



Data: 18 novembre 2021

Testata:

Tipologia: Online

Pagina: //

<https://www.elite-network.com/it/news/elite-intesa-sanpaolo-basket-bond-promotica-spa>

ELITE Intesa Sanpaolo Basket Bond: Promotica S.p.A.

Intervista a Diego Toscani, CEO Promotica S.p.A.



ELITE-Intesa Sanpaolo Basket Bond: quali i benefici per Promotica S.p.A. di questa nuova opportunità di finanziamento?

La scelta di aderire al prestito obbligazionario Basket Bond di Intesa Sanpaolo era stata dettata dalla volontà di dotare l'azienda di tutte le risorse finanziarie necessarie per gestire la crescita. Lo riteniamo uno strumento innovativo, che consente alle PMI di raccogliere nuovi capitali finalizzati allo sviluppo del business e a supporto dei piani di investimento aziendali. Il beneficio principale è sicuramente la possibilità di trovare forme di finanziamento alternative al classico canale bancario e capaci di supportare le aziende nel loro percorso di sviluppo.

Promotica: La storia in pillole.

La storia di Promotica inizia nel 2003, anno in cui viene fondata da me a Desenzano del Garda. In breve tempo i clienti iniziano a darci fiducia e ci affidano la realizzazione dei loro programmi fedeltà. In solo un anno di attività passiamo da essere agenzia di rappresentanza nel settore promozionale a Loyalty Program Provider full service, qualificandoci come partner ideale per progettare, organizzare e gestire ogni genere di operazione di marketing atta a fidelizzare la clientela. Gli anni successivi sono contrassegnati da significative collaborazioni con i maggiori player della GDO, tra cui spiccano le insegne parte del Gruppo Coop e Crai. Dopo aver attuato un processo di riorganizzazione aziendale nel 2015, la svolta avviene nel 2018, quando iniziamo a guardare all'estero, in particolare ai mercati dell'Europa Orientale e dell'Asia-Pacifico. L'espansione in altri mercati ad alto potenziale è proseguita negli anni, ed è uno dei driver per la crescita futura. Lo scorso anno, il 2020, è poi stato segnato da una serie di eventi importanti: abbiamo acquisito Kiki Lab, società di consulenza specializzata nel Retail a 360° e retail del futuro, Michele Grazioli, uno dei maggiori esperti di Intelligenza Artificiale in Italia, è entrato a far parte del nostro CdA, ed infine a novembre ci siamo quotati sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana. Ora proseguiamo nello sviluppo del business con la stessa determinazione di sempre, avendo chiuso il 2020 con risultati di bilancio più che positivi e avendo raggiunto KPI significativi: abbiamo realizzato 317 campagne promozionali, lavorato con 101 clienti ed erogato 19,4 milioni di premi, collaborando con oltre 230 fornitori.

ELITE, il private market che crea valore per imprese, operatori di mercato, economia reale. Quale la vostra esperienza e perché è un'opportunità che altre imprese devono considerare?

La nostra esperienza in ELITE è sicuramente positiva. È innanzitutto un percorso che ci ha consentito di crescere nella Governance e nelle buone pratiche gestionali, oltre che in termini di visibilità e credibilità nei confronti di tutti gli stakeholders. Riteniamo che essere parte di ELITE possa essere un'ottima opportunità per le PMI con forte vocazione alla crescita, come Promotica, e un inizio di un percorso finalizzato all'accesso al mercato dei capitali. Sono numerosi gli esempi di aziende che hanno deciso di quotarsi dopo l'ottenimento della certificazione ELITE, proprio come noi. Inoltre, ELITE vanta un network internazionale di imprenditori di successo ed essere parte di questa community permette un confronto positivo tra imprese, dal quale potrebbero nascere sinergie e collaborazioni.