

ItaliaOggi FOCUS

 Insetto a cura
di Gian Marco Giura

IR Top Consulting

Lo spiega Anna Lambiase, fondatrice della società, che punta sempre più su advising ed eventi che fanno incontrare aziende e investitori

Pmi, è ora di diversificare

L'ultima iniziativa lanciata da Ir top, società di consulenza finanziaria al servizio di aziende quotate e quotate e partner di Borsa italiana, è il Digital Investor Day (in calendario il prossimo 5 febbraio a Milano, al Park Hayatt). Un'occasione per le pmi: l'obiettivo dell'evento è infatti mettere in vetrina le aziende quotate all'Aim Italia (il listino alternativo del capitale), facilitando l'incontro con gli investitori con l'obiettivo di finanziare nuovi progetti. Il Digital Investor Day è soltanto l'ultimo dei numerosi format studiati dalla società di consulenza, autrice di roadshow destinati a mettere in comunicazione le aziende con la comunità finanziaria. Ad aprile sarà la volta di Aim Investor day (dedicato a tutte le pmi quotate all'Aim), il prossimo giugno si terrà il Green investor day che troverà spazio nella piazza Expo e a settembre andrà in scena il Lugano Small e mid cap Investor day. Questo perché il compito di Ir Top, fondata nel 2001 dall'imprenditrice Anna Lambiase, è fornire consulenza nell'ambito della finanza straordinaria alle piccole e medie imprese e, principalmente, accompagnarle verso la quotazione in borsa, seguendole anche nel percorso

successivo all'ipo. «Il nostro compito è quello di insegnare alle pmi il linguaggio della finanza supportandole nella difficile impresa di presentare la società agli investitori», spiega Lambiase. In questi anni la società ha supportato un centinaio di imprese e, gli obiettivi, sono ancora ambiziosi. «L'obiettivo ora è quello di sviluppare ulteriormente il tema dell'advisoring affiancando anche le banche in questo delicato compito», prosegue. «Il nostro costante tentativo è quello di portare le aziende nostre clienti a comprendere quanto sia importante in un contesto economico come quello attuale diversificare gli investimenti», racconta la numero uno della società di consulenza, la cui mission è anche quella di spiegare alle aziende l'importanza di una governance strutturata in vista della quotazione e di business plan più approfondito. La storia della società di consulenza coincide con quella di Anna Lambiase che, nel 2001 si mise in proprio, importando dagli Stati Uniti l'attività di



investor relation, molto diffusa all'epoca tra le società di consulenza nordamericana, ma ben poco nella penisola dove era appannaggio quasi esclusivo delle merchant bank, impegnate a gestire le operazioni di finanza straordinaria. In 14 anni di attività Ir Top ha servito un centinaio di aziende, mentre oggi segue 35 società alle quali consiglia

insistentemente di diversificare gli investimenti.

In questi primi giorni di febbraio l'attenzione è focalizzata sull'evento Digital Investor Day, durante il quale verrà presentato anche il libro *La quotazione delle Pmi su Aim Italia e gli investitori istituzionali nel capitale* (editore Franco Angeli) a firma di Anna Lambiase. «Assistiamo a un forte interesse verso quei comparti caratterizzati da innovazione e tecnologia», spiega l'imprenditrice. Secondo le ultime stime disponibili i settori green e digital media risultano i più attraenti per gli investitori rappresentando ben il 53% della capitalizzazione totale del mercato Aim, per un valore che si aggira attorno agli 1,16 miliardi di euro, con 28 aziende su 57 totali. Gli ultimi 10 collocamenti su Aim Italia hanno interessato sei aziende appartenenti a questi comparti: una dinamicità che si riflette nell'elevata percentuale di società green e digital che intraprendono la via della quotazione per i propri obiettivi di crescita.

Aimnews.it copre a 360° il mondo delle quotate all'Aim

La Ir Top, missione liquidità. In testa ai progetti della società di consulenza, partner di Borsa italiana, c'è quello di sostenere la liquidità e gli scambi dell'Aim Italia (il listino di Piazza Affari dedicato alle pmi). Un primo passo in questa direzione è la recente creazione del portale Aim news (www.aimnews.it): destinato a coprire a 360 gradi il mondo Aim: una sorta di osservatorio permanente il cui compito è monitorare il mercato e i principali trend di settore oltre a pubblicare report. Nella medesima direzione va anche il recente accordo firmato con il broker online Directa Sim, grazie al quale il flusso informativo di Aimnews.it (che effettua il monitoraggio completo del mercato) sarà visibile, tramite il filtro di Directa, ai 17 mila clienti retail operativi (potenziali investitori delle

società quotate). «Con questa partnership gli investitori amplieranno le scelte di investimento e trading con la possibilità di accesso diretto anche al mercato Aim», ha commentato l'ad di Ir Top. Questo portale ha il compito di monitorare in maniera costante un mercato che è sempre più florido, ma che dovrebbe scambiare di più. Sempre Ir Top ha calcolato che le 22 ipo registrate nel 2014 sull'Aim (+47% rispetto al 2013) hanno permesso di raddoppiare la capitalizzazione del segmento portandola a superare quota 2 miliardi. Un andamento in chiara controtendenza rispetto alle difficoltà registrate dai nuovi collocamenti sul listino principale della borsa milanese, dove, dalle cartiere Fedrigoni a ItaliaOnline, numerose sono state le aspiranti matricole che hanno fatto dietro-

front, spaventate dall'alta volatilità dei mercati. Una curiosità: le regioni che contano il maggior numero di società quotate sull'Aim Italia sono Lombardia (36%), Emilia-Romagna e Lazio (18% entrambe). Il meccanismo continuerà a funzionare o è destinato a incepparsi? «Il trend delle ipo è previsto ancora in crescita per i prossimi anni», risponde Anna Lambiase, amministratore delegato di Ir Top. «Tale tendenza è supportata soprattutto dall'interesse delle pmi per questa modalità di accesso al mercato dei capitali». Dopotutto, fa notare la manager, il significativo numero di ipo e l'incremento nel valore della raccolta rispetto al 2013 rappresentano una spia di quanto questo mercato si stia sempre più affermando come canale importante per la crescita delle pmi. «L'importante è però sostenere la liquidità: anche grazie a iniziative come Aim news, che garantiscono un maggior afflusso informativo verso gli investitori», conclude Lambiase.