

Un saluto e un ringraziamento al Magnifico Rettore Giovanni Cannata per l'ospitalità

Un saluto... e un particolare ringraziamento ... al Direttore della Banca d'Italia Giuseppina Capozza per l'invito

Un saluto alle autorità presenti in sala

Da qui vorrei partire, per raccontare la mia esperienza professionale e quella dell'azienda che mi pregio di rappresentare ... l'ARC.

Ho accettato subito ... senza esitare, animato da due principali motivi:

- portare un messaggio positivo e in controtendenza
- per senso di appartenenza ... a questa terra, il Molise e più in generale al sud

I tempi che stiamo vivendo sono certamente difficili..., personalmente non ne ricordo di peggiori ... ma resto convinto che "se si vuol fare ... si può fare ...", è ciò che ripeto a me stesso e al management che lavora con me ogni giorno ... in un mercato così competitivo come quello nostro la crisi può diventare ... deve diventare ... un'opportunità ... bisogna lavorare intensamente ... non ci sono ricette ... solo tanto lavoro ... e standard di processo elevati ... qualità ... tanta ricerca e sviluppo ...

Questo è vero anche nella nostra Regione ... il Molise ... una regione che per chi fa impresa come noi e come tanti ... pone dei limiti ... ma offre opportunità ...

- tra i limiti certamente il più sentito è il gap infrastrutturale... a seguire l'accesso al credito ... e il costo del denaro

- tra le opportunità la qualità della vita ... le risorse da occupare, talenti che la nostra giovane università può garantire... deve garantire... attraverso un modello di maggiore collaborazione tra impresa e università ... *"il capitale umano" come l'ha definito nell'apertura dei lavori il Rettore...*

Breve presentazione dell'ARC.

E' un'azienda che opera nel mercato della business information e dell'ICT.

Realizza "sistemi decisionali" attraverso i quali eroga informazioni creditizie, di *scoring* e di ponderazione del rischio.

I maggiori *expertise* risiedono nella produzione e commercializzazione di dati relativi alle proprietà immobiliari che vengono normalmente utilizzati per integrare gli elementi di valutazione nella concessione di affidamenti o per la valutazione di *collateral* immobiliari e anche per la tutela e il recupero dei crediti.

I nostri maggiori competitors sono grandi gruppi, i nostri clienti banche, società finance o società di cartolarizzazione, ma anche professionisti e aziende più in generale.

La società nasce ... *male direi* ... su iniziativa del sottoscritto e 4 soci, cercando di replicare il modello di una società del nord che introduceva le prime reti e i primi sistemi all'interno degli istituti di credito, mutuando il Know-how e insieme a loro dal tentativo poi fallito di fruire delle agevolazioni legate alla Legge n.44 (De Vito), sull'imprenditorialità giovanile. La domanda .. *manco a dirlo* ... respinta, ma l'idea era vincente ...!!

Quindi è una società di prima generazione

Dopo un avvio tribolato ... i primi successi non tardano ad arrivare e la società si sviluppa velocemente Nessun segreto ... forte orientamento al cliente, qualità ... e tanti investimenti in tecnologie ed informatica ... più avanti negli anni ... tanta ricerca e sviluppo

Con un bel salto ... utile ad introdurre l'ultimo importante progetto che ho piacere di testimoniare siamo nel 2012 quando per competere con players controllati da multinazionali e fondi d'investimento ... e per sostenere i piani di sviluppo e di diversificazione bisognava pensare a qualcosa di veramente "alternativo", essere lungimiranti ... e il classico finanziamento bancario non funzionava.

Andava pensato qualcosa che potesse coniugare più di una necessità:

- raccolta di capitali, finalizzati allo sviluppo e alla creazione di nuovo valore, differente dai sistemi tradizionali, in primis quello bancario, ormai soffocato dal fenomeno conclamato del "credit crunch" e dai costi di finanziamento sempre più elevati e garanzie sempre più stringenti ..

- dare visibilità al brand, per aumentare lo standing nazionale e l'apertura verso nuovi mercati ...

- dare un valore oggettivo all'azienda, dare certezze .. garanzie .. ai nostri clienti e a tutti gli stakeholders .. dai dipendenti .. ai fornitori ... a tutti coloro che concorrono a creare valore per l'ARC

Quale migliore vetrina poteva raccogliere queste necessità? La quotazione in Borsa.

Lo scorso 5 marzo la società si è quotata sul MAC Mercato Alternativo del Capitale, confluito a febbraio di quest'anno nell' AIM Italia - Mercato Alternativo del Capitale.

L'AIM è un mercato per piccole e medie imprese nato sul modello dell'AIM anglosassone e che, a mio avviso, rappresenta una valida opportunità per chi vuole crescere e aprirsi al mercato.

Ci sentiamo una piccola eccellenza molisana, e con questa consapevolezza guardiamo avanti per nuovi progetti e nuovi successi.

Ringraziamenti e saluto finale.