

Le eccellenze italiane, spesso molto piccole, devono aprirsi al mercato finanziario

«Servono incentivi mirati e un cambio di mentalità per trasformare le sfide culturali e strutturali in opportunità di crescita»

Il mercato finanziario italiano offre opportunità significative, ma è intrappolato in dinamiche complesse che ne limitano la piena espressione. A delinearne con precisione il panorama, durante l'evento «MilanoCapitali - Check Up 2025» organizzato da Milano Finanza e Class Editori, è Corinna zur Nedden, presidente di MIT Sim, protagonista da anni delle operazioni di collocamento sul mercato.

Dal punto di vista normativo, l'introduzione del Listing Act rappresenta un progresso, ma non una soluzione definitiva. «Negli ultimi anni sono stati fatti molti passi avanti, come l'iniziativa straordinaria regionale «Quota Lombardia», che sostiene concretamente le aziende nei costi della quotazione in Borsa, e il prolungamento del Bonus IPO a livello nazionale. Questi incentivi, che tra l'altro si sommano, dimostrano che i compiti sono stati svolti su vari livelli. Tuttavia, il grande boom delle quotazioni non è ancora arrivato. Si tratta, tra l'altro, di un fenomeno internazionale: il mercato delle IPO è in flessione ovunque, tranne che in India, un contesto però troppo diverso dal nostro per essere un termine di confronto. Il tessuto industriale italiano è molto particolare e necessita di azioni mirate per sostenere l'apertura delle aziende al mercato finanziario. Parliamo spesso di piccole e medie imprese, ma a livello internazionale le nostre sono spesso «nano-imprese», talmente piccole da richiedere un aiuto economico concreto per affrontare il percorso della quotazione», sottolinea.

L'analisi di zur Nedden si concentra su un tema cruciale: il ruolo delle aziende quotate di piccole dimensioni nell'aumentare l'occupazione nel Paese. «Un esempio che mi piace citare è quello di Officina Stellare. Quotata nel 2019 con un valore di produzione di soli 5 milioni e un organico di 28 persone, oggi



Corinna zur Nedden, presidente di MIT Sim

ha triplicato il valore della produzione e conta oltre 120 dipendenti. Questa è la direzione in cui dobbiamo andare, creando occupazione e opportunità di sviluppo per il Paese». Il caso di Officina Stellare dimostra quanto l'accesso a strumenti adeguati, come bonus e incentivi, possa trasformare le realtà più piccole in attori significativi sul mercato.

Tuttavia, non sono solo i costi diretti della quotazione a rappresentare un ostacolo.

Zur Nedden evidenzia una tendenza culturale tra gli imprenditori italiani: «Abbiamo molte aziende sane, con modelli di business solidi, che però restano alla finestra in attesa di valutazioni migliori. La paura del «going public» è comprensibile nelle aziende a gestione familiare, ma questo atteggiamento rischia di rallentare la crescita. Serve un cambio di mentalità, un'apertura verso le opportunità che il mercato finanziario può offrire».

Un altro elemento critico è rappresentato dalla gestione post-quotazione, spesso trascurata dagli imprenditori. «Non basta gestire il core business e far crescere il bilancio: una volta quotata, un'azienda deve anche curare l'andamento del titolo e costruire un rapporto di fiducia con gli investitori. Questo richiede contatti diretti, storytelling efficace e una comunicazione continua», afferma. Secondo la presidente di MIT Sim, le aziende che adottano queste strategie ottengono risultati tangibili: «Chi si comporta così sul mercato registra una liquidità superiore alla media. È un dato che non possiamo ignorare».

L'Italia possiede le risorse e le eccellenze per competere, ma servono interventi mirati per superare le barriere culturali e strutturali. La chiave, conclude zur Nedden, è un impegno collettivo che unisca istituzioni, imprenditori e operatori finanziari in un progetto comune di crescita e innovazione.



MIT Sim - The Specialist

Sull'idea progettuale MIT Sim - The Specialist è confluito l'interesse di un insieme di professionisti che collaborano da tempo in altre iniziative finanziarie già consolidate.

L'obiettivo di MIT Sim è quello di proporsi come uno dei principali operatori del mercato Euronext Growth Milan («The Specialist») grazie alla sua ampia offerta di servizi e al team di professionisti che vantano un ampio track record di operazioni di quotazione nei vari ruoli (Euronext Growth Advisor,

Advisor, Global Coordinator), nel settore bancario e nel trading.

Grazie all'indipendenza da gruppi bancari, assicurativi o industriali, MIT Sim si dedica totalmente al perseguimento degli interessi dei propri clienti, offrendo loro una gamma di servizi completa. Si rivolge a investitori istituzionali attivi su Euronext Growth Milan, a imprenditori che vogliono intraprendere il processo di ipo sul medesimo mercato e alle società emittenti già quotate e mira a creare con essi rapporti solidi e duraturi.