MILANO FINANZA

Data: 19.12.2020 Pag.: 27
Size: 269 cm2 AVE: € 26362.00
Tiratura: 113203
Diffusione: 66409
Lettori: 165000


La traversata di Milleri

Strocchi: le spac in Italia non sono morte, basta saperle innovare

di Stefania Peveraro

Ha festeggiato ai massimi storici a oltre 35 euro per azione PharmaNutra, specializzata nello sviluppo di prodotti nutraceutici e dispositivi medici, il passaggio sul segmento Star martedì 15 dicembre. Si era quotata all'Aim Italia nel luglio 2017, dopo un accordo siglato con Ipo Challenger 1, una cosiddetta pre-booking company promossa da Ipo Club, il fondo chiuso lanciato nel febbraio 2017 da Azimut ed Electa Ventures per investire in pmi da accompagnare in Borsa. Ipo Challenger 1 nel giugno 2017 aveva raccolto 20 milioni di euro, di cui il 30% investiti da Ipo Club. Ipo Challenger 1 era stato strutturato da Electa Ventures, fondata da Simone Strocchi, come un veicolo non quotato che aveva emesso un bond poi convertito in azioni di PharmaNutra a un prezzo riservato agli investitori pre-quotazione di 10 euro per azione cum warrant, per una capitalizzazione iniziale di 89 milioni. Ai prezzi di oggi, invece, capitalizza oltre 340 milioni. Il trucco è saper innovare.

Domanda. Lei è stato un pioniere nel settore delle Spac in Italia, ma poi ha cambiato via via la struttura del veicolo di investimento. Quali sono i punti di forza delle evoluzioni delle Spac tradizionali?


Simone Strocchi

Risposta. *I nostri modelli evoluti di Spac sono stati le ipo Challenger, con cui abbiamo investito quotando Italian Wine Brands e Pharmanutra, e la Spac-in-cloud, con cui abbiamo quotato Digital Value. Con queste strutture abbiamo risolto le rigidità e i potenziali conflitti che nel tempo hanno talvolta compromesso la funzionalità della Spac tradizionale. E lo abbiamo fatto noi che siamo stati i primi a credere nelle Spac, lanciando la nostra pionieristica Made in Italy 1 con cui poi abbiamo investito in Sesa, quotandola con grande successo. Con le nostre formule evolute, abbiamo ridotto drasticamente i tempi tra raccolta e investimento efficace nella target, eliminato le complessità di fusione e disinnescato il deterioramento del book che si è manifestato nelle spac tradizionali con la sostituzione di investitori iniziali con speculatori del recesso.*

D. Secondo lei Spac e simil-Spac sono il modo più efficiente per portare in Borsa le pmi italiane. Perché?

R. *L'Italia è il vivaio delle pmi che spesso hanno progetti di crescita significativa, da sostenere con iniezione di capitali e sostituzione parziale degli azionisti che si disallineano con l'avvicendarsi delle generazioni. Nelle soluzioni di pre-booking dinamiche queste aziende possono trovare un investitore e partner ideale, nell'ambito di un negoziato privato, capace di accompagnarne l'avvio e lo sviluppo sui mercati in franchigia da speculazioni di breve periodo. Le formule di prebook propongono un sostegno di capitale puro, un percorso totalmente diverso rispetto al private equity che investe con leverage buy-out trasferendo indebitamento sulla società target ed esige pattuizioni che contemplano il trascinamento alla vendita di tutti i soci in concomitanza dell'uscita del fondo.*

D. Se oggi dovesse fare un'operazione simil-spac, su quale strumento punterebbe?

R. *Insistiamo con le nostre formule evolute. Le pre-booking in stile Ipo Challenger propongono obbligazioni di breve durata collateralizzate da cassa che consentono di aderire discrezionalmente a una proposizione di rimborso in natura avente a oggetto azioni e warrant della target selezionata e negoziata dai promotori. La più immediata Spac-in-Cloud: crea un prebook virtuale promosso direttamente con l'investimento in target di promotori esperti affiancati da un cornerstone investor di rilievo cui si associano altri investitori in una sintesi che mantiene gli elementi positivi della proposta spac. (riproduzione riservata)*

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario, Non riproducibile