAMENTO DELLA PIATTAFORMA/MARKETPLACE*

- ✓ spese di registrazione per apertura store in market place;
- ✓ fee per il funzionamento e mantenimento della piattaforma/market place;
- ✓ spese per la sicurezza dei dati e della piattaforma;
- ✓ circuiti di pagamento;
- ✓ scheda tecnica dei prodotti;
- ✓ traduzione dei contenuti;
- ✓ registrazione, omologazione e tutela del marchio;
- ✓ spese per certificazioni internazionali di prodotto;
- ✓ spese di monitoraggio accessi alla piattaforma;
- ✓ spese per analisi e tracciamento dati di navigazione;
- ✓ software per la gestione degli ordini;
- ✓ costi di affitto di un magazzino

SPESE PROMOZIONALI E FORMAZIONE*

- ✓ spese per l'indicizzazione della piattaforma/market place;
- ✓ spese per web marketing;
- ✓ spese per comunicazione e promozione;
- ✓ formazione del personale adibito alla gestione/funzionamento della piattaforma

* Spese documentabili con fattura o altro documento fiscalmente valido



L'impresa vuole accrescere la competitività internazionale migliorando la sua solidità patrimoniale

A CHI È DEDICATO

Alle PMI e Mid Cap esportatrici (20% fatturato estero nel biennio o 35% nell'ultimo anno) in forma di società di capitali



IMPORTO FINANZIABILE

- $\leq \text{€ } 800.000$
- $\leq 40\%$ del patrimonio netto

OBIETTIVO

raggiungimento/miglioramento o mantenimento del livello di solidità patrimoniale (patrimonio netto/attivo immobilizzato)



DURATA DEL FINANZIAMENTO

6 anni, di cui 2 di preammortamento

Quadro di sintesi limiti di intervento

Finanziamenti Internazionalizzazione SIMEST (Fondo 394)					
	massimo relativo	parametro di riferimento	max. ass.to 1	max. ass.to 2	periodo riferimento parametri bilancio
Studi di fattibilità	< = 15%	fatturato	€ 200.000	€ 350.000	media ultimi 2 anni
Fiere, mostre e missioni	< = 15%	fatturato		€ 150.000	ultimo bilancio approv.
Assistenza tecnica*	< = 15%	fatturato	€ 100.000*	€ 300.000	media ultimi 2 anni
Inserimento mercati esteri	< = 25%	fatturato		€ 4.000.000	media ultimi 2 anni
Patrimonializzazione	< = 40%	patrimonio netto		€ 800.000	ultimo esercizio
Sviluppo e-commerce	< =15%	fatturato	€ 300.000	€ 450.000	media ultimi 2 anni
Temporary Export Manager	< =15%	fatturato		€ 150.000	media ultimi 2 anni

* Per l'Assistenza tecnica Post Vendita è finanziabile un importo pari al 5% del contratto di fornitura per un massimo di €100.000

Partecipazioni al capitale

Investimenti in Equity

Caratteristiche

- **Entità della partecipazione:** fino al 49% del capitale dell'impresa estera e comunque non superiore alla partecipazione dell'impresa italiana promotrice.
- **Durata della partecipazione:** fino a 8 anni (anche superiore per progetti finanziati da banche di sviluppo multilaterali).

Strumenti attivabili in paesi Extra UE

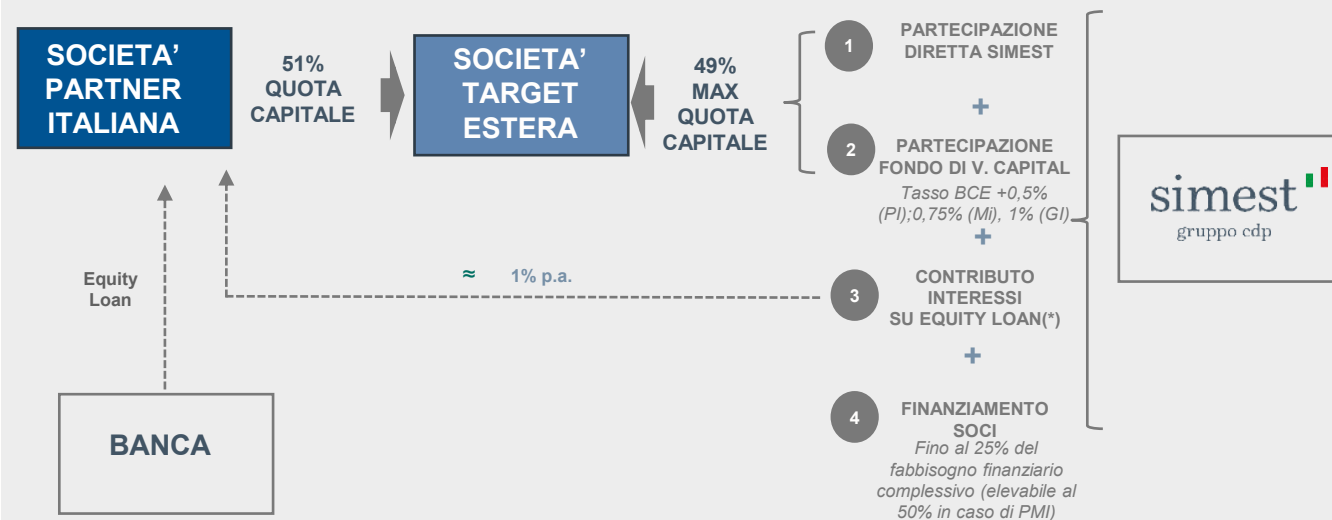
- **Contributo interessi:** agevolazione sul finanziamento per l'acquisizione della partecipazione nella società estera (a valere sul 90% della quota dell'impresa italiana e fino al 51% del capitale della società estera); fino a € 40mln per singolo progetto e fino a € 80mln per gruppo economico.

Strumenti attivabili in paesi UE ed Extra UE

- **Partecipazione aggiuntiva del Fondo di Venture Capital*:** la partecipazione diretta di SIMEST consente di richiedere la partecipazione aggiuntiva del Fondo di Venture Capital (FVC).

* Fondo pubblico partecipativo gestito da SIMEST per conto del MAECI

BLENDING STRUMENTI



(*) Fino a € 40mln nominali per investimento (€ 80mln per gruppo economico) e in misura non superiore al 90% della quota detenuta dalla società partner (entro massimo il 51%)

La partecipazione diretta di SIMEST consente di richiedere l'ulteriore intervento di SIMEST con un **finanziamento soci**.

Focus: Partecipazione del Fondo di Venture Capital*



Investi nel capitale di società estere con sede in Paesi UE ed extra UE

A CHI È DEDICATO

A tutte le imprese che realizzano investimenti con SIMEST in paesi extra UE e da oggi anche UE



ENTITÀ DELLA PARTECIPAZIONE

La partecipazione complessiva SIMEST + Fondo di Venture Capital può raggiungere il 49% del capitale dell'impresa estera e non può eccedere la quota dell'impresa italiana promotrice



DURATA DELLA PARTECIPAZIONE

Fino a 8 anni, comunque non superiore alla partecipazione diretta di SIMEST



CONDIZIONI

- La partecipazione del Fondo di Venture Capital è aggiuntiva rispetto alla partecipazione diretta di SIMEST
- Remunerazione pari al tasso BCE + spread (commisurato alla classe dimensionale dell'impresa)

Novità

Il c.d. «DL Agosto» (Decreto Legge 14 agosto 2020 n.104) ha inoltre esteso l'operatività del Fondo di Venture Capital alle **start-up innovative** (come definite dall'art. 25 della Legge 17 dicembre 2012 n. 221).

* Fondo pubblico partecipativo gestito da SIMEST per conto del MAECI



SAF
SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE
DELL'EMILIA ROMAGNA



simest
gruppo cdp

Supporto all'export

Supporto all'export

Stabilizzazione al tasso CIRR e contributi in conto interessi a fondo perduto a sostegno dei finanziamenti per export

Stabilizzazione
del tasso
d'interesse al
CIRR

Concessione di un Contributo export nella forma di uno **swap di tasso agevolato (CIRR)** a medio lungo termine per tutta la durata dei finanziamenti che **neutralizza il rischio di tasso** del finanziamento e, congiuntamente ad un **contributo in conto interesse a fondo perduto**, **riduce il costo complessivo in conto interessi** del finanziamento.

Contributo export su «Credito Acquirente»

Contributo export su «Conferme L/C export»

NEW

Contributi in
conto interesse a
fondo perduto

Concessione di un Contributo export nella forma di un **contributo in conto interesse a fondo perduto** erogato in unica soluzione, a parziale o totale **riduzione del costo dello smobilizzo** di titoli di pagamento emessi a fronte delle rate del piano di ammortamento di un contratto di esportazione o dei relativi canoni di locazione qualora il contratto abbia ad oggetto il leasing (operativo o finanziario) di beni e servizi di investimento all'estero.

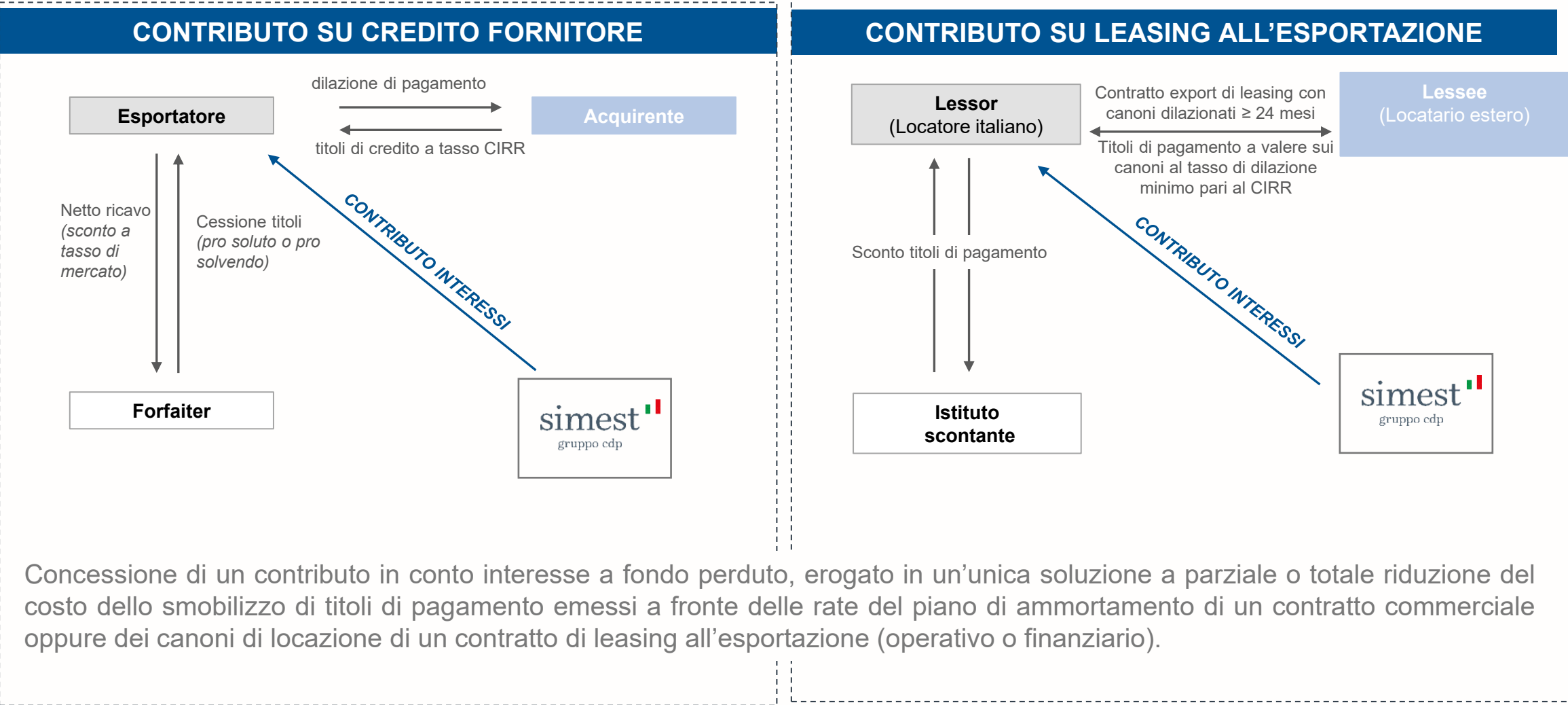
Contributo export su «Credito Fornitore»

Contributo export su «*Leasing* all'esportazione»

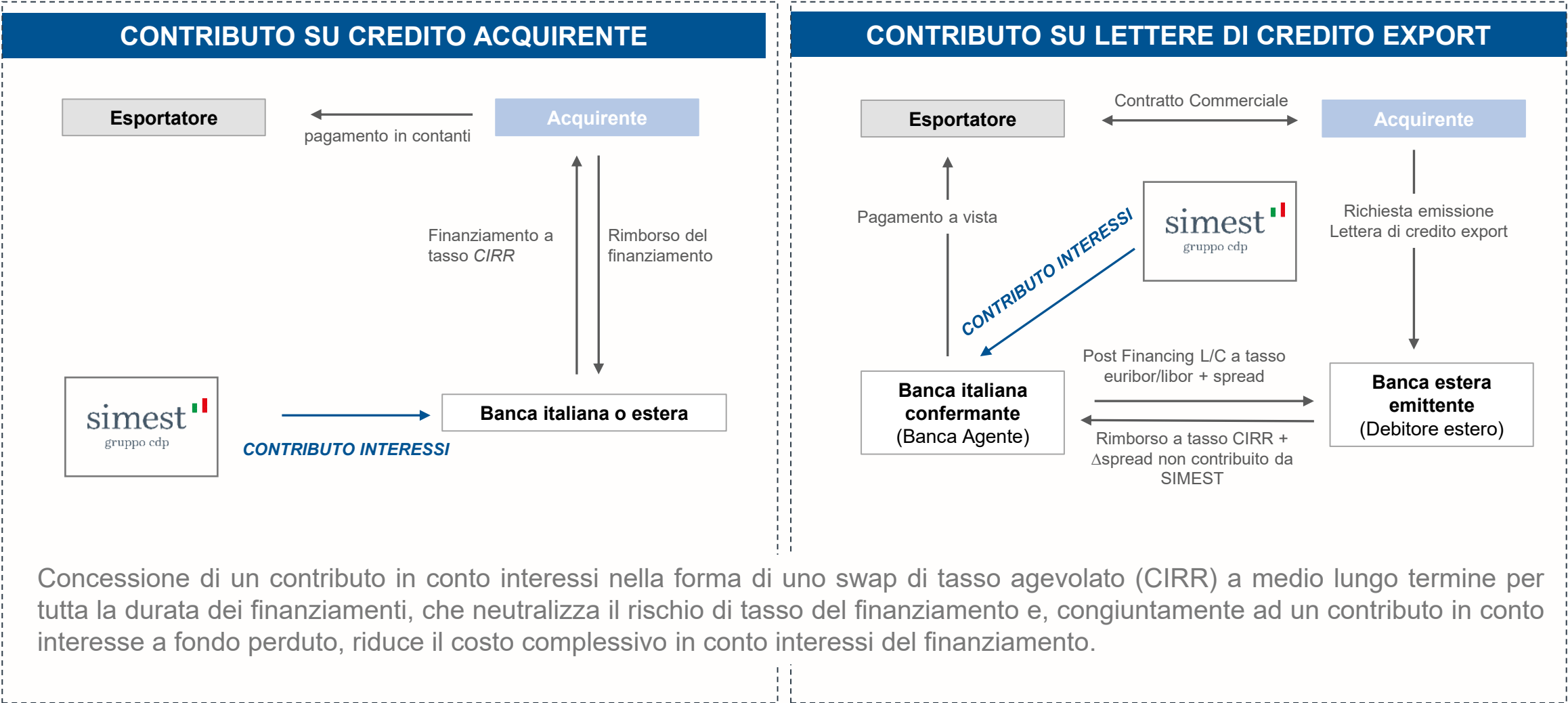
NEW

Il **sostegno al tasso d'interesse dei finanziamenti export** ha l'obiettivo di consentire a tutte le imprese italiane di offrire ai propri clienti esteri che importano beni e servizi di investimento dall'Italia, l'accesso ad un indebitamento a medio lungo termine a **condizioni altrettanto competitive quanto quelle offerte dai competitor internazionali**.

Supporto al Credito all'Export: contributi in conto interesse a fondo perduto



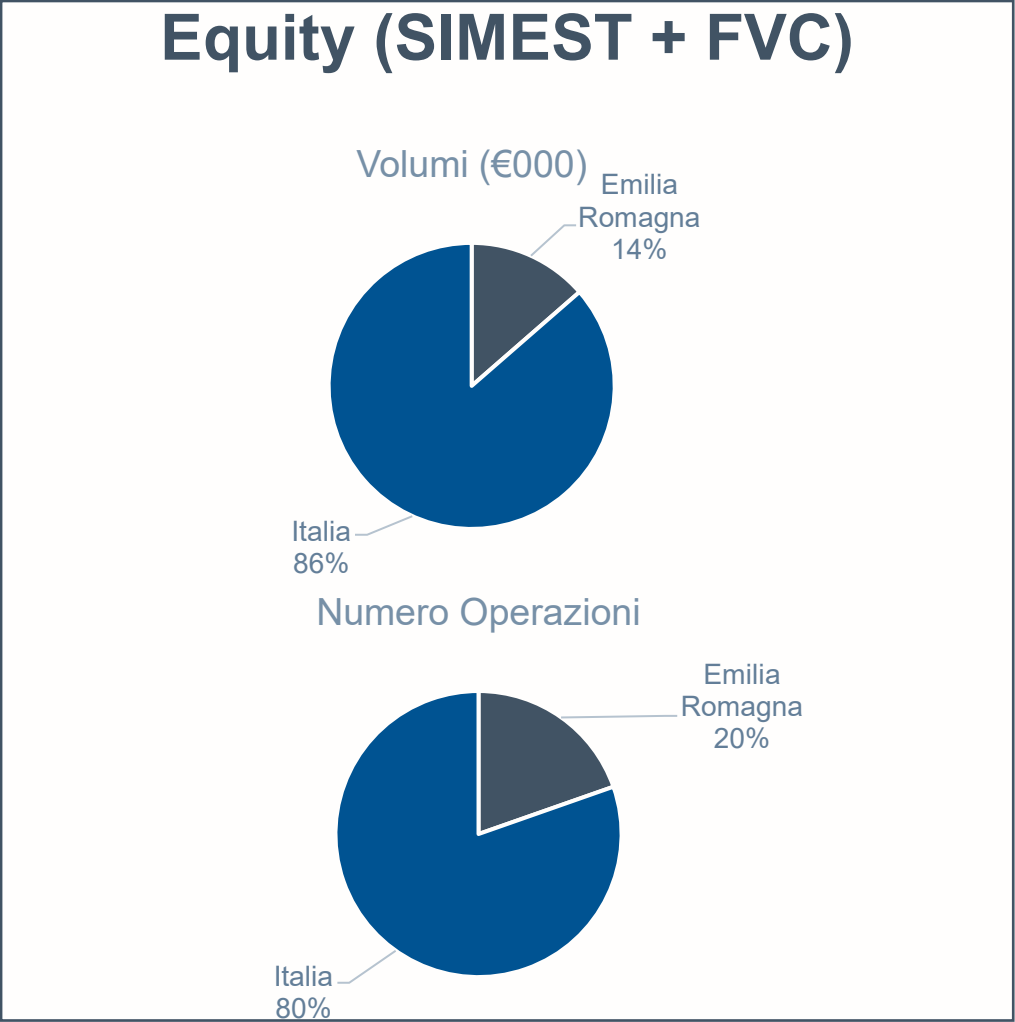
Supporto al Credito all'Export: stabilizzazione del tasso di interesse



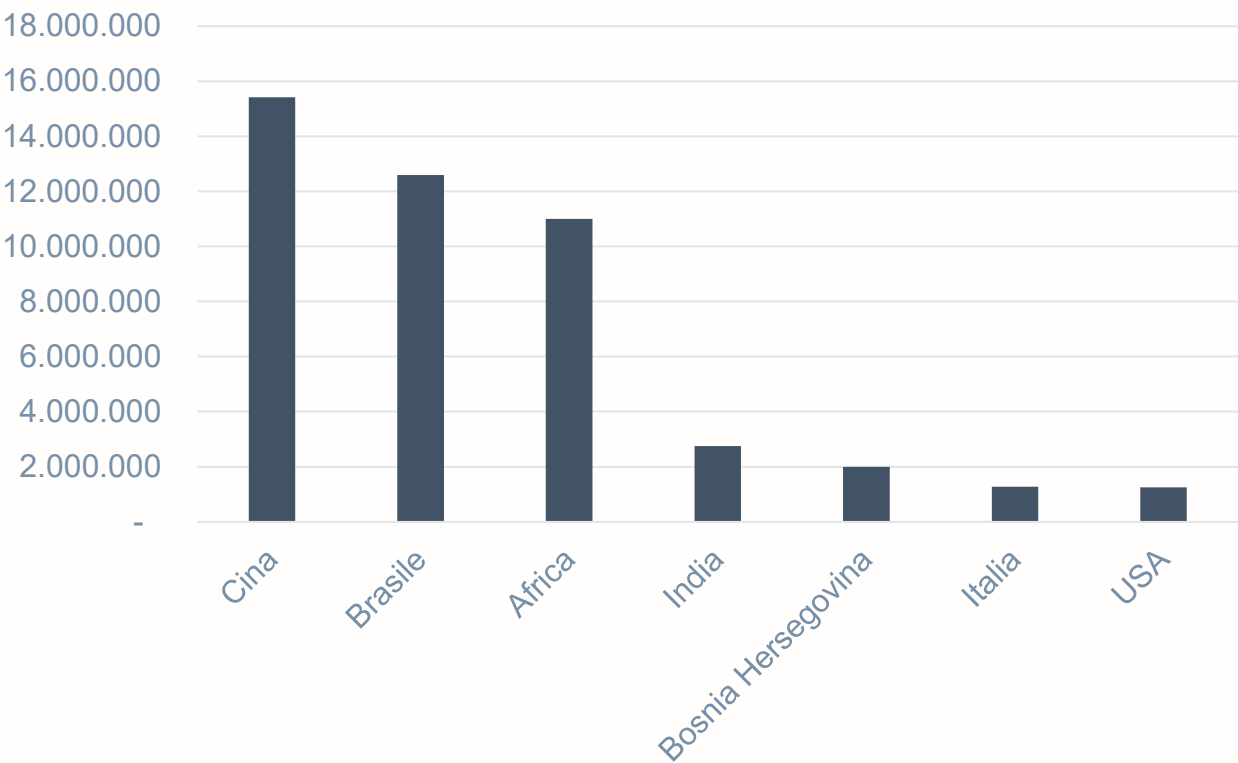
Attività in Emilia Romagna

Attività in Emilia Romagna - Equity

Valori nel triennio 2018-2020



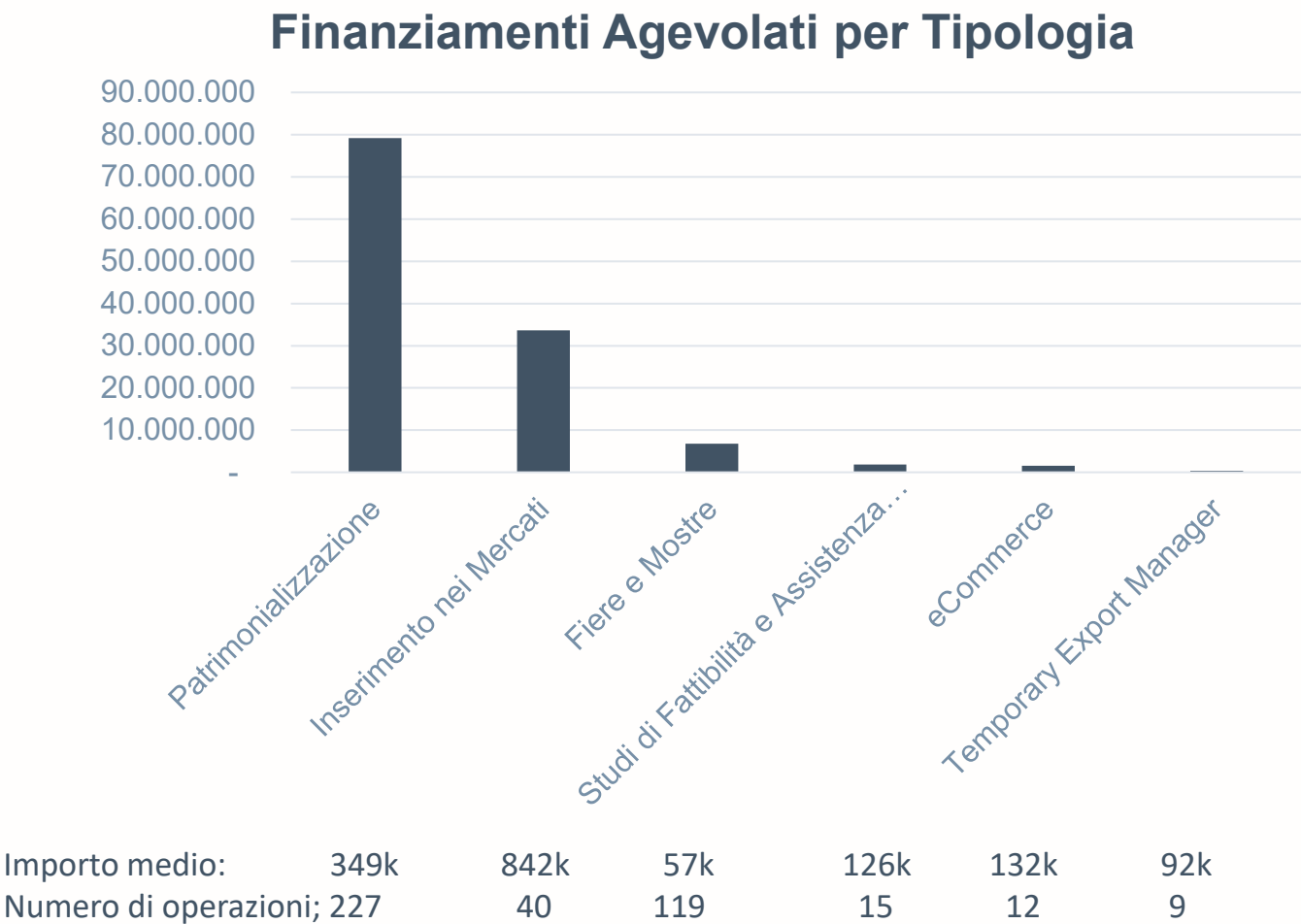
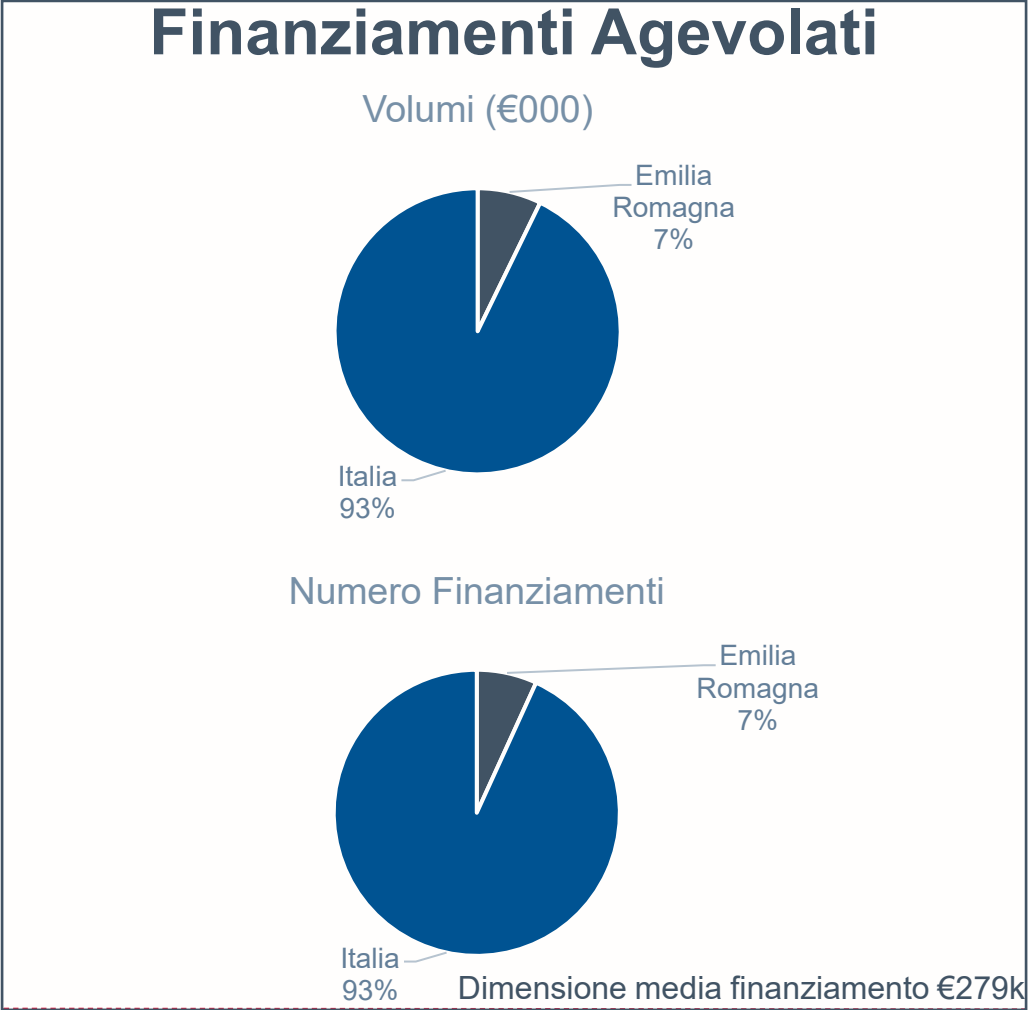
Investimenti per geografia



Dimensione media intervento €2,6 Mln

Attività in Emilia Romagna – Finanziamenti Agevolati

Valori nel triennio 2018-2020



Alcun nostri clienti/partner in Emilia Romagna

PIQUADRO



MOTRIDAL

PANARIAgroup®

FLORIM

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future



SAER
ELETTROPOMPE



FENCO
Food Machinery



simest
gruppo cdp

Case Studies

Case study: San Nicola Prosciuttificio del Sole SpA



PROFILO DELL'AZIENDA

- L'azienda è attiva nel settore **alimentare** per la stagionatura in conto terzi e in proprio, di prodotti di salumeria (in particolare prosciutti), derivati dalle migliori carni suine italiane, in particolare di produzione esclusiva del **territorio parmense**. I prodotti vengono distribuiti con il marchio aziendale.
- Nel 2019 ha realizzato un fatturato di ca. **18 €/mln**
- Il **24%** del fatturato nell'ultimo biennio deriva dall'**export**
- Esporta i propri prodotti nei **principali mercati esteri**: U.S.A., Canada, Giappone, Brasile, Singapore, Sud Corea, Cina, Russia, Messico, Cile, Hong Kong e Nuova Zelanda
- Negli USA ha una controllata (San Nicola USA) che commercializza i prodotti sul mercato locale (70% dell'export della società avviene verso gli USA)

IL SUPPORTO FINANZIARIO DI SIMEST

Con i finanziamenti agevolati, **SIMEST** ha supportato le iniziative internazionali di **San Nicola Prosciuttificio del Sole** per oltre **1 milione di euro**, attraverso:

- un finanziamento per la realizzazione di un **programma di sviluppo commerciale** negli USA finalizzato all'apertura di un magazzino e ufficio commerciale a New York nel 2018 (la presenza sul territorio è fondamentale per una crescita del fatturato)
- un finanziamento per **patrimonializzazione** nel 2020 (liquidità per sostenere le spese con una massa critica ancora piccola)

VALORE AGGIUNTO

- Il supporto finanziario di SIMEST ha permesso alla società di consolidare la sua presenza negli USA e di rafforzare la propria solidità patrimoniale con vantaggi in termini di **competitività sui mercati esteri**.

Case study: A.M.A. SpA



PROFILO DELL'AZIENDA

- AMA è un'azienda italiana leader nella fornitura di **componenti per l'allestimento e la manutenzione di Off Highway Vehicle (OHV), macchine agricole e per il giardinaggio**
- L'azienda è a capo di un Gruppo con **42 branches**, dislocate in **20 Paesi**, tra filiali distributive, punti vendita, uffici di rappresentanza e stabilimenti produttivi
- Il Gruppo realizza la produzione in **16 stabilimenti, di cui 4 all'estero** (Bosnia, Ucraina, USA e India)
- Nel 2019 l'azienda ha realizzato un fatturato di ca. **138 €/mln**
- Realizza **all'estero oltre il 40% del fatturato**

IL SUPPORTO FINANZIARIO DI SIMEST

- **SIMEST**, anche con l'intervento del **Fondo di Venture Capital**, ha sostenuto nel 2019 lo sviluppo della presenza internazionale di A.M.A. partecipando, per complessivi **2 milioni di euro**, all'**investimento finalizzato al potenziamento produttivo** della controllata in **Bosnia**. La rafforzata presenza produttiva nei balcani ha incrementato anche le vendite dei prodotti inviati dall'Italia
- Con i finanziamenti agevolati **SIMEST ha supportato le iniziative internazionali di A.M.A. per 364.000 euro**, attraverso:
 - un finanziamento per la partecipazione alla **fiera dell'EIMA** in Italia nell'ottobre 2021
 - un finanziamento per la Patrimonializzazione da utilizzare nel 2021 anche per acquisire le quote di minoranza della JV in India
 - un finanziamento per la realizzazione di un **programma di sviluppo commerciale** in Uzbekistan finalizzato all'apertura di un ufficio commerciale con annesso magazzino nel 2019. Avamposto verso i paesi dell'ex Unione Sovietica che sta fatturando qualche migliaia di € con tre persone

VALORE AGGIUNTO

- Il supporto finanziario di SIMEST ha consentito all'azienda di **accrescere la propria presenza all'estero** e di gestire in maniera ottimale la programmazione della produzione continuando a mantenere uno stretto **controllo sul livello di qualità** del prodotto



Venchi SpA

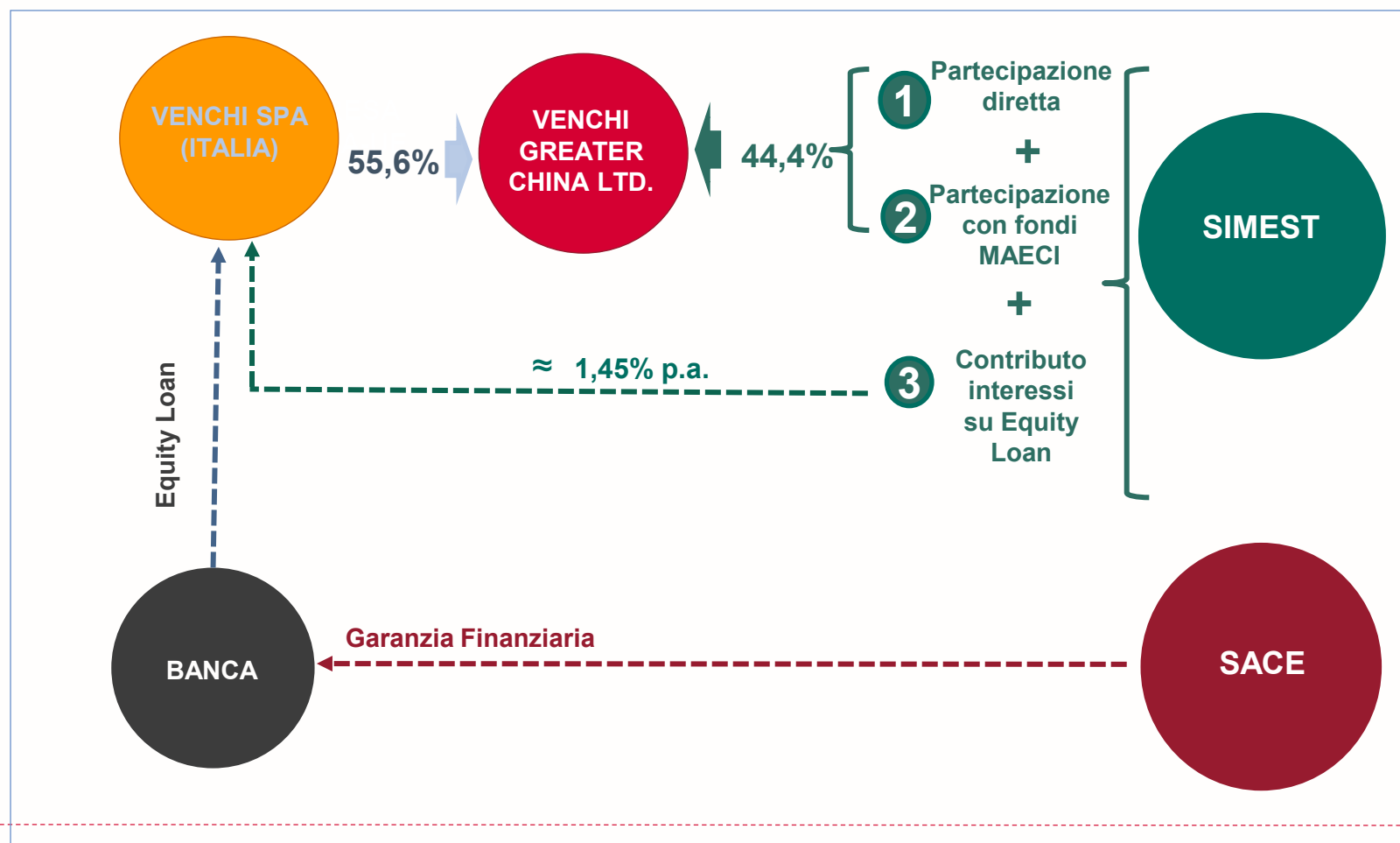
Sub-holding in China

Struttura dell'operazione

SIMEST acquisisce – con fondi propri e del Ministero – il **44%** della **Venchi Greater China Ltd** (target), per complessivi **4 milioni di euro**.

L'operazione avviene mediante **sottoscrizione di aumento di capitale** sociale e supporta, con un contributo in conto interessi a fondo perduto, il finanziamento della quota di partecipazione di Venchi Spa nella società target.

SACE garantisce il **50%** del finanziamento bancario erogato a Venchi Spa di **4,5 milioni di euro**, finalizzato all'aumento di capitale in Venchi Greater China Ltd.



Motivazioni strategiche dell'operazione

Venchi Greater China è stata costituita dal gruppo italiano per:

- ✓ razionalizzare la catena di controllo delle società operative proprietarie delle ciocco-gelaterie a marchio Venchi presenti in Asia
- ✓ canalizzare il funding in Asia del Gruppo per lo sviluppo commerciale: nel triennio 2019-2021 prevista l'apertura nel continente di 45 ciocco-gelaterie

Perché la Cina

- **Maggiore copertura di un mercato, quale quello asiatico, che offre grandi opportunità:** negli ultimi dieci anni, i consumi cinesi di cioccolato sono più che raddoppiati, e si stima che la Cina diventerà entro il 2020 il secondo mercato del cioccolato a livello mondiale.
- Rafforzamento della presenza sul mercato asiatico con vantaggi anche in termini di **riconoscibilità** del marchio e di percezione della **qualità** del prodotto.

Il valore aggiunto di SIMEST

- Partner istituzionale e non invasivo nella *governance*
- Costo del funding certo ex ante a tasso fisso
- Blending di strumenti attivabili con impatto positivo su *all in cost*
- Intervento a M/L termine con rimborso bullet soggetto a cap
- Diversificazione delle fonti di finanziamento
- Assenza di covenant finanziari
- Conoscenza da parte del Polo dei paesi di destinazione
- Tempi rapidi di decisione
- Coinvolgimento in iniziative di networking istituzionali e B2B organizzate da Sace Simest, in Italia e nel mondo

Il Partner: Venchi SpA

Settore: food - luxury

Attività: produzione di cioccolato e gelato di alta qualità con commercializzazione anche presso punti vendita retail di proprietà

- Venchi opera nella produzione e vendita di cioccolato e gelato di altissima qualità
- Venchi è oggi presente con punti vendita diretti in molte città italiane ed estere, oltre che in diversi aeroporti; il piano di sviluppo commerciale prevede che i punti vendita, oggi 103, di cui 57 all'estero, raggiungeranno il numero di 120 entro il 2020
- Le vendite di Venchi sono distribuite prevalentemente sul mercato italiano (77%) e per la restante quota sui mercati esteri
- Il fatturato dell'azienda è realizzato per il 57% attraverso i punti vendita diretti, mentre la distribuzione di tipo wholesale copre il rimanente 43%
- Nel periodo 2014-2017 Venchi ha registrato un importante trend di crescita a doppia cifra, raddoppiando il volume d'affari, con un costante miglioramento delle marginalità operative e all'insegna di un attento equilibrio finanziario
- L'azienda ha intrapreso un percorso di differenziazione del prodotto che ha portato a un'evoluzione nel posizionamento di mercato e ad una crescita costante del volume di affari

GRUPPO VENCHI (dati a fine 2018*)

Fatturato: 94,2 mln di €

Ebitda: 22,9 mln di €

PFN/Ebitda: 0,6x

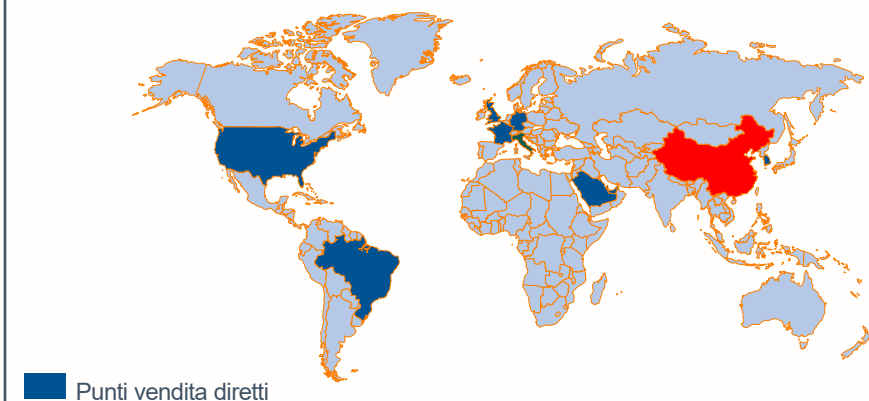
Utile netto: 11 mln di €

Dipendenti: oltre 600

Stabilimenti di produzione: 1 (Castelletto Stura - CN)

Punti vendita diretti: 103

PRESENZA INTERNAZIONALE



Cosa dice di noi il nostro partner



”È fondamentale, per aziende dinamiche come la nostra, avvalersi del Sistema Paese e della collaborazione di partner finanziari che, attraverso le loro soluzioni e il loro orientamento al risultato, riescono a fornire alle imprese il giusto supporto per crescere e continuare a investire nel mondo”.

**Daniele Ferrero, Presidente e AD Venchi spa -
Corriere della Sera 28/12/2018**



Gruppo Agrati SpA

Acquisizione negli USA

L' operazione in sintesi

SIMEST investe 18 mln di \$ per acquisire il 14% della **Agrati USA corp.** Inoltre supporta con un **contributo in conto interessi** il finanziamento della quota di partecipazione di Agrati nella società target **Continental Midlands (CMG).**

Con il supporto di SIMEST il **Gruppo Agrati** - leader in Italia nei sistemi di fissaggio per il settore automotive – **acquisisce infatti il 100% di CMG**, nella *Top5* dei player USA del settore.

L'operazione, per oltre \$200mln, si posiziona **tra le prime 3 acquisizioni** di società statunitensi da parte di aziende italiane annunciate nel corso del 2016 e consentirà ad Agrati di **presidiare direttamente il mercato locale** attraverso una realtà produttiva e una rete commerciale già consolidate, proiettando l'azienda **tra i leader mondiali del settore.**

La presenza nella compagine societaria di SIMEST è quella un **partner istituzionale** e consente ad Agrati di **proseguire nel percorso di sviluppo internazionale** avviato a partire dal 2010, con l'obiettivo di sostenere e garantire al Gruppo una continua crescita, anche **a vantaggio del sistema Paese.**

Il Gruppo Agrati detiene l'8% del mercato europeo e il 2% del mercato mondiale di sistemi di fissaggio.

Il Partner Agrati

Settore: Metalmeccanico / Meccanico

Attività: Produzione di **sistemi di fissaggio (viti, bulloni, dadi)** per il settore **automotive**.

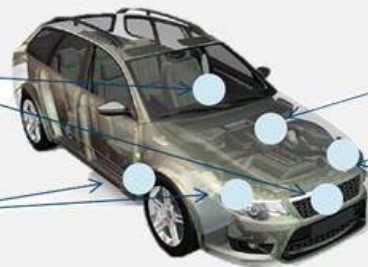
Gruppo Agrati: dati a fine 2015

Fatturato: 407 mln di €

Dipendenti: 1.900

Capacità produttiva: 100.000 tons

Nata nel 1939 in Brianza come piccola officina meccanica artigianale, nel tempo ha sviluppato il proprio business su scala internazionale. Grazie all'elevata specializzazione nel comparto automobilistico, **detiene oggi il 2% del mercato mondiale** (8% europeo) **dei sistemi di automotive fastening**. Opera attraverso **8 stabilimenti** in Italia, Francia e Cina e **5 piattaforme logistiche** in Europa e annovera tra i **principali clienti operatori OEM** quali: **Renault, VW, PSA, FCA, BMW, Mercedes**.



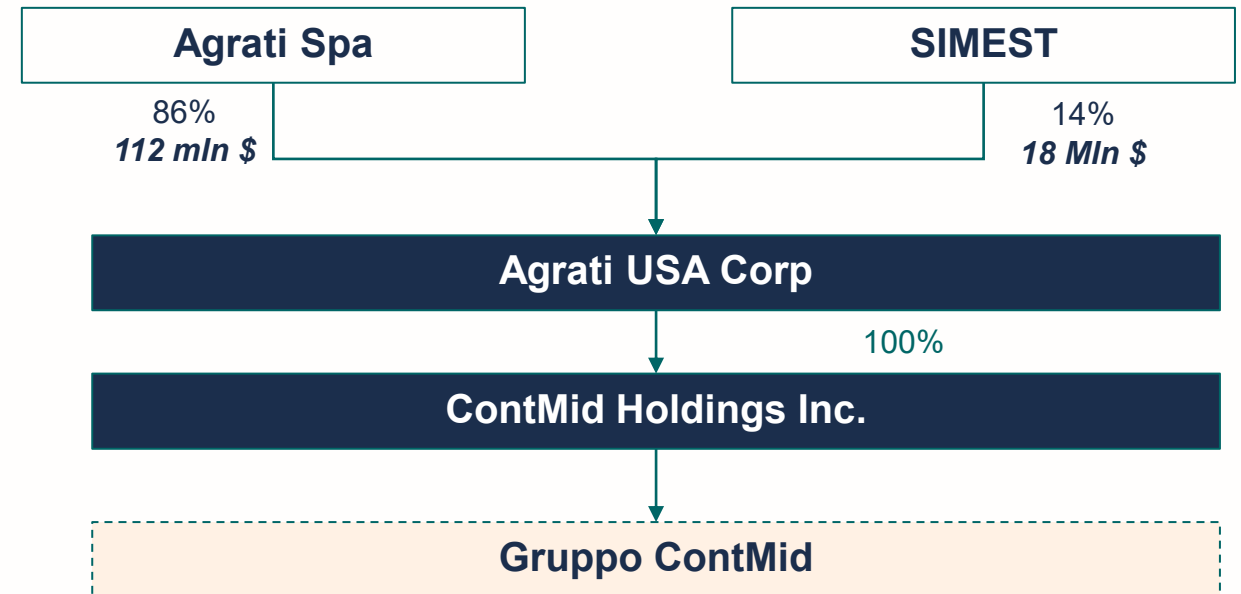
Specializzazione nei componenti ad elevata resistenza:

- Motore
- Scatole
- Fissaggio ruote
- Cambio
- Chassis

Agrati USA Corp: Struttura dell'intervento

Acquisizione del gruppo statunitense Continental Midland attraverso la subsidiary Agrati USA Corp.

La società acquisita è la holding del **Gruppo Continental Midland (CMG)**, player nordamericano (top5) nei sistemi di fissaggio metallici per automotive. Dispone di **4 stabilimenti produttivi** e serve i principali operatori **Tier 1** e OEM (Ford, GM, Chrysler) presenti sul mercato USA.



Gruppo Continental Midland: *figures 2015*

Fatturato: 237 mln \$

Dipendenti: 569

Enterprise value: > 200 mln \$

Motivazioni strategiche dell'operazione

SINERGIE DI MERCATO/COMMERCIALI/PRODUTTIVE

- **Penetrazione diretta del mercato nordamericano dell'*automotive*** (ad oggi servito solo marginalmente dal Gruppo Agrati) attraverso l'acquisizione di una realtà dotata di una rete commerciale e organizzativa già consolidata
- **Rafforzamento del ruolo di *Global Supplier***, grazie alla presidio del mercato USA con proprie *facilities* produttive che consentiranno di servire le *branch* locali di clienti già serviti in Europa/Asia
- **Complementarietà dell'offerta:** potenziamento presenza nel segmento **Tier1** servito dal Gruppo ContMid.

UNA STRATEGIA DI SUCCESSO

Con l'acquisizione della realtà americana, il Gruppo Agrati prosegue nel suo **piano di sviluppo internazionale per linee esterne**, avviato nel 2010 con l'acquisizione, da parte della controllata Agrati France, di 4 stabilimenti francesi della *Acument Global Technologies*, operazione che ha permesso al Gruppo italiano di affermarsi tra i principali player francesi nel settore (primo fornitore di *Renault*, secondo di *Peugeot*).

Valore aggiunto dell'intervento SIMEST

- ✓ **Ottimizzazione del costo del finanziamento bancario** sulla quota di partecipazione diretta del Gruppo italiano grazie al **contributo in conto interessi**
- ✓ **Capitalizzazione diretta** della subholding americana, facilitando l'assunzione di debito da parte della società target
- ✓ **Rapido iter di delibera**, per consentire al Gruppo Agrati di rispettare le tempistiche previste per il *closing* dell'operazione
- ✓ Presenza nella compagine societaria della Agrati USA di un **partner istituzionale**
- ✓ Intervento condotto in **sinergia con il sistema bancario**

L'intervento di SIMEST ha consentito la mobilitazione di risorse a favore dell'iniziativa fino a €117 milioni di euro, grazie anche a €40 milioni di euro di finanziamento agevolabile sulla quota di partecipazione del Partner, per un effetto moltiplicatore di 8x.

Contatto

► **Luca Goldoni**

Responsabile Emilia Romagna

SIMEST SpA

Tel: +39.051.0227468

Cell. +39.338.6582726

email: l.goldoni@simest.it