

COMUNICATO STAMPA

Il Gruppo Frigiolini & Partners Merchant mette il turbo, integrando il progetto “Master per emittenti seriali” con il progetto “Equity Market Experience” per far assaporare alle PMI la futura quotazione in Borsa.

Genova, 27 giugno 2018

Frigiolini & Partners Merchant la società di cui è *Founder* e CEO Leonardo Frigiolini punta a consolidare la propria leadership nella *corporate advisory* alle imprese, soprattutto PMI, allargando la propria sfera operativa dal debito all’equity affiancando al progetto “**Master per emittenti seriali**” nato nel 2016 e sviluppatosi pienamente a partire dal 2017, il neonato progetto “**Equity Market Experience**” finalizzato all’equity e partito nel 2018. Saranno in prevalenza PMI “mature” le prime aziende accompagnate da **Frigiolini & Partners Merchant** alla raccolta di capitale di rischio attraverso il portale di Gruppo denominato Fundera.

Grazie al progetto “**Master per Emittenti Seriali**” Frigiolini & Partners Merchant si è classificata al 1° posto nel panorama italiano per numero di PMI accompagnate alla quotazione del loro debito¹ (rispettivamente con 15 operazioni quotate in Borsa nel 2016 e 31 operazioni quotate nel 2017) e anche il 2018 si presenta già come un anno di ulteriore crescita su questo fronte in base alla *pipeline* già in istruttoria.

L’approccio ai Minibond utilizzato da Frigiolini & Partners Merchant è stato fin dall’inizio improntato al rifiuto di sposare la mera logica finanziaria (ovvero dare semplicemente una risposta al fabbisogno di finanza dell’impresa) e si è rivolto in modo molto rigoroso (spesso addirittura intransigente) al “fare palestra”, ispirandosi al concetto di *learning by doing*, al fine di abbattere e finalmente superare il “gap culturale” che caratterizzava (e tuttora caratterizza) buona parte delle nostre PMI, le quali ancora oggi versano in molti casi (anche per colpa del bizantinismo normativo degli ultimi settant’anni), in severa asimmetria informativa, cosa che le rende certamente più fragili e vulnerabili rispetto ai competitors ed anche spesso disorientate e prive di bussola metodologica di fronte alle innovazioni finanziarie recentemente introdotte, con riferimento ad esempio alle possibili alternative al credito bancario tradizionale (quest’ultimo come ben sappiamo stimato come sempre più incerto, razionato e costoso per il futuro).

L’introduzione del progetto “**Equity Market Experience**” si basa nelle intenzioni della Frigiolini & Partners Merchant su un approccio integrato ad alta vocazione didattica e non solo finanziaria, che mira a tracciare da subito, come si fa su una carta nautica, la “rotta” verso la quale sarebbe opportuno che l’azienda si muovesse nei prossimi anni, passando dal credito bancario tradizionale (l’odierno punto di partenza) fino alle suggestioni offerte dalla possibile quotazione in Borsa (la mèta), da realizzarsi però nel rispetto di una corretta gestazione, transitando con gradualità attraverso diverse fasi preliminari, di cui la prima è quella dell’emissione di strumenti finanziari di debito (Minibond), e la seconda (una volta acquisita la necessaria dimestichezza con la prima) quella dell’irrobustimento dei mezzi propri attraverso un approccio intermedio mediante l’equity crowdfunding (il gruppo F&P possiede un portale di equity crowdfunding denominato Fundera, autorizzato dalla Consob, acquistato circa un anno fa), in modo che l’azienda acquisisca gradualmente la necessaria dimestichezza con il mercato evitando di fare il passo più lungo della gamba e senza pericolose ed intempestive fughe in avanti, considerando il crowdfunding (da pochi mesi come è noto aperto a tutte le PMI²) non soltanto come un prezioso strumento finalizzato a raccogliere capitali irrobustendo i mezzi propri (cosa quanto mai necessaria per le nostre PMI tradizionalmente poco capitalizzate) ma anche e soprattutto come “banco di prova” per l’Imprenditore,

¹ Fonte : “Osservatorio Minibond del Politecnico di Milano”, 2017-2018 Polimi Prof. Giancarlo Giudici.

² Come identificate nel regolamento UE 1129/2017

soprattutto nell'ottica di una possibile quotazione futura in Borsa, dove questi dovrà acquisire la piena consapevolezza di che cosa pretenderà da lui il mercato: trasparenza e puntualità informativa, gestione dei conflitti di interesse, mitigazione dei rischi, pieno governo del business, sana e prudente gestione, stima accurata dei risultati futuri, tutte cose che non si possono certo pretendere dall'oggi al domani da una PMI che fino a ieri (*rectius*: a tutt'oggi...) attingeva acqua da un unico "pozzo", dato dal sistema bancario tradizionale senza aver mai maturato alcuna ipotesi alternativa e complementare ad esso, e in molti casi senza ancora aver adottato una struttura organizzativa pienamente adeguata. Il crowdfunding in questo caso è inteso come una modalità per provare l'ebbrezza della quotazione senza avere la preoccupazione di commettere errori o di non poter tornare indietro.

*La somma dei due progetti sopra citati – dice **Leonardo Frigiolini** - costituisce dunque un percorso evolutivo per l'Azienda, basato sul learning by doing in cui essa, per usare una metafora, con l'aiuto dell'advisor segue la rotta tracciata (decidendo anche quale sarà la velocità più adatta per la "navigazione"...) ben sapendo che quando arriverà a destinazione essa avrà cambiato pelle, sia sotto il profilo culturale sia sotto il profilo finanziario e da quel momento sarà pronta per raccogliere sfide ancor più ambiziose, potendo verosimilmente affrontare l'arena competitiva con entrambe le mani libere e con piena consapevolezza (e non come in molti casi accade oggi, con una mano legata dietro la schiena per cronica carenza di alternative o per asimmetria informativa e dipendenza da una sola fonte).*

Per le aziende accompagnate ed assistite da **Frigiolini & Partners Merchant** in questo viaggio, la rotta si articola attraverso l'esperienza data dall'emissione ripetitiva di obbligazioni quotate (fase 1), cui potrebbe seguire a breve distanza di tempo grazie al neonato progetto "**Equity Market Experience**" una robusta (e relativamente poco complessa) esperienza sul fronte dell'equity, (fase 2) ovvero la raccolta di capitale di rischio attraverso il portale di equity crowdfunding del Gruppo, grazie alla quale la PMI possa fare una graduale esperienza anche nel rapporto con nuovi azionisti (dopo l'esperienza maturata con gli obbligazionisti che ne hanno ripetutamente sottoscritto i Minibond).

*Questa forma di allargamento al capitale – precisa **Alessandro Imbimbo**, membro del CdA di Fundera - è a nostro avviso più soft e meno invasiva rispetto al percorso di avvicinamento alla quotazione tout court, anche in ragione del differente target di investitori che per il crowdfunding è principalmente costituito da investitori di matrice retail, tradizionalmente meno invasivi soprattutto sotto il profilo delle politiche di governo richieste all'impresa nonché nel pretendere covenants a carico dell'imprenditore. Il processo evolutivo dell'Azienda assume così un connotato più armonico, strutturato e progressivo a beneficio del consolidamento della più volte evocata "consapevolezza" dell'imprenditore di fronte a questi strumenti innovativi. Abbiamo più volte detto che non si può fare industria 4.0 partendo da una finanza 1.0, ma è altrettanto vero che non si può passare dalle scuole medie all'università senza prima essere transitati da un buon liceo...*

"Abbiamo verificato sul campo" – conclude Frigiolini – "che una volta acquisita maggiore dimestichezza e consapevolezza con "il mercato" la PMI tende sorprendentemente (e positivamente) a prendere in esame nuovi obiettivi, più ambiziosi e sfidanti, di cui la quotazione in Borsa rappresenta la massima espressione che noi intendiamo favorire (anche come advisor) in un crescendo virtuoso. Resta il fatto che per molte PMI tale obiettivo pieno di fascino è nei fatti ancora piuttosto povero di contenuti perché la condizione alla base della quotazione implica per l'azienda una serie di interventi strutturali e la maturazione di una robusta consapevolezza nell'imprenditore e di apertura al mercato il che è pienamente incarnato dal detto che la Borsa è: ...per molti ma non per tutti...", in un contesto congiunturale in cui invece avremmo tanto bisogno di belle aziende da portare in Borsa, (e di tanti investitori che investissero in esse), principalmente nel loro interesse ma non di meno in quello del nostro sistema Paese".

Ecco allora il vero obiettivo del nostro progetto "Equity Market Experience": permettere all'azienda di realizzare prove tecniche di "equity" a relativamente basso impatto organizzativo ed economico prima di approdare alla Borsa vera, facendo dei test durante il cammino di avvicinamento alla stessa (di cui il crowdfunding è uno). Una sorta di

PRE-IPO che permetta loro di irrobustire da subito il patrimonio in modo relativamente rapido ed economico, per poi affrontare la “scalata vera” verso la Borsa negli anni a venire, senza inutili pressioni esogene, con meno ansia da prestazione, maggiore pianificazione, più consapevolezza e soprattutto più tempo per preparare l’evento e per far maturare nell’imprenditore la cultura della trasparenza e del mercato.

Company Profile:

Frigiolini & Partners Merchant

Frigiolini & Partners Merchant ha lo status di “Startup innovativa” ed è advisor degli emittenti di minibond e “Coordinatore di processo” delle strutturazioni degli stessi. Nasce nel 2015 ad opera del suo attuale CEO Leonardo Frigiolini con esperienza pluriennale di mercati finanziari e già co-fondatore della rete di Consulenti Finanziari di Fineco e founder di Unicasim. Vanta un team specializzato che ha realizzato il primato, fra il 2013 e il 2015, sotto altro marchio, del 100% di emissioni di cambiali finanziarie emesse da PMI ed assistite da sponsor e quotate su ExtraMot PRO di Borsa Italiana. Dal 2015 ad oggi **Frigiolini & Partners Merchant** è leader nel segmento dei **Minibond** per numero di PMI accompagnate all’emissione. Nel 2016 **Frigiolini & Partners Merchant** infatti è stata decretata dall’Osservatorio Minibond del Politecnico di Milano (<http://www.osservatoriomibond.it/>) come 1° classificato fra gli Advisor sui Minibond per numero di emissioni quotate in Borsa. Nel 2017 si è nuovamente classificata al 1° posto per numero di operazioni accompagnate a mercato, doppie rispetto all’anno precedente. Il 2018 si prepara a diventare un altro anno di successo per la Società, alla luce della pipeline già acquisita nel primo semestre.

Frigiolini & Partners Merchant ha maturato anche una significativa esperienza pregressa nel mondo del **Crowdfunding** in quanto l’attuale team diretto da Frigiolini nella precedente esperienza professionale aveva creato il 1° portale in Europa autorizzato dall’Authority (nello specifico la Consob) ad un intermediario finanziario, ed oggi possiede il Portale di **equity crowdfunding** denominato “**Fundera**”, acquistato circa un anno fa, autorizzato dalla Consob ed iscritto al registro dei Portali di equity crowdfunding.

Nel 2018 il portale Fundera accompagnerà un selezionato campione di PMI “mature” alla raccolta di capitale di rischio, da cui ci si attende di rilevare un processo “scalabile” per poter essere esteso sistematicamente a tutte le PMI mature ritenute meritevoli, nel loro avvicinamento ai mercati ufficiali.

Frigiolini & Partners Merchant è artefice dei progetti “**Master per Emittenti Seriali**” che riguarda i Minibond e “**Equity market Experience**” relativo all’equity crowdfunding.

Per maggiori informazioni: www.fepmerchant.it e www.fundera.it