



Borsa, come e perché quotarsi? Per le imprese è un'occasione unica per crescere e aprirsi al mercato

La quotazione in Borsa rappresenta una grande opportunità di crescita per le imprese, ma non tutte possono offrire al mercato storie attraenti. Il percorso però può portare buoni vantaggi: ecco quali



La quotazione in Borsa rappresenta da sempre la “grande opportunità” per le aziende che hanno ambizione di crescere. Non soltanto per raccogliere capitali di rischio che non bisognerà mai restituire a chi li ha sottoscritti, ma anche perché è una vetrina nella quale l’impresa si propone agli occhi anche di tutti gli altri: fornitori, clienti, opinione pubblica, altre aziende, investitori istituzionali, banchieri e consulenti. Ma come quotarsi in Borsa?



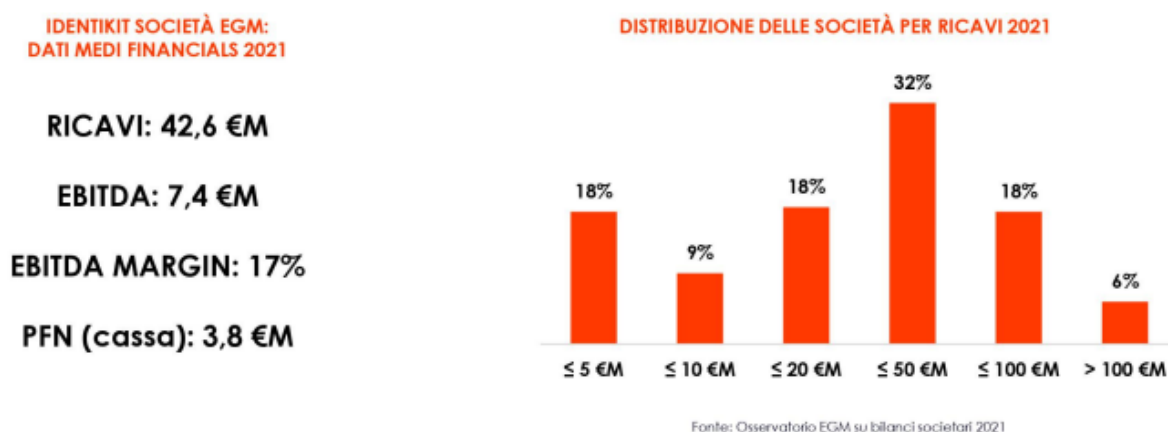
Non tutte le società possono però risultare appetibili per gli investitori e di conseguenza possono passare l'“esame” delle autorità di vigilanza. Occorre innanzitutto esporre una bella “equity story”, cioè prospettare una **strategia vincente** che lasci presumere la crescita di valore, una **gestione trasparente** oltre che un impiego intelligente e ottimale delle risorse che l'impresa raccoglierà sul mercato.



Ovviamente non sono molte le imprese che risultano già pronte per la quotazione: in molti, moltissimi casi ci sono tutte le potenzialità che servirebbero ma vanno opportunamente espresse e il management va opportunamente preparato per mostrarsi all'altezza degli obiettivi dichiarati, perché all'atto pratico l'**operazione di IPO** (initial public offering) funzioni. E qui interviene una figura centrale nel processo di quotazione, che apparentemente non risulta essenziale nei ruoli previsti per adempiere a tutti i passaggi, ma che in realtà rappresenta l'“abilitatore” del processo e che vigila costantemente sulla qualità dei lavori in corso.

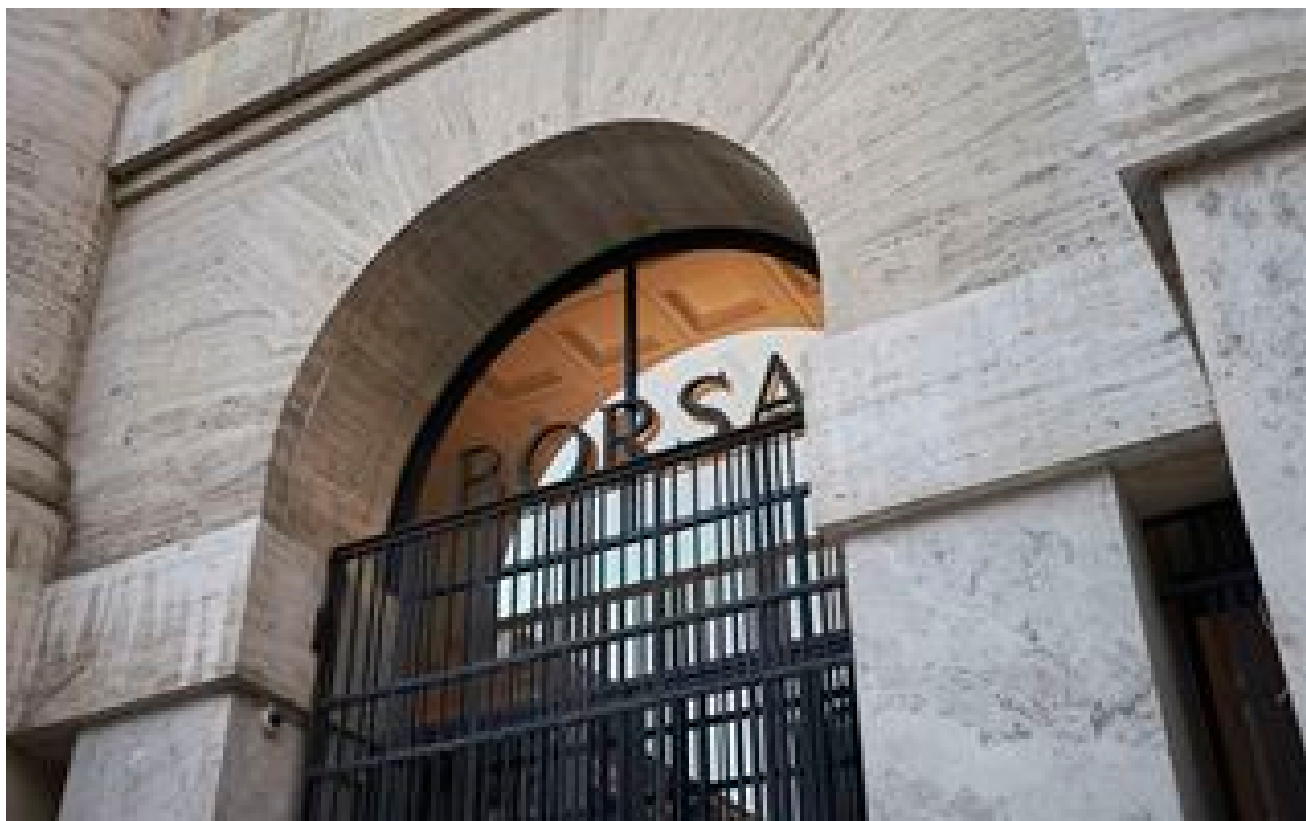
Le 4 “diligences” per quotarsi in Borsa

È vero, infatti, che per andare a quotarsi in borsa le aziende devono superare le famose 4 “diligences” (quella **legale**, quella **fiscale**, quella **contabile** e quella di **business**, per ciascuna delle quali bisogna incaricare dei professionisti tra coloro che risultano “accettati” nell’ambiente di Borsa). Ma gli imprenditori devono anche poter reclutare una banca o una Società di Intermediazione Mobiliare per coprire i ruoli di Euronext Advisor (chi vigila per conto delle autorità di Borsa), di “global coordinator” (chi colloca i titoli), e di “specialist” (chi si impegna a fare mercato sui titoli quotati). E soprattutto devono poter **attrarre gli investitori** (tra i quali alcuni necessariamente istituzionali), esprimere il più elevato valore aziendale possibile, e presentarsi capaci di proseguire nel percorso di crescita anche negli anni successivi alla quotazione.



Un buon advisor e una strategia di comunicazione

Già da queste considerazioni si può comprendere che il mettere insieme un “dream team” adeguato ai compiti da assolvere non è proprio così immediato. L’esperienza di un buon advisor per la quotazione può aiutare moltissimo, tanto nel valutare la qualità dei soggetti quanto nel limitarne il costo al minimo possibile. Ma c’è di più: per riuscire ad andare in Borsa nel modo migliore non basta “barrare le caselle” degli adempimenti previsti, bensì occorre esprimere una vera e propria **strategia di comunicazione**, capace di centrare l’incontro tra le prospettive di sviluppo aziendale e le esigenze di chi investe, che variano parecchio a seconda del momento di mercato. Cosa che rende davvero utili poter avere dalla propria parte degli advisor qualificati.



Quotarsi in Borsa: tempistiche

La tempistica per poter sbarcare sul listino di **Piazza Affari** si può dunque comprendere che non è brevissima: si va da un minimo di 4-5 mesi per le aziende campionesse del mondo capaci di risultare praticamente già pronte, sino ad un massimo di 12-15 mesi per quelle che invece non dispongono ancora di alcun sistema di controllo gestionale, e che devono innanzitutto prepararsi iniziando a scrivere un "piano industriale" (alla base di ogni altro documento aziendale) e contemporaneamente devono iniziare ad ottenere la prima certificazione di bilancio.

Un buon motivo per rivedere la propria organizzazione aziendale

Non tutti i mali però vengono per nuocere, poiché molto spesso gli imprenditori che si avventurano su questo cammino ne approfittano per rivedere profondamente la propria **organizzazione aziendale**, l'impostazione del modello di business, e talvolta persino la strategia di mercato e le fonti di acquisizione delle materie prime, dei semilavorati e delle lavorazioni esterne. Per non parlare della quasi certa revisione che interverrà a seguito della suddetta preparazione nei campi della strategia finanziaria, o dell'altrettanto probabile revisione e ottimizzazione del capitale circolante netto che capita dopo aver esaminato approfonditamente le tematiche di valutazione. Non sono nemmeno da escludere

riflessioni (conseguenti alla revisione del piano industriale) che riguardano una più attenta valutazione dell'effettiva opportunità di procedere con determinati investimenti, che siano produttivi, di marketing o tecnologici.

Requisiti formali in fase di IPO

	Euronext Milan	Euronext STAR Milan	Euronext Growth Milan	Segmento Professionale
Flottante	25%	35%	10% (5 investitori istituzionali)	10% (5 investitori)*
Bilanci certificati	3	3	1 (se esistente)	1 (se esistente)
Principi contabili	Internazionali	Internazionali	Internazionali, Italiani, Americani	Internazionali, Italiani, Americani
Offerta	Istituzionale/Retail	Istituzionale/Retail	Principalmente Istituzionale (retail con offerte < € 8 Mn)	Non Obbligatoria
Documenti	Prospetto informativo	Prospetto informativo	Documento di ammissione	Documento di ammissione
Market Cap (€)	Min. €40m	Min. €40m - Max. 1bn	Nessun requisito formale	Nessun requisito formale
CDA (n. indipendenti)	TUF	Obbligatorio (N. nel Regolamento)	C.d.A. con 1 amministratore indipendente	C.d.A.
Comitato Controllo e Rischi	TUF	Obbligatorio		
Comitato Remunerazione	TUF	Obbligatorio	Nessun requisito formale	Nessun requisito formale
Incentivi al top management	TUF	Obbligatorio (remunerazione legata a performance)		
Investor Relations Manager	Raccomandato	Obbligatorio	Obbligatorio	Non obbligatorio
Sito Web	Obbligatorio	Obbligatorio	Obbligatorio	Obbligatorio
Principale Advisor	Listing Agent/Global coordinator	Listing Agent/Global coordinator	Euronext Growth Advisor / Global Coordinator	Euronext Growth Advisor

Quotarsi in Borsa? Percorso faticoso ma pieno di opportunità

Insomma, il percorso che può portare le **imprese alla quotazione in Borsa** rischia di essere molto faticoso ma carico di possibili risultati "collaterali" derivanti dall'importante setaccio che le procedure per la quotazione impongono alle imprese e ai loro sistemi interni di gestione, governance e revisione delle performances. Per non parlare infine dell'utilissimo confronto, quando si arriva in fondo a parlare con i possibili investitori nei cosiddetti "road show" o nelle fasi immediatamente precedenti, tra imprenditore e investitori terzi, le cui domande spesso rappresentano un momento di elevatissima **consulenza strategica**, che deriva dal fatto che gli investitori, nel valutare l'opportunità, si pongono dalla stessa parte dell'imprenditore per comprendere se ne condividono le strategie!

QUOTAZIONI	Prezzo collocamento	Codice ISIN	Data	Mercato
Iveco	11,112 euro	NL0015000LU4	03/01/2022	Euronext Milan (ex MTA)
Altea Green Power	1,2 euro	IT0005472730	01/02/2022	Euronext Growth Milan
Technoprobe	5,7 euro	IT0005482333	15/02/2022	Euronext Growth Milan
Civitanavi Systems	4 euro	IT0005486153	17/02/2022	Euronext Milan (ex MTA)
Rocket Sharing Company	0,8 euro	IT0005481830	28/02/2022	Euronext Growth Milan
Farmacosmo	2,25 euro	IT0005487670	30/03/2022	Euronext Growth Milan
Bifire	3,67 euro	IT0005495335	31/05/2022	Euronext Growth Milan
Redelfi	1,25 euro	IT0005498101	08/06/2022	Euronext Growth Milan
High Quality Food	1,9 euro	IT0005450694	09/06/2022	Euronext Growth Milan
Bellini Nautica	2,6 euro	IT0005497042	15/06/2022	Euronext Growth Milan
GeneralFinance	7,2 euro	IT0005144784	29/06/2022	STAR
ERFO	1,5 euro	IT0005497885	29/06/2022	Euronext Growth Milan
De Nora	13,5 euro	IT0005186371	30/06/2022	Euronext Milan (ex MTA)
Solid World	2 euro	IT0005497893	06/07/2022	Euronext Growth Milan
G.M. Leather	1,75 euro	IT0005498610	13/07/2022	Euronext Growth Milan
Pozzi Milano	0,5 euro	IT0005499949	19/07/2022	Euronext Growth Milan
Imprendiroma	5 euro	IT0005500571	20/07/2022	Euronext Growth Milan
Energy	2,4 euro	IT0005500712	01/08/2022	Euronext Growth Milan
Siav	3 euro	IT0005504128	04/08/2022	Euronext Growth Milan
Yolo Group	3,77 euro	IT0005495871	05/08/2022	Euronext Growth Milan PRO
Franchetti	3 euro	IT0005508574	29/09/2022	Euronext Growth Milan

Con queste righe ovviamente non possiamo consigliare a tutte le imprese che possono vantare aspettative di crescita di quotarsi in Borsa. Ma sicuramente il percorso di avvicinamento all'obiettivo aiuta moltissimo le imprese a rimettersi in discussione, e a educarsi ad avviare un dialogo con il **mercato dei capitali**, anche solo per emettere bond o per studiare fusioni e acquisizioni.

Marika Lion e Stefano di Tommaso

Marika Lion. Curatrice di FIRST Arte. Specialista di arte XIX, XX secolo, contemporanea e mercato dell'arte (CTU). Lunga esperienza nella Comunicazione Pubblica Istituzionale e in area Artistico-Culturale. Dal 2001 opera nel settore dell' Art Wealth Management e nello specifico per collezioni e patrimoni artistici privati. Esperto di digitalizzazione di archivi culturali, collezionista e curatore di collezioni e mostre d'arte. Docente universitario in Economia dell'Arte, Marketing e Comunicazione degli eventi culturali e Strategie di comunicazione per la valorizzazione e promozione di patrimoni artistico culturali. Autore di libri e responsabile di collane editoriali dedicate all'arte.

Stefano L. Di Tommaso. Presidente La Compagnia Holding S.p.A.. Tra il 1993 e il 2012 amministratore delegato de La Compagnia Finanziaria S p A. Tra il 1983 e il 1993 ha lavorato dapprima nella sala cambi di Citibank e nella compravendita di titoli sul mercato dei capitali per La Compagnia. Dal 1989 ha costituito e gestito una rete di promotori finanziari per poi passare a Sviluppo Finanziaria (Finarte) quale direttore marketing della Sviluppo Investimenti. Ha maturato esperienze in numerosi CdA nei contesti più disparati (International Development Project, Summa Finance, SGT). Formazione: Laurea in Economia Aziendale (Prof Ruozzi) presso l'Università Bocconi di Milano, Master in Business Administration presso l'Istituto Dirigenti Italiani (Fondazione Natale Toffoloni); analista Finanziario Europeo AIAF; dottore commercialista e revisore dei conti; attività di docenza nell'economia delle aziende di credito e in consulenza finanziaria.