

GRUPPO **24** ORE



# INVESTI NEL TUO LAVORO


*Dott. Arcangelo Rizzuti*

*Responsabile Rete Nazionale  
BacktoWork24*

*Bologna, 10 marzo 2015*

## Da un anno, ogni settimana, abbiamo portato un investimento a una piccola azienda

M A G A Z I N E - B A C K T O W O R K 2 4



**BACKtoWORK** 24  
INVESTI NEL TUO LAVORO

Stiamo aiutando le aziende italiane a trovare una risposta concreta ai loro problemi di credito e managerialità.

Con il ritmo di un deal chiuso ogni settimana

Stiamo facendo incontrare le piccole aziende italiane con:

- capitali privati
- manager che investono
- fondi di investimento
- investitori istituzionali
  - banche
  - family office
  - business angels
- advisor per la quotazione in Borsa

Dall'avvio effettivo dell'attività (settembre 2013) a oggi:

- **70 deal chiusi tra aziende e manager/investitori**
- **2.342 manager, dirigenti e professionisti** si sono iscritti a [backtowork.ilsole24ore.com](http://backtowork.ilsole24ore.com), di cui **oltre il 10% top manager** (Direttore Generale, Amministratore Delegato, Presidente) di grandi aziende o multinazionali
- **374 investitori** interessati a buone e sane aziende e a un ottimo ritorno dell'investimento
- **3.119 piccoli imprenditori** si sono iscritti al nostro portale, avendo l'opportunità di presentare ed offrire la partecipazione alla propria azienda, spesso ricca di prodotti dal know how "invidiato nel mondo", a chi può probabilmente aiutarli a ridisegnarsi un futuro.

**Oltre 500 milioni di euro** è oggi l'insieme del potenziale denaro disponibile all'investimento attraverso BacktoWork24

**BACKtoWORK24** è una nuova società del **Gruppo 24 Ore**, la cui missione è:

- accompagnare **manager, dirigenti e professionisti** che vogliono **investire capitali propri ed esperienza** per diventare soci e partner di piccole imprese
- fornire alle piccole **imprese** un **nuovo sistema per il reperimento di competenze professionali** in un mercato sempre più globale, e **di risorse finanziarie/capitale privato** in un momento di criticità da parte delle banche.

Gli obiettivi di **BACKtoWORK24** sono:

- attrarre **investimenti e risparmio privato** verso le **piccole imprese**
- trasformare i **manager** in **imprenditori**
- fornire alle piccole aziende la possibilità di acquisire **risorse finanziarie e professionalità manageriali**

Sei un manager  
o un professionista?

**VUOI INVESTIRE**  
in un'azienda che valorizzi  
il tuo curriculum  
e le tue esperienze?



Sei un'azienda  
o un imprenditore ?

**CERCHI SOCI  
O INVESTITORI ?**



Sei un investitore?

**VUOI INVESTIRE**  
in piccole aziende  
con reputazione, know how  
e opportunità di crescita?




**BACKtoWORK24** è una nuova società del Gruppo 24 Ore, la cui missione è accompagnare le piccole imprese nella ricerca di **competenze qualificate**, utili ad affrontare il mercato attuale, e di **risorse finanziarie** necessarie per i progetti di sviluppo. Queste sono individuate nella disponibilità di:

- **investitori privati** che apportano **risorse economiche**
- **manager, dirigenti e professionisti** che vogliono investire **capitali propri ed esperienza** per diventare soci e partner delle aziende.

Gli obiettivi di **BACKtoWORK24** sono:

- **attrarre investimenti e risparmio privato verso le piccole imprese.**
- **trasformare i manager in imprenditori**; quindi co-interessati e co-responsabili, in quanto soci, dell'andamento dell'azienda in cui intraprendono una nuova carriera professionale .
- **fornire alle piccole aziende la possibilità di acquisire professionalità manageriali** necessarie al loro sviluppo, aprendo il proprio capitale sociale a manager/investitori, che apportano così anche risorse finanziarie, oggi difficili da ottenere attraverso il sistema creditizio.

## Opportunità di investimento nel capitale di rischio

<p><b>Premessa</b></p>	<p>Il presente documento ha finalità puramente conoscitive e illustrative ed è redatto al fine di presentare l'operazione di cessione delle quote della società a potenziali acquirenti</p>																																												
<p><b>Profilo Aziendale</b></p>	<p>La società è una start-up in ambito e-commerce che ricopre un ruolo di leadership nella propria nicchia di mercato</p> <p><b>Assetto proprietario</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Azionista</th> <th>Capitale sociale</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Persona fisica 1</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td>Persona fisica 2</td> <td>50%</td> </tr> <tr> <td><b>TOTALE</b></td> <td><b>100%</b></td> </tr> </tbody> </table> 	Azionista	Capitale sociale	Persona fisica 1	50%	Persona fisica 2	50%	<b>TOTALE</b>	<b>100%</b>																																				
Azionista	Capitale sociale																																												
Persona fisica 1	50%																																												
Persona fisica 2	50%																																												
<b>TOTALE</b>	<b>100%</b>																																												
<p><b>Idea di Business</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prodotti di nicchia, qualità medio-alta</li> <li>• 3 linee di business a copertura della stagionalità del business</li> </ul>																																												
<p><b>Settore di Riferimento</b></p>	<p><b>Analisi del settore</b> Mercato e-commerce in forte crescita.</p> <p><b>Posizionamento nel settore</b> La società presidia una nicchia di mercato grazie ad una offerta unica e punta ad espandere esponenzialmente il proprio bacino di clienti in Italia e nel Mondo</p>																																												
<p><b>Principali dati Economici e Finanziari prospettici As-Is</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In utile fin dal primo anno</li> <li>• Cassa positiva ma limitata: liquidità vulnerabile</li> <li>• La società prevede un buon recepimento del mercato fin dai primi mesi</li> </ul> <table border="1"> <caption>Conto Economico As-Is</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>2014</th> <th>2015</th> <th>2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Ricavi</b></td> <td><b>730.000</b></td> <td><b>1.096.995</b></td> <td><b>1.639.960</b></td> </tr> <tr> <td>costi di produzione e vendita</td> <td>(445.000)</td> <td>(660.000)</td> <td>(990.000)</td> </tr> <tr> <td>delta rimanenze</td> <td>(125.421)</td> <td>(166.027)</td> <td>(279.026)</td> </tr> <tr> <td><b>Margine di contribuzione</b></td> <td><b>159.579</b></td> <td><b>248.978</b></td> <td><b>370.934</b></td> </tr> <tr> <td>costo del personale</td> <td>(37.669)</td> <td>(37.669)</td> <td>(37.669)</td> </tr> <tr> <td>costi di marketing</td> <td>(125.000)</td> <td>(187.500)</td> <td>(281.250)</td> </tr> <tr> <td>altri costi fissi di gestione</td> <td>(15.761)</td> <td>(15.761)</td> <td>(15.761)</td> </tr> <tr> <td><b>EBITDA</b></td> <td><b>(18.051)</b></td> <td><b>8.048</b></td> <td><b>36.274</b></td> </tr> <tr> <td>EBITDA %</td> <td>-9%</td> <td>1%</td> <td>2%</td> </tr> </tbody> </table>		2014	2015	2016	<b>Ricavi</b>	<b>730.000</b>	<b>1.096.995</b>	<b>1.639.960</b>	costi di produzione e vendita	(445.000)	(660.000)	(990.000)	delta rimanenze	(125.421)	(166.027)	(279.026)	<b>Margine di contribuzione</b>	<b>159.579</b>	<b>248.978</b>	<b>370.934</b>	costo del personale	(37.669)	(37.669)	(37.669)	costi di marketing	(125.000)	(187.500)	(281.250)	altri costi fissi di gestione	(15.761)	(15.761)	(15.761)	<b>EBITDA</b>	<b>(18.051)</b>	<b>8.048</b>	<b>36.274</b>	EBITDA %	-9%	1%	2%				
	2014	2015	2016																																										
<b>Ricavi</b>	<b>730.000</b>	<b>1.096.995</b>	<b>1.639.960</b>																																										
costi di produzione e vendita	(445.000)	(660.000)	(990.000)																																										
delta rimanenze	(125.421)	(166.027)	(279.026)																																										
<b>Margine di contribuzione</b>	<b>159.579</b>	<b>248.978</b>	<b>370.934</b>																																										
costo del personale	(37.669)	(37.669)	(37.669)																																										
costi di marketing	(125.000)	(187.500)	(281.250)																																										
altri costi fissi di gestione	(15.761)	(15.761)	(15.761)																																										
<b>EBITDA</b>	<b>(18.051)</b>	<b>8.048</b>	<b>36.274</b>																																										
EBITDA %	-9%	1%	2%																																										
<p><b>Progetto: Risorse e Competenze richieste; Proiezioni Economiche</b></p>	<p><b>Risorse:</b> Investimento da 500.000+ €</p> <p><b>Competenze:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Responsabile commerciale;</li> <li>2. Project Manager</li> </ol> <p><b>Effetti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abbattimento dei costi di acquisto</li> <li>• Strutturazione del personale</li> <li>• spinta di comunicazione aggressiva</li> <li>• Miglioramento del già elevato EBITDA %</li> </ul> <table border="1"> <caption>Conto Economico To-Be</caption> <thead> <tr> <th></th> <th>2014</th> <th>2015</th> <th>2016</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Ricavi</b></td> <td><b>2.000.000</b></td> <td><b>6.000.000</b></td> <td><b>9.033.000</b></td> </tr> <tr> <td>costi di produzione e vendita</td> <td>(1.050.000)</td> <td>(1.575.000)</td> <td>(2.362.500)</td> </tr> <tr> <td>delta rimanenze</td> <td>(295.937)</td> <td>(443.909)</td> <td>(665.858)</td> </tr> <tr> <td><b>Margine di contribuzione</b></td> <td><b>1.654.063</b></td> <td><b>3.981.091</b></td> <td><b>5.985.642</b></td> </tr> <tr> <td>Margine di contribuzione %</td> <td>55%</td> <td>66%</td> <td>66%</td> </tr> <tr> <td>costo del personale</td> <td>(60.000)</td> <td>(120.000)</td> <td>(360.000)</td> </tr> <tr> <td>costi di marketing</td> <td>(633.300)</td> <td>(190.000)</td> <td>(280.000)</td> </tr> <tr> <td>altri costi fissi di gestione</td> <td>(25.210)</td> <td>(47.284)</td> <td>(72.600)</td> </tr> <tr> <td><b>EBITDA</b></td> <td><b>935.553</b></td> <td><b>3.603.811</b></td> <td><b>4.163.042</b></td> </tr> <tr> <td>EBITDA %</td> <td>32%</td> <td>51%</td> <td>51%</td> </tr> </tbody> </table>		2014	2015	2016	<b>Ricavi</b>	<b>2.000.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>9.033.000</b>	costi di produzione e vendita	(1.050.000)	(1.575.000)	(2.362.500)	delta rimanenze	(295.937)	(443.909)	(665.858)	<b>Margine di contribuzione</b>	<b>1.654.063</b>	<b>3.981.091</b>	<b>5.985.642</b>	Margine di contribuzione %	55%	66%	66%	costo del personale	(60.000)	(120.000)	(360.000)	costi di marketing	(633.300)	(190.000)	(280.000)	altri costi fissi di gestione	(25.210)	(47.284)	(72.600)	<b>EBITDA</b>	<b>935.553</b>	<b>3.603.811</b>	<b>4.163.042</b>	EBITDA %	32%	51%	51%
	2014	2015	2016																																										
<b>Ricavi</b>	<b>2.000.000</b>	<b>6.000.000</b>	<b>9.033.000</b>																																										
costi di produzione e vendita	(1.050.000)	(1.575.000)	(2.362.500)																																										
delta rimanenze	(295.937)	(443.909)	(665.858)																																										
<b>Margine di contribuzione</b>	<b>1.654.063</b>	<b>3.981.091</b>	<b>5.985.642</b>																																										
Margine di contribuzione %	55%	66%	66%																																										
costo del personale	(60.000)	(120.000)	(360.000)																																										
costi di marketing	(633.300)	(190.000)	(280.000)																																										
altri costi fissi di gestione	(25.210)	(47.284)	(72.600)																																										
<b>EBITDA</b>	<b>935.553</b>	<b>3.603.811</b>	<b>4.163.042</b>																																										
EBITDA %	32%	51%	51%																																										

**L'Information Memorandum** è un servizio fornito dallo staff BACKtoWORK24/Sole 24 Ore alle Aziende, che consiste in un documento redatto e completo di ogni informazione aziendale che intende essere di supporto all'interlocutore, sia esso manager o investitore, per decidere su basi motivate l'ingresso in società.

**Lo stesso diventa essenziale per la presentazione della società, delle sue caratteristiche e dei suoi punti di forza, al fine di poterla proporre adeguatamente a potenziali investitori di capitali o manager.**

Tale documento può anche essere presentato presso gli Istituti di credito come istruttoria per le richieste di linee di credito aggiuntive.







DOPO IL GRANDE  
SUCCESSO DELLA  
PRIMA EDIZIONE TORNA



L'EVENTO CHE FA  
INCONTRARE IL  
CAPITALE PRIVATO  
CON LE PICCOLE  
E MICRO IMPRESE

Un giorno intero di incontri  
tra aziende e start up con:

- fondi di investimento
- investitori istituzionali
- investitori privati
- family office
- manager/investitori
- business angels
- advisor per la quotazione
- banche

**BACKtoWORK**<sup>24</sup>  
INVESTI NEL TUO LAVORO  
**EXPO**

in collaborazione con  
 **U START**

**5 MARZO 2015**  
**IL SOLE 24ORE**  
Milano - Via Monte Rosa, 91

GRUPPO<sup>24</sup>ORE

CONDIZIONI FAVOREVOLI PER CHI SI ISCRIVE ENTRO IL 31 GENNAIO 2015

COGLI QUESTA OPPORTUNITÀ. CONTATTACI DIRETTAMENTE: tel. 02 30224078 [www.backtowork.ilsole24ore.com](http://www.backtowork.ilsole24ore.com) • [backtowork@ilsole24ore.com](mailto:backtowork@ilsole24ore.com)

- Una holding di investimento innovativa che apporta capitale umano (managerialità) e capitale finanziario
- Un progetto di sistema unico ed originale che nasce con l'intento di contribuire allo sviluppo delle piccole e medie imprese, con modalità di investimento innovative, commisurate alle reali esigenze delle PMI stesse e alle loro potenzialità, anche in termini del rendimento che può derivare dalla loro valorizzazione
- Una buona opportunità di investimento per investire in buone opportunità.

L'iniziativa, soprattutto in questo momento di congiuntura negativa, rappresenta anche uno strumento di grande valenza socio-economica.

TeamUpWork, per aumentare l'efficacia di investimento e restringere i tempi di intervento a favore delle PMI, grazie alla credibilità del progetto e al curriculum professionale dei suoi soci, intende condividere la propria equity story con il mercato dei capitali attraverso la quotazione all'A.I.M.

## QUOTARE IN BORSA LA MIA PICCOLA IMPRESA?



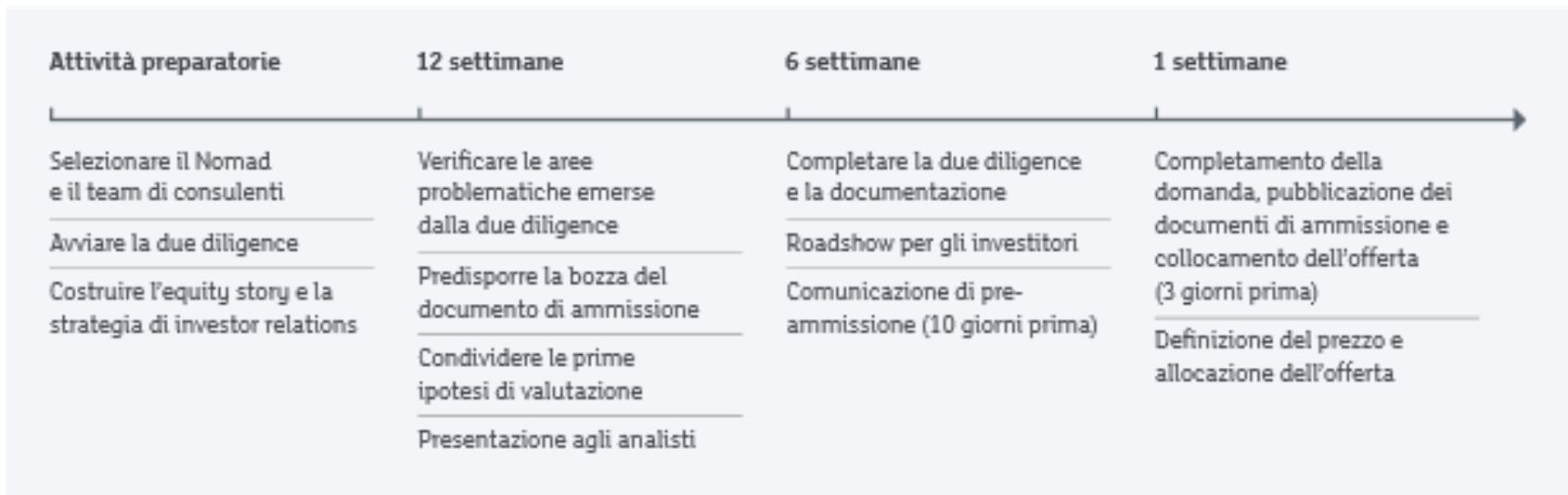
**IMPOSSIBILE**

QUESTA È L'INNOVATIVA E STRATEGICA PROPOSTA DI BACKTOWORK24 PER AZIENDE CON BUONI PROGETTI DI SVILUPPO. BACKTOWORK24 AIUTA LE PICCOLE IMPRESE AD **ACCEDERE A IMPORTANTI STRUMENTI FINANZIARI ALTERNATIVI, NECESSARI PER LA CRESCITA**, QUALI LA QUOTAZIONE ALL'AIM (BORSA ITALIANA), CAPITALI PRIVATI, MANAGER CHE INVESTONO.

- ✓ **BACKTOWORK24** (Gruppo 24ORE) che ha la responsabilità di individuare e selezionare le aziende a cui proporre la possibilità di intraprendere il percorso della quotazione, o trovare soluzioni alternative di finanziamento e acquisizione di capitali privati.
- ✓ **TEAM UP WORK Spa**, holding di investimento creata dai migliori manager italiani, che ha il compito di valutare le imprese nella loro struttura industriale: il valore dell'imprenditore, la marca, il prodotto, le idee, i mercati, le potenzialità, i validi progetti di sviluppo, e nel caso affiancare l'imprenditore con investimenti in equity.
- ✓ **THYMOS** che analizza i fondamentali economico-finanziari e determina le modalità di avvio al processo di quotazione.

## Il processo di quotazione

- Processo snello: si compie tra 6 mesi e un anno di tempo
- Costi accessibili: 150.000-250.000 € (opzione: risorse investitori BacktoWork24)
- A misura di PMI



GRUPPO 24 ORE

# Quotazione AIM: l'Impresa che merita di essere quotata

Un'impresa o una startup con

- Grande **potenzialità**:
  - un imprenditore capace che ha **voglia di crescere**
  - un **prodotto vincente**
  - una **marca consolidata**

Il progetto di crescita

- In un contesto difficile può vincere la sfida focalizzando il suo **progetto di crescita** in piano strategico di sviluppo che consenta di attrarre capitale di rischio indispensabile per sostenere la crescita
- Un progetto, affinché sia sostenibile, richiede risorse



**StartToWork** è il progetto che nasce all'interno di **BacktoWork24**, che mette in comunicazione aziende che necessitano di risorse finanziarie e nuove professionalità con **giovani** che vogliono **investire nel loro futuro professionale**.

Infatti, mentre **BacktoWork24** si rivolge a **manager e professionisti**, **StartToWork** si rivolge ai **giovani fino 30 anni** in attesa di occupazione, alle loro famiglie, alle aziende interessate a potenziali soci e nuovi investitori.

Le aziende possono così garantirsi la presenza di nuove professionalità e specifiche competenze (ad esempio legate alla digitalizzazione) che solo i giovani oggi possono garantire e che sono ormai imprescindibili per la crescita ed il successo di un'impresa.





<http://bactowork.ilsole24ore.com>

GRUPPO 24 ORE