INTERVISTA AD ANNA LAMBIASE, FONDATRICE
E AMMISTRATORE DELEGATO DI IR Top,
ESPERTA IN COMUNICAZIONE FINANZIARIA
E DEL MERCATO AZIONARIO

Le piccole e medie imprese sono il futuro del paese

Un buon progetto

di crescita, la capacità di generare reddito, leadership in nicchie di mercato e una vocazione all'internazionalizzazione. Queste sono, in sintesi, le caratteristiche chiave perché il processo di quotazione si fondi su solide basi e vada a buon fine.

Il franchising

può essere un acceleratore di sviluppo.

LE PMI RAPPRESENTANO IN ITALIA L'80% DELL'OCCUPAZIONE E IL 67% DEL VALORE AGGIUNTO

Otto occupati su dieci in Italia lavorano in un'azienda piccola o media. Basterebbe questo dato riportato da Anna Lambiase, fondatrice e CEO di IR Top, per comprendere l'importanza che le PMI ricoprono per l'intero paese tanto che è proprio da loro che *"dovrebbe partire il rilancio del nostro Paese"*.

Dai dati dell'Osservatorio sul mercato azionario per le PMI si evince una certa vitalità delle piccole e medie imprese italiane. È erroneo affermare che sono ancora loro il punto di forza dell'economia italiana?

"Le PMI sono state protagoniste delle IPO nel 2014: sono state 19 le nuove IPO da gennaio a ottobre 2014 per una raccolta complessiva di circa 180 milioni di euro. Il panorama imprenditoriale italiano è composto per il 99% da PMI, che rappresentano l'80% dell'occupazione e il 67% del valore aggiunto (tra i più alti nell'area Ocse), e mostrano una notevole capacità di tenuta alla crisi grazie alla presenza sui mercati internazionali, dove pesano per il 54% dell'export totale (dati Ocse). Proprio da queste aziende, che sono il fulcro della nostra economia, dovrebbe partire il rilancio del Paese Italia".

Il mercato AIM Italia può essere una leva finanziaria alternativa o complementare al sistema bancario?

"Il mercato AIM Italia rappresenta una soluzione complementare al sistema bancario, uno strumento per finanziare un progetto di sviluppo di lungo periodo e per rispondere a quel fabbisogno economico e di standing che permetta all'azienda un rafforzamento patrimoniale e l'accesso con più facilità ai mercati internazionali. L'IPO infatti permette di diversificare le fonti di finanziamento, ma non esclude il ricorso comunque alle banche e al capitale di debito, attraverso ad esempio l'emissione di minibond riservati a investitori istituzionali. La quotazione per le PMI rappresenta una valida opportunità di finanziamento di progetti di sviluppo e consolidamento del business sul mercato italiano e internazionale, l'aumento della visibilità e la diversificazione delle fonti di finanziamento. Al momento le società quotate su AIM Italia sono 55, per un fatturato complessivo pari a 2,7 miliardi di euro e una capitalizzazione totale di circa 2,1 miliardi di euro".

Quali sono le caratteristiche di base che un'azienda deve possedere per aspirare alla quotazione?

"Un buon progetto di crescita, la capacità di generare reddito, leadership in nicchie di mercato e una vocazione all'internazionalizzazione. Queste sono, in sintesi, le caratteristiche chiave perché il processo di quotazione si fondi su solide basi e vada a buon fine con l'obiettivo di essere prezzata correttamente dagli investitori attivi sul mercato AIM Italia. Successivamente l'azienda dovrà essere in grado di mantenere vivo l'interesse degli investitori verso il titolo con un piano di comunicazione che valorizzi l'equity story dell'azienda in modo da favorire gli scambi e la liquidità delle azioni".

Perché il mercato AIM sembra essere più attrattivo per le società quotande rispetto al mercato principale?

"Il mercato AIM Italia è più attrattivo per i minori requisiti regolamentari (come la mancanza di obbligo di comunicazione della trimestrale), i minori costi di quotazione e di gestione annuali e risparmi fiscali sul capitale raccolto. È un mercato dedicato alle aziende con fatturato anche inferiore ai 10 milioni di euro, che con la quotazione possono avere accesso a capitali per finanziare la crescita, mantenendo il controllo della società (il flottante minimo richiesto è solo del 10%). La liquidità e i volumi di scambio stanno migliorando e la volatilità si sta riducendo: nel primo semestre 2014 il controvalore medio giornaliero scambiato è stato di 45.164 euro contro i 35.854 euro del 2013, con una volatilità ridotta al 44% rispetto al 64% del 2013. L'ultimo studio IR Top sul mercato AIM Italia presentato ha evidenziato a tal proposito quattro elementi che caratterizzano l'AIM: elevata dinamicità e rappresentatività del tessuto imprenditoriale italiano, crescita dei fondamentali (+23% in termini di fatturato e +12% di mar-

I SETTORI DI MAGGIORE INTERESSE: INNOVAZIONE E TECNOLOGIA, GREEN E DIGITAL MEDIA

REQUISITI IPO

1 bilancio certificato (se esistente)

Flottante 10%

Documento di ammissione

3 mesi la preparazione

No capitalizzazione minima

ginalità), miglioramento della liquidità e presenza di investitori esteri nel capitale (35%)".

Quali sono i settori con le maggiori prospettive di sviluppo sul mercato AIM?

"Assistiamo a un forte interesse verso quei settori caratterizzati da innovazione e tecnologia. I settori Green e Digital Media risultano infatti i più attrattivi per gli investitori, rappresentando il 59% della capitalizzazione totale del mercato AIM per un valore che si aggira attorno agli 1,2 miliardi di euro, con 29 aziende su 55 totali. Non mancano peraltro aziende operanti in settori più tradizionali come l'industria e i servizi. I settori preferiti dagli investitori sono quelli caratterizzati da innovazione e tecnologia, con piani di sviluppo di lungo periodo sostenibili e orientati verso l'internazionalizzazione. Al momento infatti le industrie maggiormente rappresentate su AIM Italia sono Green (29%), Media&Digital (24%), Finanza (20%), Prodotti e Servizi (13%) e ICT (9%)".

Il franchising può rappresentare un acceleratore di sviluppo per queste aziende?

"Il franchising può essere un acceleratore di sviluppo, alcune aziende green recentemente quotate su AIM Italia hanno intrapreso piani di espansione commerciale del business attraverso l'affiliazione commerciale e stanno avendo ottimi risultati. Al momento l'unica società presente sul mercato AIM specializzata nel Business Format Franchising, che promuove la crescita delle imprese attraverso lo sviluppo di sistemi franchising in Italia e all'estero, è WM Capital conferendo know how industriale e operativo e mettendo a disposizione un network qualificato e internazionale".

Come si deve approcciare al mercato una piccola impresa con un progetto in franchising nascente o già sviluppato che vuole quotarsi all'AIM?

"I passi da seguire sono gli stessi che per qualsiasi società che voglia quotarsi con successo su AIM Italia. Occorre avere un piano industriale, un progetto di quotazione chiaro e sostenibile dal punto di vista finanziario, precise linee guida strategiche e obiettivi credibili. È importante che la società sia guidata nella fase di preparazione alla quotazione da advisor che la aiutino nella scelta del NOMAD (il soggetto di matrice bancaria che affianca la società nel processo), nella preparazione dell'Equity Story da proporre agli investitori e nel piano di comunicazione finanziaria. Quest'ultima gioca un ruolo chiave in tutto il processo di collocamento".

Dal suo punto di vista privilegiato, che tipo di atteggiamento nota tra gli investitori nei confronti di aziende che propongono un progetto franchising?

"Gli investitori non hanno preclusioni verso le aziende che presentano progetti di franchising; la valutazione tiene conto delle potenzialità di crescita del mercato in cui opera l'azienda, degli obiettivi e della strategia presentate nel piano industriale aziendale, dello stato di "salute" finanziario della società e della credibilità del management. Bisogna inoltre considerare che il mercato AIM Italia presenta caratteristiche distintive rispetto al mercato principale. È più marcata, infatti, la convergenza fra la filosofia di investimento degli investitori istituzionali e le strategie imprenditoriali delle PMI, che prediligono questo mercato per l'assetto regolamentare più snello. In particolare family office, private banker e fondi specializzati su Small&Mid Cap ragionano in un'ottica più strategica e di lungo periodo, che mira a condividere con il top management della società i progetti e i target strategici, rispetto agli investitori focalizzati sugli altri mercati".

Che consigli darebbe al piccolo imprenditore che voglia intraprendere il percorso di quotazione?

"La quotazione è un percorso che inizia con una fase di preparazione dell'imprenditore e del management in fase pre IPO con l'obiettivo di fornire tutti gli strumenti per comunicare e valorizzare al meglio l'equity story, proseguendo anche dopo la quotazione della società per capire i meccanismi di funzionamento dei mercati e il comportamento degli investitori, attraverso l'apertura a una maggiore disclosure e trasparenza informativa".

Quali sono le caratteristiche delle società quotate sul mercato AIM?

"Secondo lo studio IR Top pubblicato su www.aimnews.it, il portale di riferimento per l'AIM Italia, le società quotate hanno un fatturato medio pari a 28 milioni di euro, un flottante medio del 24% e una capitalizzazione media di 37 milioni di euro. La raccolta media è stata pari a 7,7 milioni di euro, di cui il 92% in aumento di capitale e l'8% in OPV".

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA

LE PAROLE DA SAPERE PRIMA DI QUOTARSI

Equity story: documentazione nell'ambito di una procedura di emissione, in cui vengono illustrate le caratteristiche essenziali dell'impresa e la sua strategia (la storia di successo economico dell'impresa, nel passato e in futuro).

Investitore istituzionale: è un operatore economico - come banche, assicurazioni, enti pubblici territoriali - che effettua considerevoli investimenti in maniera sistematica e cumulativa, disponendo di ingenti possibilità finanziarie proprie o affidategli.

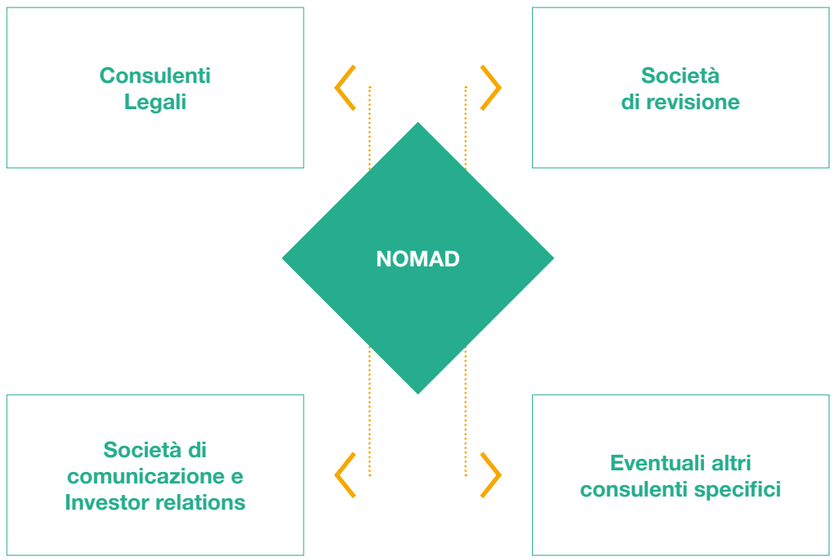
Small Cap: sono le società quotate con una piccola capitalizzazione.

Offerta pubblica di vendita (Opv): consiste in un'offerta irrevocabile di azioni di una società rivolta al pubblico. Una società decide di vendere, a determinate condizioni, parte della proprietà mediante collocamento di quote nel mercato regolamentato.

IPO: l'offerta pubblica iniziale (o IPO) costituisce lo strumento attraverso il quale una società ottiene la diffusione dei titoli tra il pubblico (la c.d. creazione del flottante), che è requisito necessario per ottenere la quotazione dei propri titoli su un mercato regolamentato.

GLI ATTORI DEL PROCESSO DI IPO

Fonte: Borsa Italiana



PER SAPERNE DI PIÙ:
info@irtop.com