

AIM - Meet the market

Introduzione ad AIM

David Pitman, Direttore Marketing

1. Perché pensa che AIM abbia avuto un tale successo?
2. Quali sono i vantaggi di una quotazione all'AIM?
3. Cosa si deve considerare prima di aderire all'AIM?
4. Quali sono i vantaggi chiave per gli investitori in titoli AIM ?
5. Quanto giovano al mercato gli indici?

1. Perché pensa che AIM abbia avuto un tale successo?

Il successo di AIM è dovuto, in larga parte, alle solide fondamenta su cui si basa. AIM beneficia degli elevati standard di Londra a livello di governance societaria e piattaforme di world class trading, associate ad un contesto regolamentare unico in cui le piccole imprese possano svilupparsi. Penso che le società e gli investitori lo riconoscano e di conseguenza AIM sta diventando sempre più una delle principali asset class.

Il profilo di AIM garantisce che le imprese aderenti al mercato abbiano accesso al maggior pool di capitali al mondo dedicato esclusivamente alle piccole imprese. Ciò ha contribuito ad attrarre imprese provenienti non solo da una vasta gamma di settori, 38 ora in totale, ma sempre più da diversi paesi. AIM è divenuta sempre più un mercato globale con società provenienti ad esempio da Italia, Germania, Danimarca, Svezia e ancora da India, Cina, Australia e Stati Uniti.

2. Quali sono i vantaggi di una quotazione all'AIM?

Il mercato AIM è in vigore da undici anni e si è imposto come mercato internazionale di riferimento per piccole e medie imprese. Aderendo all'AIM, le imprese beneficiano dell'alto profilo pubblico del mercato e di un forte interesse da parte degli investitori. Gode di una meritata fama per la regolamentazione severa, ma giusta, rispondente alle esigenze delle piccole imprese in espansione. Ciò fornisce un ambiente redditizio per coloro che accedono ai pubblici mercati per investire in ulteriore espansione.

3. Cosa si deve considerare prima di aderire all'AIM?

Essere quotato pubblicamente è un grande passo per le imprese e devono pensare attentamente a ciò che comporta. E' ovvio che si concentrino sull'aspetto finanziario derivante dal fatto di aderire all'AIM, ma non dovrebbero ignorare le responsabilità e gli obblighi a ciò conseguenti.

Per esempio, sono disposti ad accettare di essere sottoposti ad un maggior scutino pubblico? Capiscono l'importanza di una buona governance societaria e ciò che comporta? E hanno l'esperienza e capacità necessaria all'interno del team manageriale affinché possano soddisfare queste richieste?

Ciò può richiedere molto tempo, quindi è importante che i manager ne siano consapevoli. Si tratta di un aspetto cruciale del ruolo del consulente, affinché il management sia ben preparato e ottenga il continuo supporto che gli occorre.

4. Quali sono i vantaggi chiave per gli investitori in titoli AIM ?

AIM offre un gran numero di attrattive agli investitori, ma ciò che li spinge è il fatto che AIM ha un forte track record; da Marzo 2003 ad Agosto 2006, l'indice AIM è salito dell'84% rispetto a un aumento del 60% del FTSE 100 durante lo stesso periodo.

AIM è ora un mercato radicato, che offre agli investitori una vasta scelta di settori e posizioni geografiche in cui investire. Con la crescita del mercato, abbiamo visto sempre più investitori



istituzionali entrare sul mercato e questo perché abbiamo il giusto equilibrio tra flessibilità e regolamentazione per soddisfare le esigenze sia delle imprese che degli investitori.

5. Quanto giovano al mercato gli indici?

Creare gli indici AIM è stato un passo naturale con la crescita del mercato. Gli indici danno maggior visibilità alle imprese e maggior trasparenza agli investitori, che a turno spostano liquidità.

AIM ha ora una famiglia di indici – l'indice FTSE AIM All Share, FTSE AIM UK 50 e FTSE AIM 100 e a Maggio 2006 abbiamo lanciato gli Indici Supersector, che rappresentano 18 dei maggiori settori presenti sul mercato. Questi indici aiutano gli investitori a segmentare il mercato affinché rifletta il modo in cui vogliono investire.

Gli indici hanno anche aperto la strada a una nuova gamma di prodotti di mercato secondari che traccino le proprie prestazioni, come fondi o ETF negoziati in borsa e questo è un altro modo di incoraggiare nuovi investitori ad entrare sul mercato.

Imprese internazionali - perché scegliere AIM?

Antonio Governale, Senior Manager, Europa occidentale

- 1. Perché pensa che l'Europa necessiti di uno scambio transfrontaliero di titoli small cap?**
- 2. Come si raffronta AIM con altri scambi di titoli small cap in Europa?**
- 3. Perché un'impresa estera dovrebbe scegliere AIM sul mercato nazionale?**

1. Perché pensa che l'Europa necessiti di uno scambio transfrontaliero di titoli small cap?

Credo che l'Europa necessiti di un mercato paneuropeo per titoli small cap principalmente per due ragioni.

In primo luogo, i titoli small cap in tutta Europa hanno difficoltà ad accedere al mercato azionario. Questo perché i mercati azionari europei dedicati alle piccole e medie imprese operano su scala subottimale e non sono in grado di generare alcun livello significativo di liquidità o investimento istituzionale. Di conseguenza, ciò ha un impatto sul costo del capitale, in continuo aumento, e di conseguenza le piccole imprese possono solo ricorrere efficacemente al finanziamento del debito per finanziare la loro crescita.

La seconda ragione è che un vibrante mercato in espansione di titoli small cap va di pari passo con il successo dell'industria venture capital. Questa è stata certamente la nostra esperienza qui nel Regno Unito, perché le società di venture capital necessitano di un mercato azionario di successo come possibile uscita per i propri investimenti al fine riciclare fondi di imprese alla fase iniziale.

2. Come si raffronta AIM con altri scambi di titoli small cap in Europa?

AIM è l'unico mercato internazionale dedicato alle piccole e medie imprese con un track record di successo. Fu fondato nel 1995 e alla fine di Ottobre 2006, c'erano circa 1600 imprese aderenti all'AIM provenienti da 38 diversi settori. Oltre 50 miliardi di euro sono stati raccolti sul mercato dalle imprese che hanno aderito durante gli ultimi 11 anni e la capitalizzazione di mercato collettiva di AIM è superiore ai 110 miliardi di euro.

Tuttavia, una delle statistiche più importanti da tener presente è la seguente: il 40% di tutto il capitale raccolto all'AIM viene raccolto da imprese già sul mercato. Considerando soltanto le imprese sul mercato AIM, hanno effettuato una media di 4 ulteriori emissioni ciascuna. Ciò è possibile a causa dell'entità del capitale disponibile a Londra, ma anche perché gli investitori in società AIM sono esperti di piccole e medie imprese e sono disposti a supportare la loro crescita su base continua.

3. Perché un'impresa estera dovrebbe scegliere AIM sul mercato nazionale?

Le imprese estere dovrebbero scegliere AIM sul mercato nazionale poiché può offrire un'eccezionale combinazione di vantaggi alle giuste imprese; tasche molto piene – cioè c'è più capitale disponibile a Londra per le piccole e medie imprese che in qualunque altro posto del mondo; un eccezionale sistema normativo che non sia un peso sul management o le finanze aziendali, ma dia agli investitori il comfort dei nostri standard quando occorre prendere una decisione di investimento informata; inoltre, abbiamo piattaforme di world class trading e, ultimo ma non meno importante, il prestigio e lo status che può dare il fatto di quotare e negoziare titoli alla Borsa di Londra.

Solo per darle qualche idea, se considera i nostri tre maggiori concorrenti in Europa per numero di imprese, Alternext, Entry Standard e First North, alla fine di ottobre 2006 questi mercati collettivamente erano domestici rispetto a circa un ottavo del numero totale di imprese attualmente negoziate all'AIM.

Le piccole e medie imprese di qualunque dimensione, provenienti da qualunque paese e da qualunque settore hanno fatto bene all'AIM e speriamo continuino a farlo.

Prospettive aziendali - Acta S.p.A

Toby Woolrych, Chief Operating Officer, Acta S.p.A

1. Cosa fa Acta?
2. Perché ha deciso di quotarsi all'AIM?
3. Quanto vi ha aiutato a raggiungere i vostri obiettivi ?
4. Quanto vi ha supportato il Nomad?
5. Quanto ne hanno beneficiato i vostri investitori ?
6. Qual è stata la vostra esperienza di quotazione all'AIM?

1. Cosa fa Acta?

Acta fu fondata nel 2004 da due italiani, Paolo Bert e Alessandro Tampucci, per sfruttare i progressi fatti nel campo della tecnologia catalitica. Questo catalizzatore verrà utilizzato in diversi settori ma il primo settore cui stiamo puntando riguarda le cellule combustibili per dispositivi elettronici portatili. Il settore delle cellule combustibili è un settore molto interessante poiché le cellule combustibili vengono utilizzate non solo per sostituire le batterie al litio ferro nei dispositivi elettronici portatili, che si tratta di un enorme mercato di per sé, ma possono anche essere utilizzate nel campo della tecnologia ambientale, potenzialmente per alimentare la casa e l'automobile ed essere quindi un'alternativa ai combustibili fossili.

2. Perché ha deciso di quotarsi all'AIM?

Abbiamo deciso di puntare su una gamma di diverse opzioni di investimento. Abbiamo puntato sul tradizionale percorso italiano che consiste nel puntare su soggetti dall'alto capitale netto. Abbiamo anche puntato sull'investimento del capitale di rischio e sull'investimento del debito, ma alla fine abbiamo deciso di effettuare un'IPO sul mercato azionario poiché attualmente c'è notevole interesse da parte degli investitori per i titoli energetici rinnovabili e le valutazioni erano così allettanti da ridurre al minimo la diluizione per gli azionisti fondatori.

Effettuando un'IPO, abbiamo anche dato credibilità alle piccole imprese, che è molto importante per noi, poiché Acta si occupa di alcune delle maggiori imprese automobilistiche ed elettroniche del mondo in Asia ed essere un'impresa pubblica rende molto più facile ottenere accesso al giusto livello. Ciò ha anche internazionalizzato l'impresa riguardo al modo in cui il mercato ci vede – non siamo più una piccola impresa con sede in Toscana, ma una società internazionale con management internazionale e ricercatori provenienti dai migliori posti del mondo.

Abbiamo scelto AIM poiché ha un track record di successo, con oltre 1500 imprese ha l'impulso necessario per mostrare continua crescita. Nel settore delle cellule combustibili, per esempio, ci sono

ora una vasta gamma di titoli comparabili affinché l'investitore divenga più consapevole ed istruito riguardo a ciò che facciamo e al grande potenziale di successo. Gode anche del supporto di consulenti designati, società di pubbliche relazioni, contabili, avvocati, tutti quelli che servono per supportare una piccola impresa e vederla durante il processo.

3. Quanto vi ha aiutato a raggiungere i vostri obiettivi ?

Il float all'AIM ci ha consentito di compiere un balzo in avanti su scala aziendale. Abbiamo raccolto 9 milioni di sterline valutando l'impresa a 45 milioni di sterline dopo il float e abbiamo utilizzato tali fondi per attrezzare una struttura di sviluppo produttivo di prima classe in Toscana. Siamo anche riusciti ad espandere il numero di ricercatori che abbiamo, assumere più management e avviare la commercializzazione della tecnologia catalitica tra i clienti in tutto il mondo.

4. Quanto vi ha supportato il Nomad?

Il Nomad è fondamentale per il processo di IPO e abbiamo avuto un rigido processo di selezione affinché scegliessimo un Nomad con cui potessimo sentirci a nostro agio. Abbiamo scelto i Numis e ci hanno fornito un eccellente supporto sia durante il processo che dopo. Durante il processo di IPO, preparano tutta la documentazione necessaria e gestiscono progettualmente il processo essendoci diversi consulenti coinvolti nella preparazione dei diversi documenti.

Ci hanno anche presentato una base clienti leale di alta qualità su cui possiamo ora basarci. Dopo il processo di IPO, continuano a fornire supporto, non solo ci tengono aggiornati con le tendenze e le condizioni di mercato, ma hanno anche continuato a organizzare incontri sia con gli investitori esistenti, che con nuovi potenziali investitori.

5. Quanto ne hanno beneficiato i vostri investitori ?

I nostri investitori ci hanno visto raccogliere capitale con minima diluizione per loro e sebbene alcuni di loro abbiano scelto di realizzare il capitale, ora hanno un mercato pronto in cui negoziare le quote e un punto di riferimento per valutare l'impresa.

6. Qual è stata la vostra esperienza di quotazione all'AIM?

Quotare un'impresa italiana sul mercato di Londra non è stato esente da sfide. Non c'è dubbio che ci siano diverse culture azionarie e diversi sistemi legali nei due paesi e che ciò debba essere affrontato durante il processo di IPO, ma i vantaggi di averlo fatto hanno largamente prevalso sulle difficoltà.

I nostri investitori ora vedono tutti i vantaggi di un mercato regolato di Londra; ottengono rapporti annuali, rapporti biennuali e il ciclo del regolare flusso di notizie che non avverrebbe in Italia. In realtà, il nostro profilo in Italia è molto più alto in seguito al fatto di essere quotati a Londra.

Investire su AIM - un approccio professionale

Harry Nimmo, Direttore Piccole Imprese del Regno Unito, Standard Life Investments

- 1. Qual è il suo interesse per l'AIM?**
- 2. Può fornirci qualche esempio dei suoi investimenti all'AIM?**
- 3. Quali opportunità pensa che l'internazionalizzazione di AIM possa offrire agli investitori?**

1. Qual è il suo interesse per l'AIM?

Il Fondo delle Piccole Imprese Standard Life Investments copre mercati al di sotto di circa 1,5 miliardi di euro in dimensioni rispetto ai 30-40 milioni di euro in dimensioni, è un fondo di vasta portata. Cerchiamo oggi le grandi imprese di domani e come tale cerchiamo la crescita, ma la crescita sostenibile. Vogliamo vedere imprese sui mercati con management che possano portare l'impresa nel settore dei titoli large cap. E' molto importante per noi.



London
STOCK EXCHANGE



In particolare, stiamo cercando robusti modelli commerciali, possibilmente con molte entrate ricorrenti, imprese con modelli che possano ripetersi e svilupparsi anno dopo anno e molti importanti fattori devono essere presi in considerazione: forti barriere all'entrata contro la concorrenza, il controllo sui prezzi è molto importante e una buona cultura aziendale, un più basso livello di staff turnover, e anche un modo per consentire al management e ai dipendenti di comprare, possibilmente con quote e opzioni, nel successo del business, è ciò che stiamo cercando.

Penso che se abbiamo fatto bene fuori dall'AIM – e circa il 20% delle nostre holding consistono in titoli AIM – è perché abbiamo utilizzato gli stessi criteri, aspettandoci le stesse cose sia dalle imprese AIM che dalle full list.

E in questo modo siamo riusciti ad evitare alcuni tranelli, in molti modi AIM può costituire un maggior rischio e penso che quando si investe, si debba sempre usare l'espressione caveat emptor e si debbano effettuare le procedure di debita diligenza e si debbano avere le informazioni e i mezzi necessari per effettuare tali procedure e come tale AIM è stato un buon mercato per noi.

2. Può fornirci qualche esempio dei suoi investimenti all'AIM?

Posso fornirle molti esempi di titoli in cui abbiamo guadagnato: Majestic Wines, un dettagliante di vini, uno dei maggiori nel Regno Unito, abbiamo investito in First Quantum Resources, una società canadese con interessi per il rame in Zambia che ha ora una capitalizzazione di mercato di oltre 2 miliardi di sterline, è un'impresa altamente redditizia. Abbiamo possibilmente quintuplicato il nostro guadagno durante gli ultimi due anni in quell'impresa.

Internet è un buon terreno di caccia per i titoli AIM, un gran numero di dettaglianti online, ASOS (come visualizzato sullo schermo), deteniamo il 5% di quell'impresa, abbiamo fornito una crescita molto forte e utili durante l'ultimo anno. Un'altra impresa, Data Cash, nel campo dei titoli internet e ancora un'altra, YouGov, il provider della ricerca di mercato online. New Star Asset Management è un'altra impresa nel campo della gestione dell'attivo, uno dei nostri concorrenti, si è trattato di una bella esperienza sin dal float e quindi di una vasta gamma di imprese tra cui scegliere su mercati in espansione.

Investiamo in una vasta gamma di settori ma non c'è dubbio che AIM possa mostrare grande interesse per settori specifici e l'abbiamo visto nell'industria mineraria, nell'industria petrolifera e del gas e nell'industria tecnologica, ma anche nel campo dei servizi di supporto, nel campo dei media, nel campo sanitario sui mercati in espansione.

3. Quali opportunità pensa che l'internazionalizzazione di AIM possa offrire agli investitori?

Non penso che si possa restare sulla via dell'internazionalizzazione; è certamente più facile per noi come maggiori investitori puntare su alcuni mercati in cui negoziare titoli e Londra e la City e la Borsa di Londra è uno dei maggiori mercati finanziari. E' più utile per noi negoziare all'AIM e certamente puntiamo ad ampliare gli orizzonti in termini di prodotti verso piccole imprese paneuropee ed AIM costituirebbe un importante fattore in tutto questo.

Maggiore è la scelta e liquidità proveniente dalle imprese aderenti all'AIM, meglio è per gli investitori e siamo ora alla prima fase, ma certamente AIM ha lavorato per noi, e bene, per gli investimenti nel Regno Unito e non vedo perché non possa farlo ancora, si tratta solo di sviluppare tale impulso positivo e un avvio è stato fatto e penso sia importante e la Borsa di Londra lo sa che l'integrità dei mercati debba essere vista come un modo per lavorare bene e consentire agli investitori di guadagnare e aiutare le imprese a raccogliere soldi. Penso che, tra cinque anni, AIM possa diventare un luogo molto importante per gli investimenti internazionali e le quotazioni non del Regno Unito e attendo questo momento con grande ottimismo.

Regolamentazione e ruolo dei Nominated Adviser (Nomad)

Marcus Stuttard, Deputy Head di AIM

1. **Quali sono i requisiti di ammissione per le imprese che cercano di aderire all'AIM?**
2. **Quando un'impresa potrebbe non essere idonea per l'AIM?**
3. **Qual è il ruolo del Nomad ?**
4. **Chi può diventare Nomad?**

1. Quali sono i requisiti di ammissione per le imprese che cercano di aderire all'AIM?

I requisiti di ammissione all'AIM sono piuttosto chiari. Il maggior requisito consiste nel fatto che un'impresa debba nominare un Nomad e lavorare con lui durante il processo di ammissione, dopo di che l'impresa, una volta sul mercato, è essenziale che tenga sempre un Nomad. All'ammissione, il ruolo del Nomad consiste nel lavorare con l'impresa ed effettuare tutte le procedure di due diligence, come preparare l'impresa per il mercato e preparare il documento di ammissione, che è il principale documento di marketing per gli investitori.

2. Quando un'impresa potrebbe non essere idonea per l'AIM?

Una delle ragioni per cui un'impresa potrebbe non essere idonea per l'AIM è che potrebbe non avere un consiglio di amministrazione idoneo per un pubblico mercato. Potrebbe essere che, mentre non abbiamo alcun requisito prescrittivo riguardo al free float per esempio, chiaramente un'impresa che entra su un pubblico mercato dev'essere in grado di emettere quote sufficienti sul mercato affinché ci sia trading e quindi se un'impresa dovesse entrare sul mercato con un free float molto ristretto o un azionista di controllo, il Nomad potrebbe ritenere che l'impresa non sia idonea per il mercato.

3. Qual è il ruolo del Nomad ?

Il ruolo del Nomad è cruciale e fondamentale per l'intero concetto di mercato AIM ed è uno dei differenziatori chiave tra l'AIM e molti altri mercati in espansione nel mondo. Abbiamo un elenco di oltre 80 consulenti designati approvati che controlliamo affinché svolgano correttamente il loro lavoro portando le imprese sul mercato e supportando le imprese una volta sul mercato.

Quindi, il ruolo del Nomad consiste nel fatto di essere un regolatore poiché garantisce alla Borsa che l'impresa è adatta per un pubblico mercato e in particolare per l'AIM, ma, a differenza dei consulenti che portano molte imprese su pubblici mercati, hanno un ruolo molto importante. Tenendo presente che molte imprese AIM sono piccole imprese e per molte di loro si tratta della prima volta su un pubblico mercato, il Nomad svolge un ruolo molto importante nel supportare le imprese affinché l'impresa sia conforme alle norme stabilite da AIM. I consulenti designati guidano anche l'impresa in base a ciò che gli investitori si aspettano e in base a ciò che il mercato si aspetta da loro.

4. Chi può diventare Nomad?

Abbiamo una serie di criteri da seguire quando giudichiamo se un'impresa possa avere lo status di Nomad e ci sono requisiti prescrittivi, quindi per esempio il potenziale Nomad dev'essere in vigore da due anni e deve avere quattro direttori di finanza aziendale che abbiano svolto un ruolo principale nel campo della finanza aziendale riguardo a tre transazioni attinenti e quando parliamo di transazioni attinenti, parliamo delle transazioni che richiedessero documentazione su un pubblico mercato. Quindi, potrebbe essere che lavorassero alle IPO sul mercato locale e ci aspettiamo che il tipo di lavoro che avrebbero svolto sia equivalente alla documentazione di ammissione che avrebbero dovuto mettere assieme per una transazione AIM.

Ma non cerchiamo solo esperienza su carta, vogliamo anche accertarci che il candidato abbia esperienza del mercato AIM e capisca quale sia il ruolo del Nomad, poiché in realtà deleghiamo molte delle nostre responsabilità normative al consulente delegato ed è molto importante per noi che abbia una profonda conoscenza di come AIM opera e di ciò che ci aspettiamo da lui.



London
STOCK EXCHANGE



Informazioni legali

Questa pubblicazione è stata scritta unicamente come guida informativa generale. Non intende fornire alcun consiglio di investimento. Non dev'essere invocata come sostituto di consigli legali o finanziari specifici. London Stock Exchange plc ha compiuto ogni ragionevole sforzo affinché le informazioni contenute in questa pubblicazione fossero corrette al momento di andare in stampa, ma non sarà ritenuta responsabile delle decisioni prese in virtù di ciò.

La Borsa di Londra, il dispositivo araldico ed AIM sono marchi registrati di London Stock Exchange plc.

FTSE[®], FT-SE[®], e Footsie[®] sono marchi di London Stock Exchange plc e del Financial Times Limited. All-Share è un marchio di FTSE International Limited.

Registrata in Inghilterra e Galles sotto il numero 2075721. London Stock Exchange plc, 10 Paternoster Square, London EC4M 7LS.

Copyright © January 2007 London Stock Exchange plc.



London
STOCK EXCHANGE

