MOTORE ITALIA

Ambromobiliare, la via diretta per la Borsa

Grazie all'esperienza accumulata accompagnando 46 aziende alla quotazione sul listino Aim, focalizzato soprattutto sulle Pmi innovative, l'advisor milanese si presenta con il migliore kow how del mercato

Con l'attivazione di Mit Sim, che sarà operativa appena ricevute le autorizzazioni delle autorità competenti, Ambromobiliare sta completando il percorso, avviato da alcuni soci e partner già operativi nel settore, di diventare una vera e propria investment bank. Con Mit Sim, Ambromobiliare sarà in grado, infatti, di curare il collocamento delle azioni nelle operazioni, in cui è specializzata, di Ipo, initial public offering, che preludono alla quotazione in borsa di una società. «La nuova struttura si proporrà come intermediario specializzato nella prestazione dei servizi di investimento», ha spiegato Corinna zur Nedden, ceo di Ambromobiliare, «e affiancherà le società quotande su Aim Italia, specialmente nella fase di collocamento, assumendo poi anche il ruolo di operatore specialista». Si realizza il progetto al quale zur Nedden e il presidente Alberto Franceschini, fondatori di Ambromobiliare insieme a Giovanni Natali, oggi presidente di 4Aim Sicaf, lavoravano da tempo.

Ambromobiliare ha conquistato una posizione di leadership nell'assistenza alle imprese che hanno deciso di quotarsi al listino Aim di Borsa Italiana, quello dedicato alle pmi e, in particolare alle pmi innovative. Dalla fondazione, nel 2013, l'advisor in operazioni di finanza straordinaria ha assistito 46 delle 135 società quotate all'Aim. Sono aziende operative nei settori più diversi, in diverse fasi di vita della gestione, dalla start-up, come Clean BnB, all'azienda matura, come Masi Agricola, con pochi milioni di fatturato o alcune decine. Secondo zur Nedden i fattori distintivi sono stati almeno quattro. «Il track record garantisce un know how acquisito che è il più ampio sul mercato. La capacità di individuare l'eccellenza del cliente, di tracciare una buona equity story, di coinvolgere altri partner nell'operazione, e la totale indipendenza della struttura da fornitori di capitali che evita qualsiasi conflitto d'interesse».

Per Ambromobiliare il 2019 è stato un anno record. Si chiude con nove Ipo portate a compimento per una raccolta superiore ai 40 milioni di euro: da Neosperience (settore Ict) a CrowdFundMe (finTech), da Eles (semiconduttori) a Officina Stellare (aerospaziale). E poi, ancora, Relatch (Ict), CleanBnB (property management), Radici Pietro I&D (tessile), UCapital24 (social network finanziario), Copernico Sim (servizi finanziari).

I dati economico-finanziari relativi al primo semestre della gestione confermano il trend positivo. Rispetto allo stesso periodo 2018 risultano migliorato, e in positivo, l'ebidta, 128mila euro contro 121mila, e i ricavi netti totali, 1.7 milioni, quasi il doppio dell'anno precedente, grazie soprattutto alla spinta dell'attività di advisory, il cui fatturato è passato da 773 mila euro a 1, 5 milioni di euro. I conti di Ambromobiliare hanno beneficiato di un contesto favorevole della Borsa di Milano, e in particolare del mercato Aim. «Quest'anno Aim Italia è stato il mercato non regolamentato più attraente d'Europa e abbiamo fiducia che continui a esserlo anche l'anno prossimo», ha spiegato zur Nedden. Una delle molle che dovrebbe sostenerlo è il ritorno in gioco dei Piani di investimento personali, grazie alla rimozione dei vincoli che li avevano bloccati lo scorso anno e nella formula aggiornata secondo i recenti chiarimenti normativi. Gli operatori sono concorsi nel sostenere che i nuovi Pir 4.0 convoglieranno verso le piccole imprese quotate un rinnovato flusso di investimenti. «Dove c'è domanda per titoli quotati, si crea automaticamente l'offerta: un fenomeno del quale siamo già stati testimoni quest'anno che ha in parte approfittato dalla raccolta Pir 2.0», ha ricordato zur Nedden. Il lavoro è quindi concentrato sulla pipeline del primo semestre: «Stiamo seguendo aziende del greentech, finance, manifattura e It. E abbiamo un mandato per un Ipo sull'Mta che occuperà Ambromobiliare tutto l'anno prossimo », ha concluso.

LE IPO SEGUITE QUEST'ANNO DA AMBROMOBILIARE

Emittente	Settore	Tipologia operazione	Raccolta (€ ml)	Cap iniziale (€ml)
Neosperience spa	ICT	Ipo - ops	4,1	22,1
CrowdFundMe spa	FinTech	Ipo - ops	2,8	13,3
ELES spa	Semiconduttori	Ipo - ops	6,8	20
Officina Stellare spa	Aerospazio	Ipo - ops	5,2	33
Relatech spa	ICT	Ipo - ops	4,1	20
CleanBnB	Property management	Ipo - ops	3,9	13,9
Radici Pietro I&D	Tessile	Ipo - ops	6,2	26,7
UCapital24	Social network finanziario	Ipo - ops	4,1	11,4
Copernico SIM spa	Servizi finanziari	Ipo - opvs	3,3	12,7

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e i contenuti appartengono ai legittimi proprietari.

CORINNA ZUR NEDDEN, è ceo di Ambromobiliare da aprile 2018. Nel 2008 ha fondato insieme a Giovanni Natali, attuale Presidente di 4AIM SICAF, la Natali&Partners diventata poi Ambromobiliare

ZUR NEDDEN: ECCO I MOTIVI PER CUI L'IMPRENDITORE CI SCEGLIE

Domanda: Avete infatti assistito 46 delle 135 società quotate all'Aim e la stessa Ambromobiliare è quotata in questo mercato. Quali sono i motivi che vi fanno scegliere dagli imprenditori?
Risposta: Il primo è proprio il track record, il know how che abbiamo acquisito in questi anni in fatto di assistenza alla quotazione è il più sperimentato sul mercato. Abbiamo operato nei più diversi settori della manifattura e dei servizi, operando con startup o aziende con decine di anni alle spalle.

D. E poi?
R. Quello che io chiamo fare bella la sposa. Siamo bravi nell'individuare i punti di eccellenza dell'azienda e metterli in evidenza nella equity story che presentiamo ai potenziali investitori.

D. Ancora?
R. Siamo degli advisor puri, senza alcun legame con gruppi finanziari o bancari che mettono in gioco anche capitali. Il che toglie possibilità di conflitto d'interesse e ci consente di puntare con decisione sull'equilibrio degli interessi dell'emittente e del mercato, cioè di chi investe. Ma non solo.

D. Prego.
R. In ogni operazione i partner di Ambromobiliare sono coinvolti direttamente, in prima persona. Per l'imprenditore è un ulteriore elemento di tranquillità.

D. Come mai anche Ambromobiliare è quotata?
R. È stata un'ulteriore esperienza che ci ha consentito, soprattutto per quanto riguarda gli adempimenti preliminari e nell'ongoing, di capire molto bene le esigenze e le preoccupazioni dell'imprenditore, per esempio per quanto riguarda le comunicazioni price sensitive e la Mar.

D. Nel 2018 l'Aim ha compiuto 10 anni. Cosa è cambiato in questo periodo nel vostro modo di operare?
R. L'obiettivo strategico dichiarato di Ambromobiliare già dalla fondazione è diventare sempre più uno dei principali player italiani nei settori corporate finance e dell'investment banking anche attraverso un processo di aggregazione con altre realtà complementari.

D. Risultato?
R. Abbiamo anche fatto qualche due diligence per approfondire le possibilità di collaborare con potenziali partner. Alla fine però abbiamo deciso di ampliare lo spettro dell'investment banking con le nostre forze. Abbiamo quindi promosso la prima Sicaf che investe prevalentemente nelle società quotande e quotate su AIM Italia, la 4AIM SICAF, che è quotata anche lei su AIM dal 2016.

D. Il vantaggio?
R. Di contare su un investitore specializzato di un certo peso che a oggi ha raccolto circa 25 milioni di euro da investire sulle aziende quotate all'Aim.

D. Il prossimo passo?
R. Quest'anno alcuni soci di Ambromobiliare, insieme ad altri partner già operativi nel mondo della finanza, hanno promosso una Sim, la Mit, che si proporrà, una volta autorizzata, come intermediario specializzato nella prestazione dei servizi di investimento e intende affiancare le società quotande su Aim Italia, specialmente nella fase di collocamento, assumendo poi dopo anche il ruolo di operatore specialista.

D. Cosa vi aspettate dal 2020. Sarà un buon anno o l'incertezza politica crea attendismo?
R. Con i nuovi Pir 4.0 che eliminano la parte dell'investimento previsto in Venture Capital, parte che avevo bloccato la raccolta questi strumenti, arriverà ulteriore liquidità sul mercato.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile. Il logo della testata e i contenuti appartengono ai legittimi proprietari.