

I PROTAGONISTI



Nelle foto qui sopra, **Xavier Rolet** (1), chief executive officer del **London Stock Exchange Group**, **Luca Peyrano** (2), responsabile del Progetto Elite organizzato da **Borsa Italiana** e **Gabriele Cappellini** (3), amministratore delegato del **Fondo Italiano d'Investimento**

LE PICCOLE E MEDIE IMPRESE CON OTTIMI BILANCI E PROSPETTIVE CHE SONO STATE SELEZIONATE E AMMESSE AL PROGRAMMA "ELITE". CON DUE ESITI: ACCOMPAGNAMENTO ALLA QUOTAZIONE O INTERVENTO DEL PRIVATE EQUITY

Adriano Bonafede

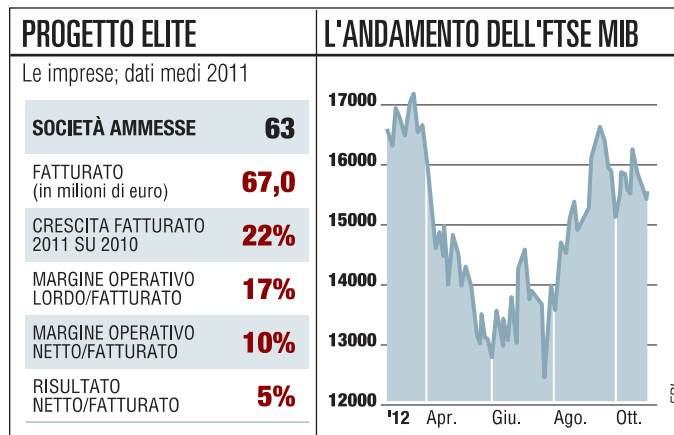
Milano

Domenico Menniti, amministratore delegato di Harmont & Blaine, il gruppo di abbigliamento col marchio del bassotto reso noto soprattutto dalle sponsorizzazioni di Fiorello e di Cannavaro, a 65 anni è tornato sui banchi di scuola. Non metaforicamente ma sul serio. Ha deciso di partecipare, insieme ad altri 62 imprenditori piccoli e medi, a un progetto predisposto da Borsa Italiana che si chiama "Elite". «Il nostro obiettivo è imparare a gestire una crescita internazionale che dovrebbe portare il nostro fatturato da 58 a 200 milioni con una quota estera che passerebbe dal 10 al 60/65 per cento. Abbiamo capito che la competizione è globale: o si accetta questa sfida internazionalizzandosi o prima o poi arriva il declino». Harmont & Blaine ha già deciso che nel 2015 aprirà il proprio capitale a investitori «che però dovranno anche essere dei partner commerciali, un po' come hanno già fatto Prada, Brunello Cucinelli e Ferragamo».

Non tutti gli imprenditori hanno però chiaro il punto di arrivo di questo "corso". La finalità del programma è prima di tutto di insegnare alle imprese come crescere internazionalmente, come mettere ordine e rendere trasparenti i propri conti in modo da farsi apprezzare da eventuali investitori. Portare queste Pmi alla quotazione è solo una, e neppure la principale, delle opzioni. L'alternativa, ugualmente praticabile, è mettere in contatto le più promettenti imprese italiane con i fondi di private equity, che infatti sono già appostati dentro l'iniziativa: ce ne sono già 35 nel network di Elite. «Ma - dice Luca Peyrano, Responsabile Mercati Primari di Borsa Italiana - anche se le imprese decidono alla fine dei 36 mesi di programma di non accedere al capitale di rischio, otterranno sempre dei vantaggi da bilanci e strutture aziendali più chiare».

Le 63 imprese scelte finora da Borsa non saranno le sole. Il programma prevede di sceglierne altre 30 ogni sei mesi: la selezione per le prossime è già cominciata e terminerà nell'aprile del 2013. La competizione per essere ammessi è elevata. Perché non basta chiedere di essere ammessi, bisogna essere scelti. E Borsa Italiana ammette le migliori società, e per la prima volta c'è la fila davanti al portone di Palazzo Mezzanotte a Milano. Quelle che fanno parte dell'attuale programma possono sfoggiare, mediamente, dei numeri di bilancio brillanti: il fatturato medio è di 67 milioni, mentre il tasso di crescita dei ricavi è del 22% annuo e il margine operativo lordo è del 17%. Inoltre, sono tutte poco indebitate: il rapporto fra posizione finanziaria netta e mol è di 2 volte.

Queste 63 società sono dei piccoli gioielli in ogni settore. Si va dall'automotive all'abbigliamento, dal machinery all'hi-tech, dall'alimentare all'energia. La grandezza è varia, da un minimo di 10 a un massimo di 400 milioni di fatturato. La speranza, non solo di Borsa Italiana ma dei 35 fondi in attesa di poter investire parte dei



30 AMMISSIONI OGNI SEI MESI

Al Progetto Elite vengono ammesse 30 imprese ogni semestre (aprile e ottobre). Alla fine del percorso ci sono tre possibilità: o la quotazione in Borsa, o il private placement o l'andare avanti con le proprie gambe ma avendo aziende più strutturate e trasparenti

Da Harmont & Blaine a Miniconf 63 matricole si preparano alla Borsa

loro soldi, è che fra queste realtà si celino le future "multinazionali tascabili", i campioni dell'imprenditoria di domani. Forse, una nuova razza di imprese caratterizzate da una decisa spovincializzazione e da una globalizzazione incorporata nel loro dna. «Noi - dice Giovanni Bettinaglio, cfo di Global System International, una società che produce componenti per automotive soprattutto nel settore agricolo e che quest'anno fatturerà 57 milioni di euro - abbiamo un piano industriale per creare una società in Brasile, che meriterà un grosso sforzo finanziario come equity».

Dal punto di vista geografico, queste imprese del nuovo made in Italy provengono soprattutto - com'è logico - dal tessuto produttivo del centro nord. La Lombardia, con 16 aziende, fa la parte del leone. Però al quarto posto, dopo Veneto (8 società) e Toscana (7), appare sorprendentemente la Campania con 6 società. La stessa Harmont & Blaine proviene dalla Campania. Sempre in questa regione ci sono Pianoforte Holding (prodotti per la persona e la moda), Snd e Svas Biosana (sanità), Seri Industrial (prodotti industriali).

Dei settori si è già detto. Media,

software, hardware, abbigliamento, industria aerospaziale, edilizia e materiali, alimentare, viaggi, trasporti tlc, energia alternativa, c'è praticamente tutto. Un piccolo universo di "promesse", un sasso di speranza nel lago della recessione e del declino produttivo che l'Italia sta vivendo. Forse il seme di una nuova razza di imprenditori coraggiosi, disposti a uscire dall'apatia di fortificazioni familiari per aprirsi al mercato dei capitali, facendo chiarezza sui propri bilanci. E, soprattutto, disposti a mettersi in discussione in un contesto globalizzato, dove vengono meno i

classici punti di riferimento..

L'internazionalizzazione è il vero leit motiv dell'interesse di questi piccoli campioni emergenti. «Abbiamo iniziato la delocalizzazione produttiva in Cina già 20 anni fa - dice Leonardo Basagni, presidente e ad di Miniconf, società dell'abbigliamento con sede a Ortignano Raggiolo nell'aretino, 80 milioni di fatturato - ma l'85% delle vendite è ancora in Italia, sebbene di fatto tutta la nostra produzione avvenga all'estero. La sfida di domani è vendere i nostri prodotti anche in altri paesi. Non possiamo fregiarci del marchio made in Italy ma non è importan-

te dove si produce bensì il controllo di qualità. Inoltre in Italia abbiamo 200 dipendenti (300 in alta stagione) che costituiscono il vero nucleo pensante della società».

Chi cerca investitori per cogliere occasioni all'estero è anche Solar Ventures, società che produce energia solare e che ha avuto nel 2011 un fatturato di 28,5 milioni. «La nostra società - spiega l'azionista di maggioranza e ad Michele Appendino, un passato nel venture capital (è stato uno degli azionisti di Yoox, eDreams, Volagratis e Mutuonline) - è già abbastanza strutturata ma questo è un mercato a forte intensità di capitale. Noi



LE IMPRESE AVVIATE VERSO LA QUOTAZIONE Progetto Elite di Borsa Italiana

RAGIONE SOCIALE	MACROSETTORE	RAGIONE SOCIALE	MACROSETTORE	RAGIONE SOCIALE	MACROSETTORE
Amut	Ingegneria industriale	Equilibra	Produzione di generi alimentari	Peuterey	Prodotti per la persona e moda
Angelantoni Test Technologies	Industria aerospaziale e difesa	Fine Food & Pharmaceutical NTM	Produzione di generi alimentari	Pianoforte Holding	Prodotti per la persona e moda
Antares Vision	Altri prodotti industriali	Finlogic	Elettronica e prodotti elettrici	Rigoni di Asiago	Produzione di generi alimentari
Arioli	Ingegneria industriale	FPZ	Ingegneria industriale	Sanlorenzo	Ingegneria industriale
Bassilichi	Software e servizi informatici	General Medical Merate	Sanità	SDN	Sanità
Bifire	Edilizia e materiali	Gervasoni	Prodotti per uso domestico	Seri Industrial	Altri prodotti industriali
Bomi Group	Trasporti industriali	Global System International	Altri prodotti industriali	Sestrieres	Commercio generale
Braccialini	Prodotti per la persona e moda	Guarniflon	Chimica	Sicurezza e Ambiente	Servizi di supporto
Bv Tech	Software e servizi informatici	Harmont & Blaine	Prodotti per la persona e moda	Slide	Prodotti per uso domestico
Calzavara	Telecomunicazioni a rete fissa	I.M.T.	Ingegneria industriale	So.Ge.Si	Servizi di supporto
Came	Prodotti per uso domestico	Iacobucci HF	Altri prodotti industriali	Solar Ventures	Energia alternativa
CesanaMedia	Media	IMM Hydraulics	Ingegneria industriale	Sorgent.e	Energia alternativa
Cormacer	Sanità	Industrie De Nora	Chimica	Svas Biosana	Sanità
DBA Group	Hardware e strumenti fotografici	Inglass	Ingegneria industriale	Tapi	Altri prodotti industriali
Drogheria e Alimentari	Produzione di generi alimentari	Lago	Prodotti per uso domestico	Tecnocap	Altri prodotti industriali
DS Group	Software e servizi informatici	Light Force	Prodotti per la persona e moda	TrueStar	Viaggi e tempo libero
E.M.A.R.C.	Ingegneria industriale	MAPE	Ingegneria industriale	Tuvia Group	Trasporti industriali
E.P.M. Servizi	Gas, acqua e servizi di pubbl. utilità	Metal Work	Automobili e componentistica	Welcome Italia	Telecomunicazioni a rete fissa
Eco Eridania	Servizi di supporto	Miniconf	Prodotti per la persona e moda	Zanardi Fonderie	Metalli industriali e minerali
EidosMedia	Elettronica e prodotti elettrici	Omet	Ingegneria industriale	Zeis Excelsa	Prodotti per la persona e moda
Elco	Elettronica e prodotti elettrici	Pan Urania	Edilizia e materiali	Zucchetti Group	Software e servizi informatici

**[L'INTERVISTA]**

“L’Aim Italia funzionerà come a Londra”

PARLA MARCUS STUTTARD, CAPO DEL MERCATO LONDINESE DOVE SI QUOTANO LE PMI DI TUTTO IL MONDO. “IN INGHILTERRA CI SONO VOLUTI 17 ANNI PER UN PIENO SUCCESSO, ANCHE IL VOSTRO PAESE HA BISOGNO DI TEMPO MA CHI VUOLE PUÒ COMUNQUE VENIRE QUI”

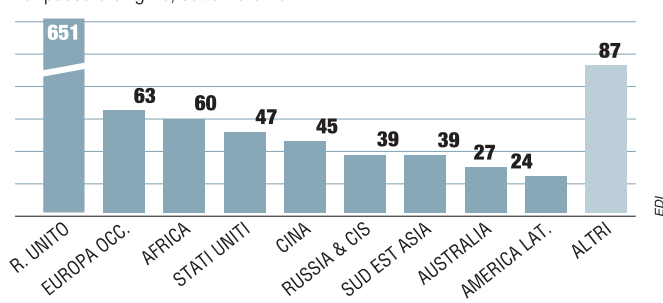
Milano

«Noi pensiamo ancora che Aim Italia- Mercato Alternativo del Capitale sia il modo migliore per accompagnare in Borsa la miriade di piccole e medie imprese alla ricerca di equity per sostenere il loro sviluppo. Non si deve giudicare un progetto come questo nel breve termine». Marcus Stuttard è capo dell’Aim Uk dall’aprile del 2009.



COMPAGNIE QUOTATE ALL’AIM UK

Per paese d’origine, settembre 2012



L’Aim Uk è il mercato per le Pmi del **London Stock Exchange**. Dal 2008 c’è anche l’**Aim Italia** presso Borsa Italiana

L’Aim è il mercato che il London Stock Exchange ha dedicato dal lontano 1995 alle Pmi inglesi ma che nel corso del tempo è cresciuto fino a diventare il primo mercato al mondo di questo tipo.

Signor Stuttard, alcuni anni fa, quando non c’era ancora stata la fusione tra Lse e Borsa Italiana, il London Stock Exchange fece molta pubblicità in Italia per attirare le piccole e medie imprese verso l’Aim.

Successivamente, nel 2008, si decise invece di creare un Aim Italia, che però non sembra aver dato i frutti sperati con 27 imprese quotate. È ancora un progetto valido?

«Certamente sì. Un progetto

come questo darà i suoi frutti nel lungo termine, e noi lo abbiamo pensato in questa chiave, non come uno strumento di breve termine»

Ne è certo?

«Sì, e le spiego perché. Nel Regno Unito l’Aim partì nel lontano 1995. L’obiettivo era quello di aiutare le piccole e medie imprese britanniche - generalmente più predisposte ad affidarsi al credito bancario - a reperire equity. Il successo non è arrivato subito, c’è voluto del tempo. Ma oggi noi abbiamo il più grande mercato al mondo di questo tipo: dalla sua fondazione abbiamo portato in Borsa circa 1.500 imprese di 40 differenti comparti produttivi e provenienti da 79 paesi diversi».

In Italia, però, dopo quattro anni i risultati sono scarsi.

«Noi crediamo che in Italia debba a poco a poco maturare lo stesso meccanismo virtuoso che c’è stato in Gran Bretagna. Del resto, l’esigenza di un ribilanciamento fra capitale di credito e capitale di rischio che era ed è necessario per le piccole e medie imprese del Regno Unito ed è tale anche per quelle italiane. Ma, ripeto, il successo di questo mercato andrà giudicato nel corso del tempo. In Gran Bretagna per raggiungere il completo successo ci sono voluti 17 anni».

Voi stessi ripetete sempre che guardano all’Aim Uk importanti investitori internazionali. Insomma, i capitali lì ci sono e si trovano, in Italia molto meno. Perché allora non incoraggiare le Pmi italiane a rivolgersi direttamente a quel mercato, come del resto facevate anni orsono?

«Se vogliono, le imprese italiane possono sempre rivolgersi all’Aim Uk, non ci sono certo ostacoli di sorta, e alcune lo hanno già fatto. Però secondo noi possono avere più benefici dall’Aim-Mac».

Perché?

«I benefici che noi vediamo derivano da vari fattori. Innanzitutto non c’è, in Italia, una barriera linguistica. Poi ci sono advisor e una base di investitori locali, che già si conoscono e con cui è più facile avere interazioni. Infine, la regolamentazione italiana è di più immediato accesso e comprensione».

Le piccole e medie imprese italiane hanno, dal suo punto di vista, problemi particolari che devono superare?

«Premetto che non conosco bene la situazione italiana ma è il nostro team italiano a occuparsene. In generale, io credo che il problema delle piccole e medie imprese sia soprattutto quello di trovare un bilanciamento tra un completo controllo del proprio business, a cui gli imprenditori non vogliono rinunciare, e una maggiore trasparenza dei conti che, sola, può aprire le porte dell’equity market».

In generale, quali sono i problemi dei mercati dedicati alle piccole imprese?

«Alivello europeo, credo che occorra fare uno sforzo per predisporre una politica più orientata a favorire le venture capital e i servizi finanziari a queste imprese. Noi, come Lse Group, portiamo nel dibattito tutta la nostra esperienza maturata in diciassette anni».

(a.bon.)

vogliamo crescere all’estero, soprattutto nei paesi emergenti (abbiamo appena presentato un progetto in Giordania) ma vogliamo anche essere protagonisti attivi nel processo di consolidamento del settore in Italia».

Diversa la storia di Lago, una società le cui origini risalgono alla fine dell’800 quando Policarpo Lago iniziò la sua attività di ebano nelle ville nobiliari e nelle chiese di Venezia. Il gran salto avviene però nel 2006 quando prende in mano le redini dell’azienda familiare Daniele, il più giovane di dieci fratelli. Il fatturato passa in pochi anni da 5 a 30 milioni. I mobili e gli oggetti d’arredo, rigorosamente di design e realizzati tutti in Italia, sono presenti oggi in 400 negozi selezionati anche a Londra, Parigi e Barcellona. Ma l’espansione all’estero è solo all’inizio.

Incubatore di competenze e ambizioni che consentono alle società di crescere, il progetto Elite è stato ben accolto dagli imprenditori emergenti, che vedono lo sbarco in Borsa come un processo lungo e difficile. «È per questo che abbiamo creato Elite - dice Peyrano - noi accompagniamo le imprese lungo un percorso che non necessariamente porta alla quotazione. Il private placement con i fondi di private equity è un’altra possibilità. Ma anche se alla fine l’impresa sceglie di andare avanti da sola si sarà irrobustita annullando il gap organizzativo- strutturale e troverà più facile trovare anche il credito bancario, che sta diventando sempre più selettivo e lo diventerà ancora di più con Basilea 3. Non è un caso che uno dei nostri partner in questo progetto sia l’Abi, l’Associazione delle banche italiane».

Tra i partner c’è anche il Fondo Italiano d’Investimento che vede la partecipazione della Cassa di depositi e prestiti. «Noi - dice Capellini, ad del Fondo - invitiamo le nostre partecipate ad aderire al progetto Elite per farle crescere e rafforzare. C’è una convenzione per cui ci accogliamo la metà della spesa. Elite ha la funzione di aiutare i manager a crescere, ma serve anche che si crei un mercato degli intermediari per le Pmi, che ancora non esiste».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





- 1 - produttività
- 2 - compattezza
- 3 - qualità
- 4 - sicurezza

Fate spazio a efficienza e risparmio.



Soluzioni di stampa A3.

Dove le metti, stampano.

Progettate per massimizzare le performance e disegnate per minimizzare l’ingombro e i costi, le nuove soluzioni di stampa multifunzione Samsung fanno spazio a efficienza e risparmio. Tutta l’innovazione e la qualità Samsung si compattano per entrare nel tuo ufficio e far scorrere più veloce il tuo business, nel rispetto dell’ambiente e dell’efficienza energetica. Scopri la nuova gamma Samsung su <http://itpartner.samsung.it>

© RIPRODUZIONE RISERVATA