

PERISCOPIO

# IPO: SOLO 5 DA INIZIO ANNO



Fabiano Lionetti, responsabile della divisione di investment banking di Illimity, analizza il trend dopo il record di debutti registrati nel 2021. «La quotazione è un punto di partenza, non di arrivo»

di eleonora fraschini

La divisione investment banking di Illimity è nata ufficialmente a gennaio di quest'anno, ma il percorso che ha portato alla sua realizzazione è iniziato molto prima. Lo scorso maggio, infatti, il gruppo bancario ha ricevuto da Borsa Italiana la qualifica di Euronext Growth Advisor (ex Nomad - Nominated Adviser) sul mercato Euronext Growth Milan (ex Aim), diventando così un riferimento per le aziende che vogliono fare ricorso a Piazza Affari per crescere. In questo modo, Illimity ha potuto ampliare la gamma di servizi dedicata alle pmi, con la nuova piattaforma capital markets e quella di structuring e finanza alternativa, parte della divisione di investment banking di cui **Fabiano Lionetti** è responsabile con riporto all'amministratore delegato, **Corrado Passera**.

MAG ha intervistato Lionetti per capire l'andamento del settore e avere un inquadramento della divisione.

## Quali sono le prospettive per le imprese nella seconda parte di quest'anno?

Il contesto del 2022 si presenta caratterizzato da grande volatilità, che nasce soprattutto da motivi macroeconomici, di mercato e geo-politici. Bisogna poi considerare che le misure di supporto alle imprese, stabilite a partire dal 2020 a seguito alla pandemia, verranno progressivamente meno unitamente agli strumenti di politica monetaria delle Banche Centrali finalizzati a supportare le banche e, attraverso queste, l'economia reale. Nei prossimi mesi questo contesto potrebbe rendere più complicato e costoso l'accesso al credito per le imprese.

## Quindi?

Questi fattori richiederanno alle imprese uno sforzo non indifferente per accedere a canali alternativi per finanziare i loro progetti di crescita e il circolante, adottando approcci diversi e complementari rispetto a quelli scelti finora.

### Quale direzione sta prendendo il mondo delle Ipo?

Nel 2021 il Ftse Mib ha registrato un +22% sull'anno precedente, il Ftse Italia Growth +58% e il numero delle quotazioni si è attestato a 44. Il 2022 sta registrando performance negative e, da inizio anno, le quotazioni sono state 5. Tutto lascia presagire che non sarà possibile raggiungere i numeri dell'anno scorso. Una di quelle 5 quotazioni l'abbiamo seguita noi: si tratta di Farmacosmo, un'operazione da 23 milioni di raccolta con una domanda complessiva che ha superato abbondantemente l'offerta.

### Una case history interessante...

Farmacosmo ha dimostrato come, anche in un contesto di volatilità, quando si portano sul mercato aziende con un grande potenziale di crescita e con un'interessante equity story, l'operazione può essere conclusa con successo e soddisfazione per l'emittente e per gli investitori.

### Quale deve essere il ruolo di Illimity in questo contesto?

Spesso gli imprenditori sono titubanti nell'intraprendere il processo di quotazione. Uno dei modi con cui cerchiamo di affiancare i nostri clienti è quello di spiegare che la quotazione è un punto di partenza, non di arrivo. Va superato il concetto che la quotazione sia il traguardo e che il prezzo di ipo sia il metro su cui valutare una società: quello che conta è la prospettiva e lo sviluppo successivo dell'azienda che si traduce nelle performance sul mercato secondario.

### Un messaggio non semplice da veicolare...

Quando parliamo con gli imprenditori lo facciamo in maniera trasparente, analizzando sia i pro che i contro, per consentire loro di poter valutare la situazione, avendo a disposizione tutti gli elementi funzionali a una scelta ragionata nell'interesse dell'azienda. Si tratta di un tema di education a cui diamo molto peso. Al momento la nostra divisione di investment banking sta seguendo più di un'operazione di quotazione che speriamo di poter concludere con successo nei prossimi mesi.

### Quindi più funzionale specializzarsi o avere un approccio generalista?

Noi abbiamo scelto di mantenere un approccio generalista perché la nostra filosofia è focalizzata sull'ascolto dell'imprenditore, qualunque sia la sua storia. Quello che facciamo è facilitare il dialogo tra imprenditori e investitori, oltre che favorire la comprensione del settore e del business.

**«I PROSSIMI MESI  
RICHIEDERANNO ALLE  
IMPRESE UNO SFORZO  
NON INDIFFERENTE PER  
ACCEDERE A CANALI  
ALTERNATIVI PER  
FINANZIARE I LORO  
PROGETTI»**

### Quali sono quindi i tratti distintivi della divisione investment banking?

La divisione investment banking di Illimity si rivolge ad aziende, società finanziarie e istituzioni pubbliche come un partner in grado di supportarle nella strutturazione di operazioni di mercato e private, finalizzate a soddisfare le esigenze di capitale, debito e crescita non solo attraverso le ipo, l'emissione di bond e le cartolarizzazioni, ma anche attraverso un'attività di consulenza per operazioni come fusioni, scissioni, incorporazioni, acquisizioni e ristrutturazioni societarie.

### Qual è il vostro approccio?

Ragioniamo nell'ottica di essere partner delle aziende nel lungo periodo. Da qui l'esigenza di far nascere questa divisione specifica con professionisti dedicati. Offriamo tutti quei servizi che permettono alle aziende di essere più presenti sul mercato. Siamo partiti con questa filosofia pensando di dare anche alle pmi e mid cap la stessa qualità dei servizi forniti tipicamente alle large corporate convinti che sia proprio questo segmento, che caratterizza il tessuto imprenditoriale italiano, a essere quello più bisognoso per cogliere le sfide future.

### Cosa vi distingue?

Siamo una banca che crede nel confronto e nella dialettica con le imprese: non esiste infatti la ricetta e il partner perfetto per supportare un'azienda ma esiste la soluzione giusta nel momento giusto fornita dal partner specializzato. Noi ci poniamo con l'approccio di chi ha ottimo track record ed elevate professionalità, ma mettendoci sempre in discussione. 