

Pmi, la quotazione è su misura

PAGINA A CURA DI ROXY TOMASICCHIO

Le strategie della Borsa pan-europea, Euronext, a Milano a caccia di società hi-tech Investitori, capitali raccolti e circuiti tarati sull'impresa. Una quotazione sartoriale, fatta su misura. Dove cioè a ciascuna società vengono date le risposte giuste: «che tipologia di investitori vuoi, quanto vuoi raccogliere», e così via. È questa l'opportunità che viene data alle società italiane, soprattutto di medie dimensioni e orientate sulla tecnologia, che hanno voglia di competere oltre confine. Ad accompagnarle in questo primo passo di crescita verso la conquista di investitori internazionali c'è Euronext, borsa pan-europea, presente in 9 paesi. «Siamo il primo gruppo borsistico in Europa e quinto al mondo per capitalizzazione con 1.300 emittenti quotati e un controvalore di 3,8 mila miliardi di capitalizzazione di mercato», spiega a ItaliaOggi Sette

La capitalizzazione*

Paese	Capitalizzazione (Miliardi di Euro)
Italia	3.800
Francia	1.500
Germania	1.200
Paesi Bassi	1.100
Regno Unito	1.000
Spagna	900
Portogallo	800
Irlanda	700
Polonia	600
Paesi scandinavi	500
Altri	400

Il caso di MyBest Group: i pro? Tempi e costi ridotti

Strategie di quotazione ridotti, investitori e proposte internazionali. Sono i vantaggi che MyBest Group ha rilevato dopo la quotazione su Euronext. La società italiana privilegia in pagina, nell'1° e 2° capitolo, il 15 settembre scorso, l'azienda di tecnologia italiana, che ha scelto di quotarsi su Euronext, la borsa pan-europea, invece che su Borsa Italiana. Il gruppo di società, che opera in 9 paesi, ha scelto di quotarsi su Euronext, la borsa pan-europea, invece che su Borsa Italiana. Il gruppo di società, che opera in 9 paesi, ha scelto di quotarsi su Euronext, la borsa pan-europea, invece che su Borsa Italiana.

Giovanni Vecchio, direttore e rappresentante per l'Italia presso la sede di Milano, aperta a giugno dello scorso anno. «La nostra proposta non è rivolta al mercato domestico, ma vuol creare un mercato pan-europeo, focalizzato su business tecnologici. Abbiamo quindi società di vari paesi su un unico listino: si crea una sorta di ecosistema e si abbassa il rischio per l'investitore», prosegue Vecchio che aggiunge: «investire su una pmi italiana significa concentrare troppo il rischio, mentre sui nostri mercati tanto più andiamo verso l'internazionalizzazione quanto più siamo resilienti verso le problematiche dei singoli paesi. Per esempio l'Italia è una piazza banco-centrica, soffre troppo, cioè, dall'andamento del settore. E soffre anche della instabilità politica ed economica. È per questo che la nostra offerta si rivolge, in Italia, alle società che hanno contesti innovativi che non sono compatibili con la media delle società quotate in Italia, legate a business tradizionali, e hanno voglia di acquistare visibilità rispetto a investitori internazionali. Noi portiamo queste imprese a casa degli investitori internazionali invece che portare gli investitori sul mercato finanziario italiano». Ed ecco quindi affiorare la domanda più ovvia: c'è competizione con Borsa Italiana? «In qualsiasi altro contesto economico i monopoli

non fanno bene a nessuno tranne che al monopolista. Quindi ben venga la competizione. Noi comunque», dice Vecchio fuori da ogni possibile polemica, «facciamo cose diverse da Borsa Italiana, ci muoviamo su un bacino in cui non è forte e non può garantire molti potenziali investitori e player. La competizione non c'è, è marginale. Anzi dalle nostre attività possono nascere sinergie positive. È come se si trattasse di un ristorante di carne e una pizzeria: non sono in concorrenza, ma rendono il quartiere un hub della ristorazione». Volendo delineare un identikit dell'impresa che può rivolgersi a Euronext, si tratta di «società con business replicabile, in grado di crescere velocemente, per esempio una società software. Società che abbiano cioè l'aspirazione di competere a livello internazionale», spiega il responsabile di Euronext per l'Italia, aggiungendo che «le imprese devono essere sane dal punto di vista strategico e di management. Ragioniamo come venture capital: cosa importante è il team, sono le ambizioni, come si è in grado di comunicare il business. A volte dribbiamo i numeri perché si esprimono fatturati e marginalità non paragonabili alla media delle imprese tradizionali. Quello che conta è il panorama di riferimento». E a questo proposito, Euronext può offrire tre segmenti in base alle diverse esigenze: Euronext Access, che si rivolge a start-up e Pmi innovative; Euronext Growth, per medie imprese in espansione; ed Euronext, che offre una ampia visibilità transeuropea. «I requisiti di flottante ci sono», dice ancora Vecchio, «non quelli su marginalità. Molte società si quotano sui nostri mercati come primo passo: si comincia a essere su listini in cui si è più visibili; è una Borsa con più opportunità, ma c'è anche più competizione. Si gioca in serie A, la visibilità è maggiore. Poi, se c'è buon dialogo con la comunità finanziaria e se si mantengono le promesse, si diventa in grado di parlare a investitori maggiori. A bacini più ampi. Noi portiamo a parlare davanti a una platea di centinaia di soggetti, sta alle imprese farsi valere. Da un lato è più facile dialogare con pochi, ma si rinuncia a ulteriori possibilità. Ovviamente conta il progetto di espandersi in nuovi mercati: chi ha il 100% di vendite in Italia o anche una utility, per esempio, con noi non ha molta attrattività. Non abbiamo fretta di costruire quotazioni, ma vorremmo avere quotazioni di chi ha voglia di crescere, di chi ha la volontà e la potenzialità per farlo, che abbia un piano. La quotazione deve essere punto di partenza di un percorso, non punto di arrivo». Anche i numeri di Euronext, in Italia, sono da esordio, come cita lo stesso Vecchio: «sono poco meno di 350 le imprese tecnologiche sui nostri mercati, numeri difficilmente comparabili, le società quotate italiane sono poco più di 10, le ultime due quest'anno, di cui una molto piccola, operativa nel settore del software per chirurgia dentale e l'altra è Mybest, orientata sul web come altre piattaforme di vendita online (si veda altro servizio in pagina, ndr)». Ma al di là delle cifre, «l'Italia sta generando moltissime imprese promettenti», conclude Vecchio, «la situazione sta cambiando, si investe sempre più in Ricerca & sviluppo. Ed è per questo che c'è necessità di offerta più ampia, dove ci siano investitori che vogliono arricchire il proprio portafoglio anche con realtà italiane solide, da un lato, e dall'altro ci siano società con molta voglia di crescere. Noi vogliamo lavorare su questo segmento, su questo mercato, proseguire nella creazione di casi di successo per incrementare l'appeal del prodotto Italia a livello internazionale. Con quotazione di successo il mercato ci guadagna; la società raccoglie; gli investitori capitalizzano:

il gioco è a somma positiva ma il nostro approccio è diverso, più a lungo respiro. Non siamo ossessionati dalle quotazioni, ci piacerebbe fare numeri buoni e coerenti.