



**Bocconi**

**SDA**

# **IPO Simulation**

***Business Game multimediale***

# Perchè il *Business Game*?

- Il **Caso Flavia – IPO Simulation** è stato ideato e realizzato da un gruppo di docenti dell'Area Finanza Aziendale e Immobiliare della SDA Bocconi School of Management, in collaborazione con l'Ufficio Listing di Borsa Italiana SpA.
- Il caso è stato pensato come strumento didattico finalizzato alla formazione delle competenze in merito al processo di quotazione attraverso un approccio attivo e diretto da parte dei partecipanti.
- Il caso utilizza la modalità di *role-playing* dove i partecipanti interpretano il ruolo dei decisori aziendali ed i docenti quello dei vari professionisti che intervengono nel processo (*advisor*, banche d'affari, studi legali, revisori aziendali, investitori istituzionali).

# Perchè il *Business Game*?

- I partecipanti, calandosi nelle vesti dei decisori aziendali, affrontano tutte le fasi simulate del processo di quotazione.
- Il processo comprende una pluralità di attività:
  - La diagnosi strategica e la definizione di un percorso di sviluppo aziendale;
  - L'analisi e compilazione della documentazione richiesta;
  - L'applicazione di strumenti di pianificazione economico-finanziaria e di valutazione d'azienda (*Discounted Cash Flow* e multipli);
  - L'interazione, la comunicazione e l'incontro con varie figure professionali.

# Finalità didattiche

- Le finalità didattiche del presente caso sono molteplici. Il caso viene svolto mediante una **simulazione** in cui i partecipanti sono chiamati ad agire attivamente.
- Anche se il caso non tocca direttamente i temi organizzativi, grazie alla modalità con cui viene svolto (*role playing*) contribuisce indirettamente alla formazione di capacità di organizzazione di un *team* di lavoro.
- Il caso si propone di formare direttamente alcune tipologie di competenze:
  - le *competenze del “sapere”*, legate al tema della **quotazione in Borsa**, e segnatamente: i passi procedurali, la documentazione richiesta, gli attori del processo, i tempi;
  - Le *competenze del “sapere”*, legate ai temi della **pianificazione economico-finanziaria** e della **valutazione d’azienda**;
  - Le *competenze del “saper fare”*, legate all’**applicazione pratica** di ogni fase del processo;
  - *Le competenze relazionali*, attraverso l’**interazione con molteplici attori** che intervengono a più riprese nel processo che porta alla quotazione in Borsa.

# Il caso Flavia



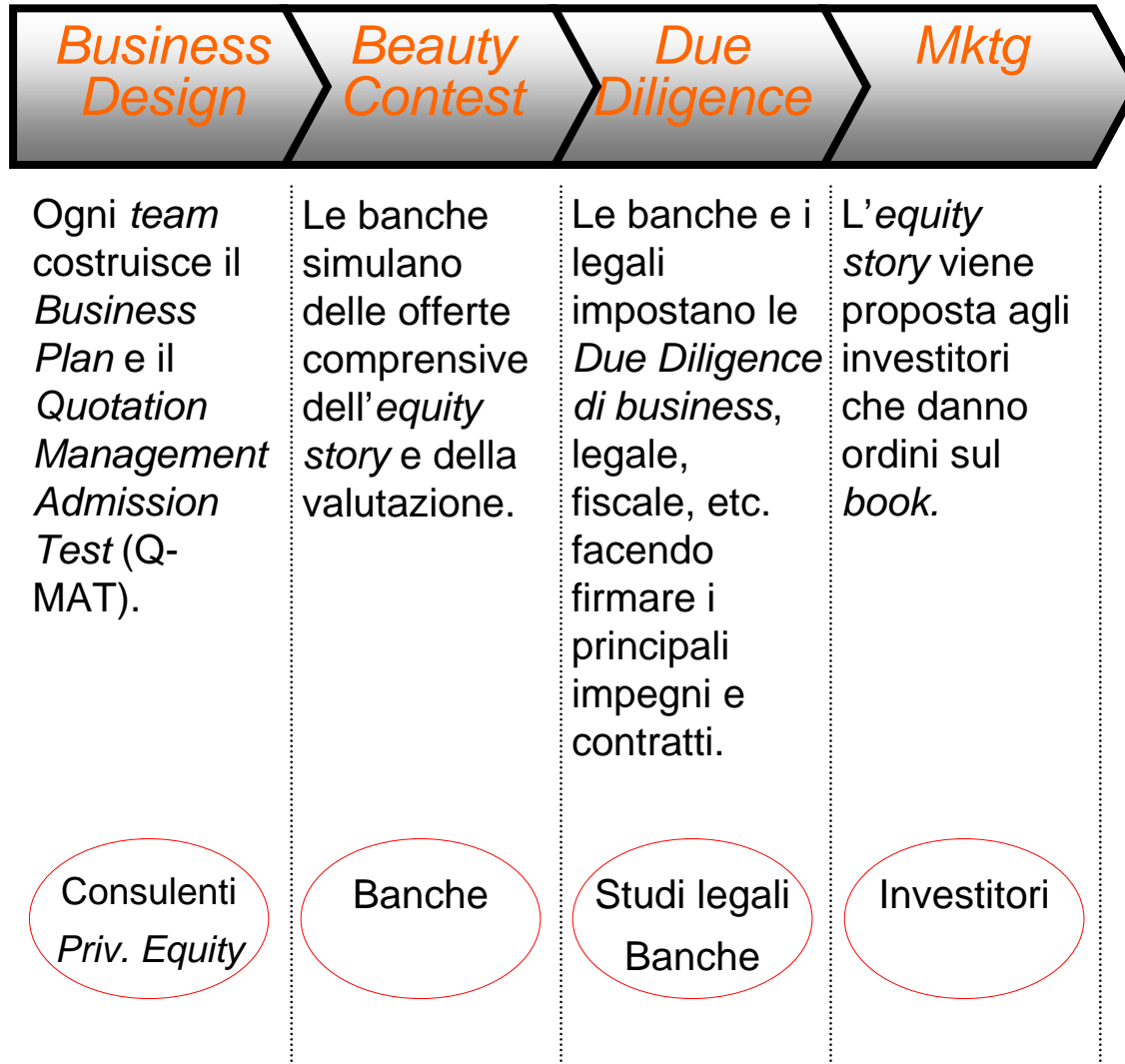
**Flavia S.p.A.** è una tipica impresa italiana di media dimensione, attiva nella produzione di **tessuti e abbigliamento di qualità** medio-alta, in procinto di accedere alla **Borsa Valori**.

Il *management* della società è il soggetto decisore che, interagendo con una serie di attori (consulenti, banche, legali, investitori istituzionali), deve impostare sia le scelte gestionali sia la relativa documentazione per la quotazione.

La situazione aziendale è riferita al termine di un anno difficile per il settore moda-lusso, dopo un precedente anno assai favorevole. L'azienda deve decidere quale percorso di crescita deve percorrere per consolidare il proprio marchio e affermarsi in un contesto internazionale. Il fabbisogno finanziario emergente da un nuovo piano di sviluppo rende necessaria la quotazione, che dovrà essere progettata e realizzata in accordo con i piani di crescita societari ed in relazione alle condizioni di mercato.



# Lo svolgimento del *Business Game*: interazioni



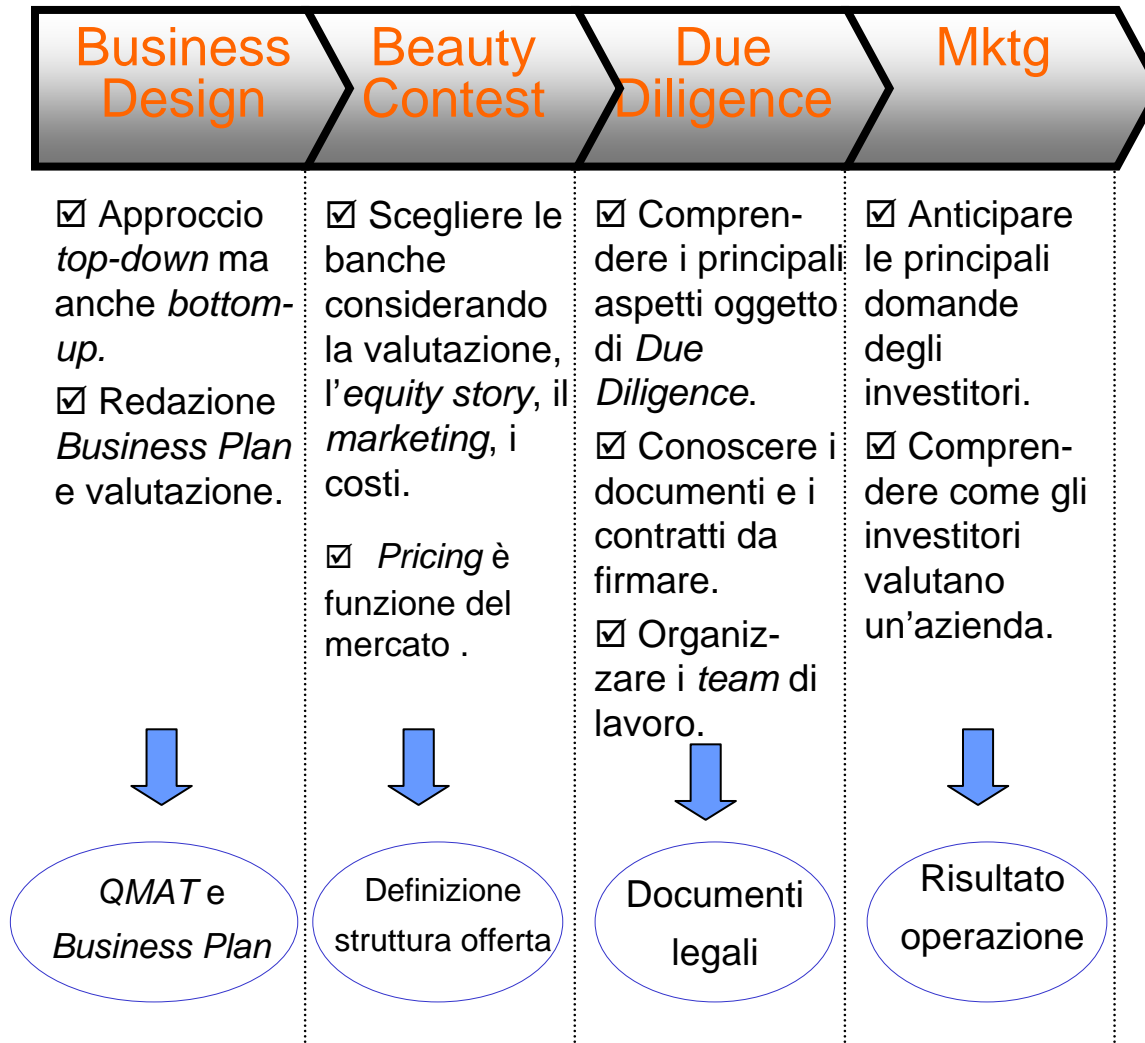
## I TEAM

- ☑ I partecipanti vengono divisi in team-Società di 5-6 persone.
- ☑ **Consulenti e Advisors** fanno *challenge* sulle principali assunzioni.
- ☑ Le **Banche** lavorano sulle ultime tre fasi.
- ☑ **Studi Legali**, uno consulente delle banche, uno delle società.
- ☑ Gli **Investitori** che ascoltano l'*equity story* e danno gli ordini.

# Le principali fasi del *Business Game*: key points



# Le principali fasi del *Business Game*: principali *output*



# Materiale a supporto del processo didattico - 1

- Il **Caso Flavia – IPO Simulation** è articolato su più fasi ognuna delle quali prevede l'utilizzo di una pluralità di supporti didattici.
- Nella **prima fase** (Stesura del *QMAT*), vengono utilizzati, oltre al testo del caso con i relativi allegati, *fac-simili* del *QMAT* e studi e ricerche prodotte da banche d'affari sul settore di riferimento.
- La **seconda fase** (*Business Plan*) prevede l'utilizzo di un *software* costruito appositamente per la stesura del piano economico-finanziario e per svolgere la valutazione dell'azienda.

# Materiale a supporto del processo didattico - 2

- La **fase tre** (Incontro con le banche *sponsor*) si avvale di strumenti e documentazione tecnica a supporto dell'attività svolta dai docenti nel ruolo delle banche *sponsor*.
- La **quarta fase** (*Due Diligence*) prevede l'utilizzo di *fac-simili* di contratti da sottoscrivere con i legali ed i revisori coinvolti nell'operazione.
- La **quinta fase** (*Roadshow e Bookbuilding*) si avvale di un software che simula il *Bookbuilding* presso investitori istituzionali.

# Contatti

## Leonardo Etro

SDA Bocconi School of Management  
Area Finanza Aziendale e Immobiliare

20136 Milano

Tel. +39 02 58366505

Email: [leonardo.etro@sdabocconi.it](mailto:leonardo.etro@sdabocconi.it)