

Investimenti

PAOLA JADELUCA

Un drappello di advisor, venture capitalist, private equity e investment banker sta movimentando il nostro mercato dei capitali scovando e valorizzando storie dal grande potenziale di sviluppo

“Chiederemo l'anno con la 50ma quotazione, quella di Mit Sim: Corinna Zur Nedden, amministratore delegato di Ambromobiliare, advisor con la maggiore specializzazione sull'Aim di Borsa Italiana, il segmento delle piccole e medie imprese di Borsa Italiana, ha accompagnato diverse quotazioni quest'anno, nonostante la pandemia. La scorsa settimana c'è stata l'Ipo di Comal, e a breve porterà al listino quella di Eviso, entrambe sull'Aim, che si è rivelato il più resiliente e dinamico di questo anno critico. E poi Mit Sim, una società indipendente, non deriva da banche o assicurazioni, nata con l'apporto di un gruppo di soci di diversa vocazione: zur Nedden, che è il presidente, Gabriele Villa, che è amministratore delegato, proveniente da Directa Sim, da cui arriva anche un altro partner importante, Massimo Segre; c'è poi Giovanni Natali, amministratore delegato di 4AIM Sicaf, fondospecializzato in investimenti su Aim, promosso

L'opinione

Chiederemo l'anno con la 50ma quotazione, quella di Mit Sim, autorizzata a operare lo scorso luglio da Banca d'Italia, all'Aim Pro

CORINNA ZUR NEDDEN
AMBROMOBILIARE

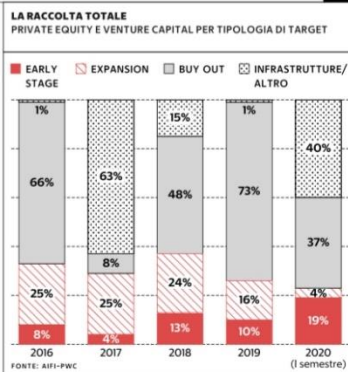
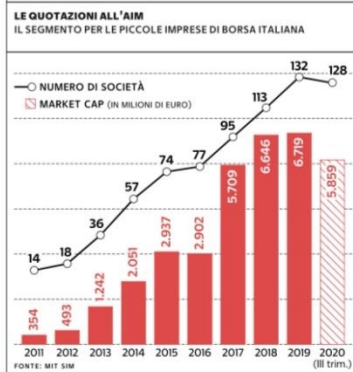
dalla stessa zur Nedden. Nomi che circolano poco, se non tra gli addetti ai lavori. Ma che si sono affermati come i principali artefici del risveglio del mercato dei capitali italiano. Soggetti un poco più in ombra, rispetto agli storici protagonisti delle grandi operazioni di cui parlano tutti i media: Giovanni Tamburi, Carlo Bonomi e lo stesso Alessandro Benetton con la 2I invest.

Un piccolo ma agguerrito esercito di consulenti, advisor e banker capaci di mobilitare risorse verso le realtà imprenditoriali di taglio minore, in un contesto, come quello italiano, ancora molto dipendente dalle banche e dalla tradizionale formula del credit. Scovano, aiutano e conducono per



I nuovi capitani di ventura a caccia di scommesse vincenti

In numeri



1 Piazza Affari, a Milano, con la sede della Borsa, a Palazzo Mezzanotte

mano i gioielli nascosti del Made in Italy. Pionieri da diversi punti di vista. Ambromobiliare, per esempio, in agosto ha concluso la quotazione di Fenix Entertainment, startup di produzione cinematografica, sull'Aim Pro, la prima ad approdare su questo nuovo segmento inaugurato a luglio scorso e aperto a investitori professionali interessati a progetti di startup e sca-

leup. Anche Mit Sim approderà su Aim Pro. Mit Sim, che ha ottenuto l'autorizzazione a luglio da Banca d'Italia, ha già siglato 24 contratti da specialist, svolge attività di collocamento sul mercato primario e secondario, oltre ad attività di brokeraggio e vuole diventare il punto di riferimento per le Pmi che intendono accedere a capitali freschi e contemporaneamente

per gli stessi operatori. «Vogliamo coprire l'intera filiera dell'investment banking», afferma Corinna zur Nedden. La filiera è importante, in finanza come nella manifattura. Comal Spa, per esempio, è un'azienda di Montalto di Castro, Viterbo, attiva nel settore dell'impiantistica per la produzione di energia da fonte solare, con un valore della produzione di 29 milioni di euro. Per portarla al listino si sono mobilitati: un nomad, un advisor legale, un consulente finanziario, un investitore e via di seguito.

Piccole realtà, dal grande potenziale. Comal nel 2019 è cresciuta del 41,7% sul 2018 e ha commesse future per 21 milioni. Eviso, di Saluzzo, Cuneo, fattura 48,6 milioni, con una crescita del 12,9% rispetto al 30 giugno 2019.

«La visibilità futura dell'impatto sul proprio modello di business e non solo sui risultati di breve periodo è importante. Quest'anno abbiamo avuto poche grandi operazioni, per esempio Gvs, che ha ricevuto un'ottima risposta da parte di investitori internazionali, invece molto dinamico il fronte delle Pmi», racconta Barbara Lunghi, responsabile dei mercati primari di Borsa Italiana. «In molti casi si è addirittura assistito a un'accelerazione - dovuta alla necessità di dar corso a investimenti, fare acquisizioni, diversificare le fonti di finanzia-

mento. Abbiamo assistito in molti settori all'accelerazione di alcuni mega trend quali la digitalizzazione del business e gli investimenti in sostenibilità sempre più centrali nella competizione per l'attrazione dei finanziamenti».

«La pandemia ha accelerato la transizione digitale e le corporate sono sempre più interessate all'acquisizione di prodotti e servizi delle startup e delle startup stesse, come dimostra anche la nostra recente exit da Lybra.Tech, acquisita a maggio dal Gruppo Zucchetti», incalza Luigi Capello, ceo di LVenture Group, con base a Roma, che opera a monte della filiera, dove si gettano i semi dei futuri gioielli del Made In Italy. Dal 2013 ad oggi ha raccolto complessivamente 93 milioni di euro e con la partnership di Lazio Innova ha l'obiettivo di mobilitare altri 400 milioni. «Molte aspettative sono legate alle risorse e ai piani di Next Generation EU, scommettiamo sul green tech come settore trainante dell'economia italiana».

Non sono più tempi di operazioni superfinanziarie, a leva speculativa, come quando il private equity ha mosso i primi passi in Italia. «Oggi è tutto cambiato, per fare ritorni sul private equity bisogna avere un progetto industriale, una struttura di capitale equilibrata da cui estrarre valore», spiega Gianpaolo Di Dio, chief investment officer e senior partner di Fondo Italiano d'Investimento Sgr, partecipata al 43% dalla Cdp, Cassa depositi e prestiti. Nato dieci anni fa proprio per supportare la crescita e lo sviluppo delle Pmi, è diventato un volano per il mercato dei capitali privati.

Growth, crescita, il fattore chiave del mercato oggi. «Quest'anno è stato un anno record per noi», afferma

L'opinione

Non sono più tempi di operazioni speculative, oggi si estrae valore da un progetto industriale e da una struttura di capitale equilibrata

GIANPAOLO DI DIO
FONDO ITALIANO DI INVESTIMENTI SGR

Francesco Moccagatta, chairman di Alantra, global advisor e e investment banking quotato a Madrid. Moccagatta ha raccolto il timone di Alantra da Lorenzo Astolfi, oggi in Mediobanca, che in dieci anni l'ha portata a diventare uno dei principali player in Italia. Sul fronte M&A, negli ultimi due anni, Alantra è stata advisor in 27 transazioni per un volume complessivo di circa 3 miliardi tra cui la cessione di Vivaticket a Investcorp e iGuzzini Illuminazione a ABFagerhult. Quest'anno il team ha seguito almeno sette operazioni fra le quali il passaggio di Cmc, azienda specializzata nella produzione di macchinari per il packaging, al colosso del private equity Kkr. Quanto all'equity, è stato advisor

Focus



CORINNA ZUR NEDDEN

Ceo di Ambromobiliare e presidente di Mit Sim, ha guidato la prima quotazione sul nuovo AimPro di Fenix Entertainment



FRANCESCO MOCCAGATTA

Chairman di Alantra, Investment banking quotata a Madrid che ha realizzato 12 operazioni quest'anno tra Ipo, M&A, equity capital e debt advisory



LUIGI CAPELLO

Ceo di LVentures Group, acceleratore di startup: le 13 startup in portafoglio hanno raccolto dal 2013 complessivamente 93 milioni di euro



SIMONE STROCCHI

Managing partner di Electa Ventures pioniere nella realizzazione di Spac e pre-booking company focalizzate su Pmi eccellenti

fra le altre cose nell'Ipo di Sanlorenzo Yacht a fine dicembre. Nomad e global coordinator nel debutto a novembre di Tecma, tech company del real estate che vende da Hong Kong a Houston. Ha poi assistito l'emittente nella business combination tra Franchi Umberto Marmi e The Spac, la *Special purpose acquisition company* promossa dagli imprenditori Marco Galateri di Genola e Vitaliano Borromeo-Arese Borromeo con l'avvocato Giovanni Lega.

Simone Strocchi, managing partner di Electa Ventures, è tra i pionieri delle Spac, veicoli di quotazione innovativi: «SeSa, Italian Wine Brands, Pharmanutra, Digital Value, sono il nostro orgoglio e un esempio lampante di come si possono proiettare equity story di Pmi sui listini borsistici - afferma Strocchi - con le Spac e le evoluzioni Ipo Challenger e *Spac in cloud*, che delle Spac classiche hanno superato rigidità e inefficienze, abbiamo aiutato coraggiosi gestori di fondi aperti e investitori privati illuminati a cogliere una nostra selezione di società di elevata qualità non accessibili sui listini».

© RIPRODUZIONE RISERVATA