

SV Sviluppo Valore è una società indipendente di consulenza per le imprese, costituita nel 1993 a Milano da professionisti e manager che in precedenza hanno ricoperto posizioni manageriali sia nel mondo dell'industria sia in quello del credito e della finanza.

Esperienze e percorsi professionali tra loro diversi e complementari hanno consentito alla società di acquisire un *know how* sempre più apprezzato dal mercato.

Le principali aree di intervento sono:

- ✓ **Consulenza finanziaria** destinata sia a Piccole che Grandi Imprese
- ✓ **Consulenza direzionale** rivolta principalmente alle PMI

La Società è iscritta all'albo dei mediatori creditizi di cui all'art. 16 della Legge 7 marzo 1996, n.108 con il n. 25497 e può, pertanto, svolgere anche attività di **mediazione creditizia**.

SV si è data quale missione aziendale quella di offrire ai propri clienti, che perseguono lo **Sviluppo** della loro impresa, una gamma di servizi ad alto **Valore** Aggiunto.

CONSULENZA FINANZIARIA

La Finanza Aziendale è spesso un tema monitorato con diversi livelli di attenzione e competenza da parte delle imprese. Ciò dipende dal ruolo che la strategia aziendale assegna a questa funzione.

L'esperienza evidenzia come molte imprese strutturate tendano ad avvalersi di forti competenze interne nella finanza direttamente correlata al *core business*: la gestione della tesoreria.

Moltissime PMI, invece, tendono a gestire la finanza come un'appendice della funzione amministrativa, prediligendo nei loro collaboratori la componente fiduciaria a scapito di una specifica competenza da acquisire sul campo.

In particolare, sovente nell'ambito della **Finanza Aziendale non ricorrente**, ossia a copertura degli investimenti, le imprese non sono in grado di cogliere le migliori opportunità offerte dal mercato, sia che si tratti di **Finanza Agevolata** sia di **Finanza a medio/lungo termine**, entrambe correlate - a seconda dei casi - agli Investimenti Industriali, alla Ricerca e all'Innovazione.

Le attività di **ricerca degli strumenti di finanziamento** e la loro **valutazione di idoneità rispetto allo specifico contesto aziendale** rappresentano il primo contributo di SV, svolto a titolo promozionale ma fondamentale, sia come supporto alla situazione contingente dell'impresa sia per eventuali passi successivi.

Infatti, questa prima fase esplorativa può dare successivamente origine a specifici mandati ad operare nelle due aree specifiche:

- ✓ **Finanza Agevolata**
- ✓ **Finanza a M/L termine**

Esistono poi tematiche specifiche, come ad esempio **l'Energia**, dove le competenze del team di SV sono in grado di fornire all'impresa cliente un servizio integrato tecnico finanziario.

FINANZA AGEVOLATA

Questo termine raggruppa tutte le **agevolazioni pubbliche** italiane o comunitarie, siano esse sotto forma di **contributi a fondo perduto** o di **finanziamenti a tasso agevolato** oppure di un mix di questi, finalizzate ad incentivare lo sviluppo delle imprese.

Le fonti finanziarie possono provenire sia dalla Comunità Europea sia dallo Stato Italiano e sono veicolate principalmente a livello centrale, attraverso appositi strumenti legislativi emanati dai vari Ministeri con i quali le imprese si trovano ad interagire in tema di investimenti, sviluppo e adeguamento a nuove normative:

- ✓ Ministero delle Attività Produttive (MAP)
- ✓ Ministero dell'Istruzione, Università e Ricerca (MIUR)
- ✓ Ministero dell'Innovazione e Tecnologie (MIT)
- ✓ Ministero degli Affari Esteri (MAE)
- ✓ Ministero dell'Ambiente e Tutela del Territorio (MATT)

Altre risorse finanziarie possono essere assegnate dalle Regioni, Province e Camere di Commercio (CCIAA), che a loro volta emanano strumenti legislativi *ad hoc*.

Per iniziative di internazionalizzazione (quali *joint ventures* o, in generale, acquisizioni di aziende) in paesi extra UE vi sono, poi, specifiche forme integrate di agevolazione. Esse prevedono, in sintesi, una compartecipazione di SIMEST - braccio finanziario del MAP - al capitale di rischio dell'iniziativa, oltre a un contributo all'abbattimento degli interessi per finanziare la propria quota di capitale di rischio.

La tipica modalità di accesso alle agevolazioni è, per un'impresa, quella della **partecipazione ad un Bando** emanato dall'ente competente, mentre i meccanismi operativi dipendono da quanto previsto dagli specifici strumenti legislativi.

Due sono le forme usuali, quella **concorsuale** o quella **a sportello**, in alternativa.

SV si propone, in questo caso, come il partner professionale al quale l'impresa delega tutta l'attività operativa tipica, prevista dalla normativa di riferimento e dai relativi decreti di attuazione; si possono distinguere tre distinte fasi di operatività per SV:

FASE DI PREPARAZIONE DOCUMENTALE

- ✓ Elaborazione della modulistica
- ✓ Stesura business plan numerici e descrittivi
- ✓ Raccolta di tutta la documentazione a corredo (allegati tecnici, certificati camerali, dichiarazioni, perizie etc.)
- ✓ Interazione con i consulenti aziendali (commercialista, progettista etc.)

FASE DI ISTRUTTORIA

- ✓ Interazione con le banche o con gli altri enti concessionari
- ✓ Interazione con i periti delle banche

FASE DI EROGAZIONE

- ✓ Assistenza alla preparazione delle richieste delle varie tranches di erogazione e della documentazione prevista
- ✓ Assistenza nella predisposizione della documentazione per la rendicontazione finale e nei collaudi da parte degli enti preposti

FINANZIAMENTI A MEDIO/LUNGO TERMINE

La Finanza a medio/lungo termine raggruppa le forme di finanziamento ordinario di ogni tipologia di investimenti dell'impresa, sia quelli finalizzati alla realizzazione o all'incremento del sistema produttivo aziendale, sia quelli concernenti il circolante, a sostegno dello sviluppo dell'attività dell'impresa.

È ben nota, in Italia, la poca propensione delle imprese, specialmente le PMI, a dotarsi di adeguate fonti finanziarie che superino il breve termine e la conseguente sproporzione tra risorse finanziarie di tipo "corrente" (ossia con orizzonte temporale breve) rispetto a quelle di tipo "permanente" (o a medio/lungo termine).

L'applicazione - obbligatoria dal 2007 ma già in parte attuata da diverse banche - dei criteri dell'accordo di **Basilea2** e l'inadeguatezza degli equilibri interni alla struttura patrimoniale/finanziaria dell'impresa **possono comportare** per la medesima un peggioramento del rating creditizio e, di conseguenza, **una maggiore difficoltà nell'accesso al credito** e condizioni più onerose da parte delle banche.

SV è in grado di assistere le imprese clienti nella valutazione delle misure per migliorare i propri equilibri finanziari e nel reperimento di opportuni finanziamenti a medio termine che consentano, con il miglioramento del rating, l'innescare di un ciclo virtuoso nella gestione della finanza aziendale.

Per assolvere al meglio questo compito SV, nella sua veste di mediatore creditizio, è convenzionata con i principali istituti di credito.

ENERGIA

Risorsa particolarmente scarsa e preziosa nel nostro Paese, l'Energia intesa come *utility* è un servizio talmente indispensabile che non riusciamo più a concepire la nostra vita senza di essa.

L'efficienza degli impianti produttivi e degli investimenti ambientali ad essi correlati è sempre più oggetto di attenzione da parte dei governi, attenzione che si concretizza in un'articolata politica di agevolazioni a favore delle imprese più pronte a cogliere queste opportunità

In questo scenario, assume sempre maggiore rilievo economico e strategico **l'energia da fonti rinnovabili** (idroelettrico, eolico, fotovoltaico e solare termico, energia da maree) **e da fonti assimilate** (cogenerazione, energia da rifiuti, da biomasse etc.).

Nel corso degli anni, SV ha sviluppato una sensibilità e attenzione particolari nei confronti del tema della ricerca delle modalità più idonee per offrire a imprese/investitori un'adeguata copertura finanziaria agli investimenti nell'Energia, in particolare per alcune tipologie di produzione della stessa:

- ✓ **Cogenerazione** (anche attraverso la creazione di apposite società-veicolo)
- ✓ **Fotovoltaico** (in particolare dopo l'entrata in vigore del cosiddetto Conto Energia)

L'interesse professionale di SV a favore dei propri Clienti, con l'obiettivo di ottimizzare la struttura finanziaria dei loro progetti, si è concentrato sui seguenti aspetti:

- ✓ Possibili forme di agevolazione degli investimenti per la realizzazione degli impianti, in funzione di alcuni parametri (es. tipologia d'impianto, ubicazione e parametri/indici energetici del medesimo)
- ✓ Reperimento di idonee risorse finanziarie a m/l termine (es. *Project Financing*, mutui *ad hoc* con fondi BEI)

SV, nell'ambito di alcuni strumenti agevolativi, come il Conto Energia, è in grado di svolgere un ruolo di *business developer* e/o di *system integrator*, coordinando cioè e integrando fra loro gli apporti professionali e le competenze dei vari attori dell'offerta (progettisti, fornitori di componenti e impiantistica, installatori etc.) e, nel contempo, stimolando ed orientando la domanda da parte delle imprese.

CONSULENZA DIREZIONALE

SV è chiamata ad offrire il proprio contributo, in qualità di consulente direzionale, in quelle situazioni e in quegli ambiti professionali nei quali i suoi professionisti si sono direttamente cimentati nel corso della propria esperienza lavorativa in azienda.

A volte gli interventi consulenziali di SV sono di ampio respiro e, pertanto, caratterizzati dalla trasversalità dei contenuti e degli obiettivi.

Gli ambiti di competenza riguardano le seguenti tematiche:

- ✓ **Business development**
- ✓ **Pianificazione e controllo**
- ✓ **Formazione manageriale**

BUSINESS DEVELOPMENT

Le competenze acquisite nella direzione d'azienda e in banca d'affari da alcuni *partners* e *professionals*, consentono di affiancare gli imprenditori delle PMI nei momenti in cui il capo dell'impresa sente il bisogno di confrontarsi con un professionista in grado di ascoltarlo ed impostare insieme un percorso di sviluppo societario e/o evoluzione della missione aziendale.

SV affianca il cliente nelle fasi di transizione che ciclicamente coinvolgono gli imprenditori/le imprese o per motivi di anzianità, oppure in conseguenza dell'evoluzione dei mercati, quali:

- ✓ Ricambio generazionale
- ✓ Tutoraggio delle nuove generazioni
- ✓ Diversificazione
- ✓ Ristrutturazione e riconversione
- ✓ *Partnership* strategiche

In quest'ultima fattispecie, in particolare, viene a volte richiesto a SV di assistere imprese, imprenditori o managers nell'individuare la soluzione più idonea a far fronte ad una discontinuità strategica nella gestione.

In alcuni casi, che riguardano soprattutto - ma non solo - le PMI, si tratta di accompagnare

SV Sviluppo Valore srl

20121 Milano - Corso Venezia, 16 - Tel.: +39.02.76318133 - Fax: +39.02.76027763 - E-mail: info@sviluppovalore.it

Cap. Soc. 25.000,00 - C.C.I.A.A.: 1412619 - Iscr. trib. n° 333003/8237/3 - cod. fisc. e P. IVA 10866640153

Iscrizione UIC sez. Albo Mediatori Creditizi 25497

l'imprenditore/il capo azienda nella ricerca di alleanze forti e durature nel *core business* che, per motivi vari - massa critica dell'impresa, evoluzione dei modelli di business e della concorrenza - si rendono auspicabili per garantire lo sviluppo o, addirittura, necessarie per la sopravvivenza dell'impresa.

Si può trattare di ricercare idonei "compagni di viaggio", siano essi operativi (tipicamente, altre imprese o managers esterni) e/o finanziari (tipicamente, investitori istituzionali), insieme ai quali intraprendere un nuovo progetto imprenditoriale.

A volte, invece, si tratta di cercare interlocutori insieme ai quali implementare un processo di transizione che consenta a chi non intende più esercitare un ruolo di azionista di disimpegnarsi, garantendo nel contempo la continuità aziendale.

In altri casi, il contributo dei professionisti SV può spingersi, se richiesto, fino alla condivisione responsabilità gestionali, nell'ambito di un determinato perimetro di competenza, per un periodo di tempo legato al raggiungimento di precisi obiettivi o all'implementazione di specifici progetti.

In tutti questi casi, SV si avvale del pluriennale rapporto di reciproca collaborazione professionale con **Cross Border Srl**, società indipendente specializzata nella consulenza alle imprese del middle market per operazioni di M&A e finanza straordinaria e con operatività internazionale, grazie alla partecipazione al network Global M&A.

PIANIFICAZIONE E CONTROLLO

Ogni attività di *business development* deve essere attentamente pianificata e successivamente controllata allo scopo di fornire alla direzione aziendale, a brevi intervalli temporali se non in tempo reale, tutti i dati e le informazioni necessarie per poter attivare tempestivamente le manovre correttive imposte dagli eventuali scostamenti tra previsioni e consuntivi.

SV ha perciò sviluppato **specifiche competenze nell'ambito della pianificazione e del controllo** avvalendosi anche, per le analisi quantitative e la reportistica direzionale, di sistemi informativi realizzati con partner informatici di consolidata esperienza nell'area della *business intelligence*.

Anche per le PMI è ormai possibile accedere a sistemi di controllo a costi contenuti, con tempi di sviluppo rapidi e procedure utilizzabili anche da parte di personale privo di specifiche conoscenze informatiche.

Le aree di maggior interesse per le PMI sono riconducibili ai vari aspetti della redditività:

- ✓ **Analisi delle vendite**, segmentabili fino a livello di singola fattura
- ✓ **Analisi dei margini**, forza vendita, clienti, prodotti...
- ✓ **Analisi dei flussi finanziari** operativi (incassi e pagamenti)
- ✓ **Analisi degli investimenti**

L'oggetto dell'attività di pianificazione e controllo può spaziare dalla intera società, ad una specifica *business unit* fino al singolo progetto che, per la sua strategicità e/o importanza economico finanziaria, debba essere attentamente pianificato e monitorato (*project control*).

Nella prima fattispecie, un caso frequente è quello dell'analisi di una divisione nuova o esistente, oppure di una rete di figure professionali esterne all'azienda (es. agenti) o, anche, di un network di filiali o di affiliati.

Tutti casi in cui esigenze di pianificazione degli obiettivi e di monitoraggio vanno di pari

passo con quelle di omogeneizzazione e di stimolo al miglioramento, anche attraverso la creazione di modelli che si ispirano a logiche di sana "competitività interna" (es. con il *benchmarking*).

Nella seconda tipologia, tipico è il caso della nuova iniziativa di business: in questi casi, si richiede innanzitutto una precisa definizione e allocazione delle risorse da mettere a disposizione della medesima e, successivamente, la messa a punto di una procedura semplice ma efficace che consenta di supervisionare periodicamente e con regolarità la nuova iniziativa, al fine di prevenire possibili imprevisti o, nel caso si verificassero, intervenire al più presto.

Si può trattare del lancio di un nuovo prodotto, come della costituzione di una società di scopo (*Newco*) per la realizzazione e gestione di un nuovo impianto: in questi casi, le competenze richieste a SV sono trasversali e coprono, oltre alla sfera del *planning&control*, anche ambiti tipicamente finanziari (quali la finanza di progetto).

FORMAZIONE MANAGERIALE

A volte a SV è richiesto, nell'ambito di un intervento consulenziale di un certo respiro, di progettare ed erogare un servizio di **formazione manageriale ad hoc**.

Ad esempio, l'implementazione di un nuovo sistema informativo comporta, spesso, necessità di **motivare e formare il personale manageriale** che a vari livelli di responsabilità aziendale è contemporaneamente fornitore e utilizzatore dei dati.

SV organizza conseguentemente **corsi di formazione progettati ad hoc per i clienti** ed erogati presso le loro sedi operative.

I temi oggetto di questa particolare attività sono quelli che rientrano nelle esperienze e competenze vissute sul campo dai professionisti di SV:

- ✓ **Controllo gestione**
- ✓ **Finanza aziendale**

I fruitori di questo servizio sono, per lo più, figure professionali non facenti parte della Direzione Amministrazione Finanza e Controllo, bensì manager con responsabilità di *line*. A questo scopo, occorre una buona dose di versatilità e competenza per introdurre in modo semplice, chiaro e pratico (facendo largo uso di *case studies*) dei non addetti ai lavori a tematiche e concetti un tempo considerati specialistici.

Particolare attenzione, ad esempio, viene dedicata alla formazione dei responsabili di stabilimento, filiale od agenzia, i quali assai di frequente sono focalizzati, perché motivati, più sui fatturati e sui volumi di vendita che sulla redditività delle aree di propria diretta responsabilità.

REFERENZE

CLIENTI

Ecco alcune società nostre clienti di piccole/medie (PMI) e grandi (GI) dimensioni

Cliente	Tipologia	Settore di attività
A. Agrati Spa	GI	Metalmeccanico - viterie
ABAC - Aria Compressa Spa	GI	Macchine per aria compressa
AEB Energia Spa	GI	Azienda municipalizzata
AGESP Spa	GI	Multiutility
ALCANTARA Spa	GI	Microfibre tessili
BASF ITALIA Spa	GI	Chimico/tessile
CELLOGRAFICA GEROSA SPA	GI	Imballaggi flessibili
CFP FLEXIBLE PACKAGING Spa	GI	Packaging flessibile
COMPUTER SHARING Srl	PMI	Software applicativo
EUROCELLULAR ITALIA Srl	PMI	Accessori telefonia mobile
FLEXA Spa	PMI	Chimico/tessile
Gruppo ALERION	GI	Energie rinnovabili
Gruppo BUTAN GAS Spa	GI	GPL (Gas di petrolio liquefatto)
Gruppo PAM Spa	GI	Grande distribuzione organizzata
INTERFILA Spa	GI	Cosmetica
MAHLE VALVOLE Spa (gruppo Daimler Chrysler)	GI	Componentistica automotive
MARMARKET Spa	PMI	Supermercati e Ingrosso
NYLSTAR Spa	GI	Microfibre tessili
ORIENTAL PRESS Srl	PMI	Editoria
RAS Spa	GI	Assicurazioni e finanza
Rettificatrici GHIRINGHELLI Spa	PMI	Meccanica strumentale
SICO Spa	PMI	Produzione gas tecnici
SIFTE BERTI Spa	GI	Trasporti – Logistica
SUMMIT PRESS Srl	PMI	Tipografia
SUNTECH Srl	PMI	Sviluppo tecnologie
THYSSENKRUPP Tailored Blanks Srl	GI	Lavorazione lamiere acciaio

COLLABORAZIONI

ISTITUTI DI CREDITO

Centrobanca SF	Finanza agevolata
Efibanca	Finanza agevolata
Interbanca	Finanza agevolata
Intesa Mediocredito	Finanza agevolata
MPS Banca per l'Impresa	Finanziamenti a m/l termine
SANPAOLO IMI	Finanziamenti a m/l termine

ENTI ED ASSOCIAZIONI

ACIMALL	Associazione costruttori italiani macchine per la lavorazione del legno
CAAM – Consorzio Area Alto Milanese	Agenzia Sviluppo - Sportello Unico per le imprese

CHI SIAMO

PARTNERS

Paolo Chiaramonti

Amministratore unico della società. In SV si occupa particolarmente dei progetti di Consulenza Direzionale e Formazione.

In qualità di consulente direzionale e temporary manager ha affiancato gli amministratori di alcune PMI operanti nei beni di consumo durante fasi di transizione e riassetto societario nei settori degli accessori per telefonia, dei casalinghi e dei prodotti parafarmaceutici.

Sviluppati, in SV e precedentemente, numerosi progetti formativi e consulenziali nell'area controllo di gestione e direzionale, sia a favore delle risorse umane interne che delle reti agenziali e delle filiere distributive.

Alcune aziende tra le più note per le quali ha operato:

- ✓ Industriali: FIAMM, RIELLO, OM PIMESPO, IDEAL STANDARD, WHIRPOOL EUROPE, SAIWA
- ✓ Servizi: RAS, GE CAPITAL, SIFTE BERTI, QUANTA, GDA - Grandi Distributori Associati, Cedi SISA Sicilia

Decennale esperienza imprenditoriale nell'azienda di famiglia, SUVAL Spa, settore elettromeccanico in bassa tensione fino alla carica di amministratore delegato.

Iscritto all'albo mediatori creditizi UIC (Ufficio Italiano Cambi) n. 22533

Alberto Corradi

Ingegnere chimico (Politecnico di Milano). In SV si occupa soprattutto di Consulenza Finanziaria, sia nell'ambito delle agevolazioni che dei mutui.

Ha maturato un'esperienza ultraventennale in ambito creditizio, in qualità di Funzionario dell'IMI (Istituto Mobiliare Italiano, oggi San Paolo IMI) presso le sedi di Bologna e Milano, dove si è occupato di analisi d'impresa ai fini della concessione del credito e, nell'ultimo quinquennio, con specifica responsabilità nell'ambito della finanza agevolata.

In precedenza è stato Responsabile della Segreteria Tecnica del Comitato contro l'inquinamento atmosferico dell'Emilia Romagna.

Iscritto all'albo mediatori creditizi UIC n. 22516.

Italo Ferrante

Ingegnere elettrotecnico (Politecnico di Milano). In SV si occupa principalmente di Business Development e Consulenza Direzionale.

Attualmente assiste, in veste di amministratore delegato, una società attiva in campo editoriale e della distribuzione editoriale.

Portata a termine un'operazione di fusione di tre società per la creazione di un polo di riferimento con l'obiettivo principale rivolto al mercato internazionale della cultura e dell'arte.

In precedenza si è professionalmente interessato di sviluppo e ristrutturazione di PMI in vari settori economici, dalla chimica fine al metalmeccanico, dalla rubinetteria alla distribuzione, fino alla responsabilità di aziende del settore pubblico quali i Mercati Generali della città di Milano, la terza struttura europea del settore.

Ha iniziato la sua carriera in Ingersoll Rand, multinazionale dove ha maturato una lunga esperienza con crescenti livelli di responsabilità, fino a guidarne le operazioni sul mercato italiano per sei anni.

Giuseppe Tranchida

MBA (SDA Bocconi, Milano); ingegnere meccanico (Politecnico di Milano). In SV si occupa principalmente di Business Development e di Consulenza Finanziaria.

Precedentemente è stato per oltre un quinquennio in SIGE Investimenti, merchant bank del gruppo IMI (oggi San Paolo IMI).

Si è occupato sia di Private Equity, quale Investment Manager e assumendo anche incarichi nel CdA di alcune Partecipazioni Industriali, sia di Mergers & Acquisitions, come responsabile di vari progetti, fino ad assumere il ruolo di Responsabile del Business Development.

In precedenza ha lavorato per sette anni in TECHINT Milano, società dell'omonimo gruppo multinazionale, attiva internazionalmente nell'engineering e contracting. Ha maturato esperienze variegata, inizialmente nel Project Management e Project Control di commessa e successivamente di tutta la società, fino a divenirne Responsabile Planning & Control e, nell'ambito della capogruppo TECHINT Finanziaria, dei Progetti Speciali (acquisizioni di aziende, creazione di joint-ventures).

Ha iniziato l'attività professionale dapprima in uno Stabilimento Militare, coordinando attività connesse con la produzione e, in seguito, collaborando con il Politecnico.

Iscritto all'albo mediatori creditizi UIC n. 22536.

ASSOCIATES

Luigi Oliva

Ingegnere meccanico (Politecnico di Napoli); MBA (SDA Bocconi, Milano). È stato Associate Director di Valdani Vicari & Associati per la valutazione della redditività delle formule di franchising e delle linee di prodotto di società di servizi.

Come consulente di BGP Management Consulting, si è occupato di progetti di riorganizzazione e change management delle funzioni finanziarie di primarie aziende nazionali specializzate in utilities, media ed editoria.

Ha maturato otto anni di esperienza come dirigente dell'Internal Auditing e Ispettorato di Autogrill Spa.

In precedenza è stato responsabile della pianificazione finanziaria e delle valutazioni economiche legate a operazioni di finanza straordinaria di Farmitalia - Carlo Erba.

Ha svolto attività di formazione presso PMI e istituti universitari tra cui la SDA Bocconi. Iscritto all'albo mediatori creditizi UIC 70554.

PROFESSIONALS

Giorgio Beghi

Ingegnere chimico (Politecnico di Torino).

Già funzionario della Commissione delle Comunità Europee al Centro Comune di Ricerca di Ispra, coordinatore della "Task Force Ricerca Europea" presso il Ministero della Ricerca Scientifica, responsabile dell'ufficio di Milano dell'APRE - Agenzia per la Promozione della Ricerca Europea, responsabile della Sezione UniRE (Unità per la Ricerca Europea) della FAST - Federazione delle Associazioni Scientifiche e Tecniche.

Ha al suo attivo attività varie di consulenza scientifica, sempre nel settore della ricerca comunitaria, nonché svariate pubblicazioni (oltre cento articoli tecnico-scientifici, di cui 40 su riviste e pubblicazioni scientifiche internazionali; pubblicazioni e volumi sui finanziamenti dei Programmi Quadro di Ricerca e Sviluppo Tecnologico dell'Unione Europea).

È tuttora relatore, come esperto, in numerosi convegni informativi e corsi di formazione sui Programmi Quadro UE, finalizzati al finanziamento dei progetti di ricerca comunitari.

Ha iniziato la sua attività professionale in Farmitalia quale Responsabile dei Servizi Tecnici dello stabilimento di Settimo Torinese.

Franco Corso

Ingegnere elettrotecnico (Politecnico Torino).

Attualmente opera nell'ambito della consulenza direzionale focalizzata nel settore dell'ICT, quale project leader di progetti consulenza strategica e organizzativa, in importanti aziende italiane ed estere, di cui supporta spesso l'implementazione.

In taluni contesti gli viene anche chiesto di assumere incarichi societari e gestionali. Tra le attuali o più significative esperienze, quella di Vice Presidente esecutivo di Gruppo Formula Spa (leader italiano nel mercato ERP, società quotata all'Euronext di Bruxelles) e di Consigliere Delegato di I&T SpA (importante società romana di servizi di ICT).

Ha iniziato la sua carriera professionale nel gruppo Olivetti, dove ha maturato una vasta esperienza ricoprendo incarichi di crescente responsabilità fino ad assumere il ruolo di capo azienda in varie partecipate e, da ultimo, di Responsabile del Marketing e del Business Development per tutte le attività del gruppo nella Divisione Servizi.

Piero Ferrazzi

Laurea in Economia e Commercio (Università Bocconi).

Revisore ufficiale dei conti.

Attualmente ricopre incarichi sindacali presso alcune società e svolge attività di consulenza finanziaria nell'ambito della finanza a medio-lungo termine.

Ha maturato una vasta esperienza all'IMI (Istituto Mobiliare Italiano, oggi gruppo San Paolo IMI), da ultimo in qualità di Vice Direttore della sede di Milano, in precedenza con responsabilità nell'area dell'analisi del merito creditizio delle imprese.

Ha iniziato la propria attività nel settore dell'edilizia, occupandosi di un'impresa di costruzioni. Iscritto all'albo mediatori creditizi UIC (Ufficio Italiano Cambi) n. 1402.

Maurizio Morelli

SV Sviluppo Valore srl

20121 Milano - Corso Venezia, 16 - Tel.: +39.02.76318133 - Fax: +39.02.76027763 - E-mail: info@sviluppovalore.it

Cap. Soc. 25.000,00 - C.C.I.A.A.: 1412619 - Iscr. trib. n° 333003/8237/3 - cod. fisc. e P. IVA 10866640153

Iscrizione UIC sez. Albo Mediatori Creditizi 25497

Laurea in Economia e Commercio (Università Cattolica di Milano).

Dottore commercialista e revisore contabile.

Membro della Commissione di Arbitrato e Conciliazione dell' Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano.

Ricopre incarichi di amministratore e liquidatore di società.

All'attività di consulenza societaria e tributaria affianca quella di formazione presso

istituzioni quali l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano, Istituto L. Gatti, ConfArtigianato.

Nell'area del controllo di gestione e dell'analisi finanziaria svolge attività formativa a favore delle imprese, come il Gruppo Riello ed altre PMI.

Opera anche quale Tutor in operazioni di start up.

In precedenza è stato revisore contabile presso la PRICE WATERHOUSE.

Costantino Panzani

Ingegnere chimico nucleare (Politecnico di Milano).

Già funzionario del CESI (Centro Elettrotecnico Sperimentale Italiano) dove ha maturato un'esperienza internazionale nella preparazione di progetti di ricerca comunitari, soprattutto nella costituzione di partnership per rispondere a bandi nel settore energetico-ambientale.

Attraverso una precedente esperienza quadriennale nel settore delle Energie Rinnovabili sviluppata in Società del Gruppo ENEL ha rafforzato le proprie competenze nelle applicazioni di queste tecnologie, soprattutto nelle applicazioni per i Paesi in via di Sviluppo (Nord e Centro Africa).

Ha operato in passato in importanti progetti di trasferimento tecnologico finanziati dal Ministero Affari Esteri in tutta l'area latino-americana, da cui la conoscenza operativa dello spagnolo e del portoghese.

Queste esperienze sono sempre state integrate da una parallela attività a connotazione più commerciale finalizzata alla vendita di tecnologie di punta sviluppate nell'ambito del Gruppo.

Ha iniziato la carriera professionale nel settore della ricerca applicata per il settore elettro-energetico occupandosi del controllo dei materiali finalizzato alla sicurezza di impianti e strutture industriali.

Maurizio Riva

Laurea in Economia e Commercio (Università L. Bocconi Milano)

Socio fondatore e presidente operativo di Suntech Srl, società di R&D che produce tecnologie innovative nel settore dei circuiti elettronici, delle termoresistenze e del fotovoltaico.

In quest'ultimo settore vanta una significativa e pluriennale esperienza, avendo sviluppato e consolidato una serie di collaborazioni con Istituti Universitari (Milano Bicocca, Ferrara) e con aziende produttrici di pannelli solari quali: Eurosolare, Electrosolar, REC-Scanwafer, Isofoton.

Già managing director della Holding finanziaria del Gruppo Fontana (bullonerie e viterie) a cui fanno capo circa una cinquantina di aziende del settore. In precedenza è stato direttore finanza e controllo in qualificati e diversificati contesti tra i quali Sisal Spa, Konica Spa, Lusofarmaco Spa (Gruppo Menarini).

Ha iniziato la carriera professionale occupandosi di temi di Finanza Aziendale, di Controllo Gestione, Formazione Manageriale ed Executive Search (presso Galli & Partners Srl).

SV Sviluppo Valore srl

20121 Milano - Corso Venezia, 16 - Tel.: +39.02.76318133 - Fax: +39.02.76027763 - E-mail: info@sviluppovalore.it

Cap. Soc. 25.000,00 - C.C.I.A.A.: 1412619 - Iscr. trib. n° 333003/8237/3 - cod. fisc. e P. IVA 10866640153

Iscrizione UIC sez. Albo Mediatori Creditizi 25497

Paolo Timoni

Ingegnere meccanico impiantista (Politecnico di Milano).

Professionista esperto nella progettazione di impianti da fonti rinnovabili.

Alcuni dei principali progetti ed attività svolti a favore di imprese ed enti pubblici:

- ✓ gestione e progettazione di centrali idroelettriche e termoelettriche
- ✓ progetto Altener della Comunità Europea: "Sistemi di climatizzazione con pompe di calore ad acqua di falda" per conto della Provincia di Milano Settore Energia
- ✓ programma SAVE della Comunità Europea "GreenLight" per conto della FIRE (Federazione Italiana per l'uso Razionale dell'Energia)
- ✓ simulazione ed analisi del processo e dei sistemi di controllo di impianti (tra cui l'inceneritore di Figino Milano)
- ✓ progettazione di impianti elettrosolari per la Provincia di Milano ed altre Agenzie energetiche
- ✓ valutazione dei progetti presentati alla Regione Lombardia ed alla Provincia di Milano nell'ambito del progetto nazionale 10.000 Tetti Fotovoltaici
- ✓ consulenza relativa alle modalità di gestione della rete di distribuzione della AEM di Torino (simulazione della rete di teleriscaldamento)
- ✓ consulenza alla Commissione Europea per la progettazione e la valutazione delle proposte relative alla realizzazione della nuova Centrale di Cogenerazione e Teleriscaldamento del Centro Ricerche di Ispra

Nel corso della sua carriera ha ricoperto il ruolo di tecnologo e progettista nella Divisione Tecnologie del Settore Energia Elettrica di Edison.