

# Le piccole-medie imprese e la Borsa, tutto quello che c'è da sapere

SMEs and the Stock Market: what you have to know

“Abbiamo seguito oltre 80 brand di società eccellenti in Italia, principalmente PMI, nel percorso di riconoscimento del valore e della credibilità del management”



La quotazione in Borsa rappresenta un'opportunità concreta e vantaggiosa per lo sviluppo delle imprese. IR Top è la società specializzata in questo ambito, che aiuta le PMI italiane nell'intero percorso di quotazione, affiancando l'imprenditore e aiutandolo a comprendere le dinamiche, i costi, gli attori e principalmente il valore della sua impresa.

## La quotazione in Borsa è per tutte le PMI?

“Negli ultimi anni esiste un tipo di mercato azionario che, grazie alla semplificazione dei requisiti di accesso e ai minori costi, si rivolge a un pubblico di aziende più ampio che ricomprende aziende anche di fatturati di pochi milioni di euro, appartenenti ai più disparati settori dell'economia. Si tratta del mercato AIM Italia ([www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)), che negli ultimi due anni ha visto il maggior numero di collocamenti”.

## Qual è l'azienda tipo di questo mercato AIM Italia?

“Oggi conta circa 70 aziende, con un fatturato medio 2014 di 34 milioni di euro, una crescita del +28% rispetto al 2013 e un EBITDA margin del 11% (fonte: Osservatorio IR Top su AIM Italia – gennaio 2016): le regioni più rappresentative sono Lombardia, Lazio, Emilia e Piemonte. I settori più presenti sono “green” e “digital” ma non mancano aziende nell'ambito industriale”.

## Quali sono i requisiti di base che un'azienda deve avere per quotarsi?

“Per accedere alla quotazione la società deve rispondere a un insieme di requisiti formali e sostanziali. I requisiti formali riguardano la dimen-

sione minima dell'azienda, la quota del capitale da immettere sul mercato, la governance, la certificazione di bilancio e una serie di documenti di natura economico-finanziaria. Su AIM Italia non sono previsti requisiti dimensionali in termini di fatturato e capitalizzazione. Oltre ai minori requisiti regolamentari, il mercato presenta minori costi di quotazione e gestione annuale con risparmi fiscali sul capitale raccolto”.

## Cosa deve avere un'azienda per “piacere al mercato”?

“A livello sostanziale, per quotarsi le aziende necessitano di un progetto aziendale chiaro con strategie di crescita sostenibili. Devono avere la capacità di generare utili e cash flow, con leadership in specifici comparti di



Intervista ad Anna Lambiase, fondatore di IR Top, società di comunicazione finanziaria

Interview with Anna Lambiase, founder of IR Top, leading financial communication firm in Italy

mercato e orientamento verso l'internazionalizzazione. È importante che la società sia guidata nella fase di preparazione da un advisor specializzato nella quotazione che conosca le dinamiche, gli attori, i costi, i tempi e gli aspetti più delicati del processo”.

## Quali i vantaggi di una quotazione?

“Attraverso l'accesso diretto al mercato dei capitali, l'azienda beneficia di una serie di vantaggi economici, strategici e di credibilità: accede a nuove risorse finanziarie e diversifica le fonti di finanziamento, attira l'interesse di investitori istituzionali con orizzonte a medio/lungo termine, incrementa lo standing e la capacità competitiva incentivando così l'ingresso di nuove risorse manageriali specializzate, consolida la credibilità del management, rafforza il brand e ottiene maggiore visibilità sui mercati nazionali e internazionali, valorizzando i propri prodotti e servizi. La raccolta di capitale di rischio richiede un cambiamento culturale prioritario che consiste nella capacità di gestire la relazione con gli investitori aprendosi alla trasparenza”.

## Quali obblighi deve seguire in fase di post quotazione?

“Dopo l'IPO l'impresa dovrà essere in

grado di mantenere l'interesse degli investitori e della stampa economico-finanziaria con un piano di comunicazione finanziaria che valorizzi la storia dell'impresa, fidelizzi la compagine azionaria e rafforzi il brand”.

## Come deve essere organizzata la comunicazione in fase ipo e post quotazione?

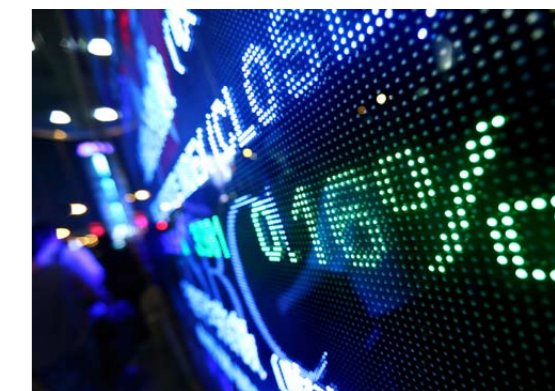
“Lo strumento chiave per favorire la raccolta di capitali in IPO è la comunicazione degli elementi distintivi del valore di una PMI. La costruzione dell'Equity Story è essenziale per valorizzare i messaggi chiave e la storia di successo dell'azienda: comprende sia elementi quantitativi sia elementi intangibili come la credibilità strategica, la sostenibilità del business model, l'innovazione e la conseguente capacità di generare flussi di cassa nel lungo termine. Gli investitori in fase di IPO prendono in considerazione anche gli asset intangibili, in particolare il patrimonio di conoscenza dell'impresa, il brand, le tecnologie, le capacità organizzative e imprenditoriali, il capitale umano. IR Top individua i selling points del business e supporta le PMI nella comunicazione del valore creato nei confronti degli stakeholder, attraverso le tecniche della comunicazione finanziaria, al fine di condividere il

progetto strategico e ottenere capitali per l'impresa. Attraverso la comunicazione finanziaria, una PMI trasmette la sua capacità di creare valore. IR Top ha seguito oltre 80 brand di società eccellenti in Italia, principalmente PMI, nel percorso di riconoscimento del valore e della credibilità del management per la ricerca di capitale, per il rafforzamento del business e per il processo di internazionalizzazione”.

## Dove trovo tutte le informazioni su AIM Italia?

AIMnews.it è il provider di informazioni su AIM Italia che fornisce una mappa del mercato, approfondite analisi e aggiornamenti quotidiani sui prezzi e sui fatti rilevanti, anche con interviste dedicate agli imprenditori.

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA



“We have been helped more than 80 brands belonging to excellent companies in Italy, mostly SMEs, building their credibility and showing their management’s value to the world”

The IPO represents a concrete and profitable opportunity for business development. IR Top is specialized in this field and helps Italian SMEs in the whole going public path working alongside the entrepreneur and helping him to understand the dynamics, costs, actors and mainly the value of his business.

**Is listing for all SMEs?**

In recent years there is a kind of listing market that, thanks to the simplified access and lower costs, is aimed at a wider companies’ audience which also includes firms with revenues of a few million euro belonging to the most varied industries. This is the AIM Italia market (www.aimnews.it), which has realized the highest number of IPOs in the past two years.

**What is the identikit of the AIM Italia company?**

Today it counts about 70 companies, with an average 2014 turnover of 34 million euro, a growth of +28% compared to 2013 and an EBITDA margin of 11% (source: IR Top Observatory on AIM Italia - January 2016): the regional breakdown shows Lombardia in the first place followed by Lazio, Emilia Romagna and Piemonte. The most important sectors are “green” and “digital” but there are companies

also belonging to the industrial sector.

**What are the basic requirements that a company must comply to in order to go public?**

In order to go public, a company must fulfill a set of formal and substantive requirements. The formal requirements relate to the minimum company size, the number of shares to be placed on the market, the governance structure, IPO procedure, fiscal certification and economic and financial documents. There are no size requirements in terms of turnover and capitalization on AIM Italia. In addition to easier regulatory requirements, AIM Italia has lower listing costs and annual management fees with tax savings on capital raised.

**What a company should be like in order to be appreciated by the market?**

On a substantive level of requirements, going public companies need a clear business plan with sustainable growth strategies in order to go public. They must have the ability to generate earnings and cash flows, with a leadership in specific industries and be globally oriented. It is important that, in the run-up of the IPO, the company is headed by an advisor specialized understands the dynamics, the actors, the costs,



the time-line and the most delicate aspects of the process.

**What are the advantages of going public?**

Through a direct access to the capital markets, the company profits from a number of economic, strategic and reliability benefits: it will gain new financial resources and may diversify the sources of funding, attract the interest of institutional investors with a medium long term investment horizon, increase its competitiveness, encourage the entry of new specialized management resources, strengthen the management and brand awareness. It will also get more visibility on the domestic and international markets, enhancing its products and services range. Capital raising requires

a cultural change that is the ability to manage the relationship with investors by adopting a transparent disclosure policy.

**After the floatation, what kind of obligations must a company meet?**

After the IPO the company should be able to keep the interest of investors and the economic and financial press with a financial communication plan that increases the value of the company’s equity story, provide loyalty to the shareholders and strengthen the brand.

**What is the importance of Pre and post-listing communication?**

The key instrument for raising capital through the IPO is communicating the distinctive elements of a SME worth. Set up the Equity Story is essential to promote the key messages and story of success. The Equity Story includes both quantitative elements and intangible assets such as strategic credibility, sustainability of the business model, innovation and the consequent ability to generate long-term cash flows. During the IPO, investors also consider the intangible assets of a company, in particular enterprise knowledge, brands, technologies, organizational and entrepreneurial skills, human resources. IR Top identifies the selling points of the business and supports SMEs in the communication of the value created towards stakeholders, through the techniques of financial communications, in order to share the strategic project and support the company in the capital raise. Through financial communication, a SME delivers its ability to create value. IR Top has followed over 80 companies excel-

lent equity brands in Italy, mainly SMEs, in the path of recognition of the value and credibility of the management for finding capital and strengthening business position and internationalization.

**Where could I find all the information on AIM Italia?**

AIMnews.it is the first information provider on the market that provides a map of the market, in-depth analysis and daily updates on prices and relevant facts comprehensive and updated news on the companies, with insights and interviews dedicated to entrepreneurs.

AZ © RIPRODUZIONE VIETATA



IR TOP, Partner Equity Markets di Borsa Italiana, è leader in Italia nella consulenza specialistica sulle Investor Relations e la Comunicazione Finanziaria per società quotate e quotate. Fondata a Milano nel 2001, è corporate finance advisor per la quotazione in Borsa (IPO) e l’apertura del capitale a Investitori Istituzionali. Il team di IR Top è composto da professionisti con anni di esperienza sul mercato dei capitali (capitale di rischio e di debito). Ha maturato un solido track record sulle small & mid cap quotate sul mercato MTA e una posizione di leadership sul mercato AIM Italia, dedicato alle PMI di eccellenza. Seguici su [www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)

IR Top, Equity Markets Partner of Borsa Italiana LSEG, is leader in Italy in specialised Investor Relations and Financial Communications consulting. Founded in Milan since 2001, IR Top is corporate finance advisor for the listing process and for the capital raising from Institutional Investors. It operates with a team of professionals with years of experience in the capital markets (equity-debt). IR Top gained a solid track record on small & mid cap stocks listed on the MTA and a leading position on AIM Italia, the Borsa Italiana listing market dedicated to SMEs of excellence.

Follow us on [www.aimnews.it](http://www.aimnews.it)

