



Lady Aim

Ha creduto fin da subito alle prospettive del segmento riservato alle piccole e medie imprese. Ora Anna Lambiase spiega perché, dopo la pioggia di milioni dei Pir, il mercato alternativo è pronto per una nuova fase. Con i numeri dalla sua parte

DI MARCO BARLASSINA

Quella del mercato Aim è una delle storie di maggior successo del 2017 in Borsa. Merito soprattutto dell'effetto Pir (Piani individuali di risparmio), che ha catalizzato verso il mercato azionario dedicato alle Pmi una quantità di flussi d'investimento senza precedenti.

Una scommessa vinta, ma dall'esito assolutamente non scontato, per chi ci ha creduto fin dall'inizio, quando il mercato si scontrava con l'assenza di investitori e quindi di liquidità, restando pertanto ai margini dell'interesse della comunità finanziaria.

Correva l'anno 2013. Sono passati solo quattro anni, ma sembra quasi un'era geologica per l'ex mercato Mac, chiamato a raccogliere il testimone del corrispondente Aim londinese, che invece già da diversi anni costituiva una palestra per migliaia di aziende desiderose di farsi i muscoli in vista del salto al listino principale del London Stock Exchange.

È toccato a un gruppo di pionieri aprire il primo sentiero che metteva in comunicazione l'Aim con il mondo degli investitori. Non servivano maceti per battere quella prima pista, ma numeri. Un percorso accidentato, perché quella di comunicare attraverso i numeri è una competenza che è sempre stata pressoché sconosciuta in un'Italia fondata sul capitalismo di relazione. Se non per chi quel lavoro l'ha sempre fatto. Qualcuno che avesse costruito le competenze necessarie sul mondo delle Pmi, che avesse compreso la necessità di una figura professionale con una preparazione finanziaria consolidata atta a veicolare il valore agli investitori e che soprattutto avesse lo spirito imprenditoriale indispensabile ad entrare per primo su un nuovo mercato.

Anni prima, nel 2001, un ex analista finanzia-



rio passato dalla responsabilità dell'ufficio studi di Union Capital (la Sim di Banca Agricola Mantovana) al ruolo di direttore finanziario in Poligrafica San Faustino proprio negli anni della quotazione in Borsa della società editoriale, aveva fondato una società di consulenza sui generis per l'epoca in Italia: dedicata alla gestione del rapporto tra le società quotate a piccola e media capitalizzazione e gli investitori.

Per quella società il salto sul treno, non ancora in corsa, dell'Aim rappresentava un'evoluzione naturale. Un salto non privo di insidie, ma potenzialmente capace di portare lontano.

Oggi IRTop – questo il nome della società – vanta una posizione di leadership sull'Aim, con il 30% delle quotate, pari a 86 società, che si servono della sua strategia di investor relation e comunicazione finanziaria, e un ufficio studi dedicato, l'Osservatorio Aim, che, con valutazioni indipendenti, ha assunto il ruolo di punto di riferimento per il mercato e dal quale provengono la maggior parte dei dati utilizzati per analizzare lo stato di salute dell'Aim stesso.

In alto Anna Lambiase, presidente di IRTop.

Anna Lambiase, la fondatrice di IRTop, parrebbe aver avuto conferme circa la bontà della sua strategia di una vita: andare per prima dove gli altri non vanno, coprendo un vuoto di mercato con una competenza professionale e un focus verticale. E farlo attraverso una comunicazione ortodossa, quella che trova la sua forza nei numeri e nella loro analisi.

Per l'Aim però quella a cui si è assistito nel 2017 è una svolta strutturale oppure dopo il turbo innestato dai Pir il mercato potrebbe rimanere senza benzina? Per la fondatrice di IRTop, anche in questo caso, la risposta è questione di cifre: "Il controvalore totale degli scambi da inizio anno a ottobre 2017 è stato pari a 1,632 miliardi contro i 295 milioni dell'intero 2016", spiega. "E si stima che per fine 2017 si possano raggiungere gli 1,8 miliardi. Sulla base delle stime del Governo, riteniamo che i PIR avranno un impatto sul mondo delle small e mid cap dell'Aim (le società a piccola e media capitalizzazione, ndr) quantificabile nel tempo in un totale di 3,3 miliardi di euro. Ciò significa che i fondi d'investimento stanno operando sull'Aim e che c'è una forte domanda di conoscenza su questo mercato". Per le aziende vi potrebbero dunque essere minori remore nel prendere in considerazione la via della Borsa e per gli investitori, anche privati, minori paure di rimanere invischiati in investimenti difficilmente liquidabili, vero tallone d'Achille dell'Aim nella sua prima fase di vita.

"Le condizioni di mercato sono molto positive", prosegue Lambiase. "Due elementi, liquidità e investitori, che in precedenza mancavano, ora sono presenti. E ciò può riflettersi anche in valori più alti in sede di valutazione iniziale della società quotanda. L'Aim è ora divenuto un reale strumento per il finanziamento della crescita (IR Top ha anche collaborato con il Governo per l'introduzione di incentivi fiscali alla quotazione PMI inseriti nel Ddl Bilancio 2018, ndr)".

Resta da capire perché un'azienda dovrebbe scegliere proprio l'Aim e non il mercato principale di Piazza Affari. "L'Aim può essere considerato un training market che permette alle aziende di comprendere le logiche del mercato azionario e di prepararsi a una gestione più strutturata, a livello di governance e di strategia di crescita. Spesso poi gli imprenditori non si sono avvicinati alla quotazione per paura di perdere il controllo sulla loro azienda. Le storie dell'Aim dimostrano che questi timori sono infondati. La richiesta minima di flottante è del 10% e il dato medio si attesta al 22% del capitale. Quindi l'imprenditore può mantenere il controllo, senza ingerenze nella gestione e mantenendo il governo dell'azienda. Dal punto di vista dell'investitore, puntare sulle quotate dell'Aim piuttosto che



FONTE: OSSERVATORIO IR TOP SU AIM ITALIA - DATI FACTSET E BORSA ITALIANA

su società non quotate ha invece dei vantaggi palese in termini di trasparenza e di liquidabilità dell'investimento".

Ora IRTop punta a innovare il rapporto tra aziende e investitori attraverso l'utilizzo della tecnologia, per rendere più semplice da un lato la valutazione di quotabilità e dall'altro la diffusione delle informazioni rilevanti al fine di prendere una decisione di investimento consapevole. "PMI Capital.it racchiude la nostra anima digitale. È una startup innovativa che comprende un portale e un database e a cui lavoriamo da oltre un anno con il supporto di una società Fintech e di un equity crowdfunding. Si tratta di una piattaforma verticale sul mercato Aim dedicata a investitori professionali e istituzionali: un club riservato agli investitori e alle aziende che vogliono verificare la quotabilità". Per le aziende questo percorso avviene attraverso un processo per step. Il primo screening di quotabilità viene effettuato dalla piattaforma. Se la risposta è positiva il secondo passo è l'incontro fisico con l'imprenditore. "Da qui iniziamo a lavorare sullo studio di fattibilità e sulla valutazione dell'azienda per una possibile Ipo", spiega Lambiase. "All'interno di questo progetto abbiamo creato anche la classe Aim, dove vengono inserite le società che non hanno ancora caratteristiche di quotabilità ma che dimostrano di avere un piano per conquistarsele nel tempo. C'è poi l'area Research Hub, con la nostra analisi di consensus, che tiene conto dei giudizi espressi da tutti gli analisti che coprono un determinato titolo. Da qui è possibile realizzare report finanziari su singoli settori, oppure sulla liquidità o sui multipli di mercato. Perché, ora che hanno scoperto il mercato, i grandi investitori necessitano di uno strumento informativo professionale dedicato. E, ancora una volta, c'è chi ha risposto per primo a un bisogno emergente. **F**