

EURONEXT GUARDA ALLE TECH TRICOLORI

Undici società nella selezione TechShare del listino di Parigi

di **Elena Comelli**

Un ponte verso gli investitori internazionali si è aperto per le società tecnologiche italiane. Euronext, quinta Borsa nel mondo per capitalizzazione e prima in Europa continentale con sedi ad Amsterdam, Bruxelles, Dublino, Lisbona e Parigi, ha incluso anche società italiane, spagnole, svizzere e tedesche nella quarta edizione di TechShare, programma destinato alle società non quotate, dedicato alla preparazione di un'offerta pubblica iniziale.

Alto potenziale

«Si tratta di una piattaforma educativa concepita per offrire a queste società ad alto potenziale tutti gli strumenti per comprendere il ruolo dei mercati dei capitali e arrivare a una quotazione ben preparate», spiega Giovanni Vecchio, che ha aperto nel 2017 la sede italiana di Euronext e ha già quotato due società, MediaLab e

MyBest. Nell'edizione di quest'anno di TechShare sono entrate 135 imprese, di cui 11 italiane. «La selezione è stata durissima, perché il Paese esprime molti marchi tecnologici di grande valore, ma per noi era importante portare solo il meglio a Parigi», dove si è svolto il programma.

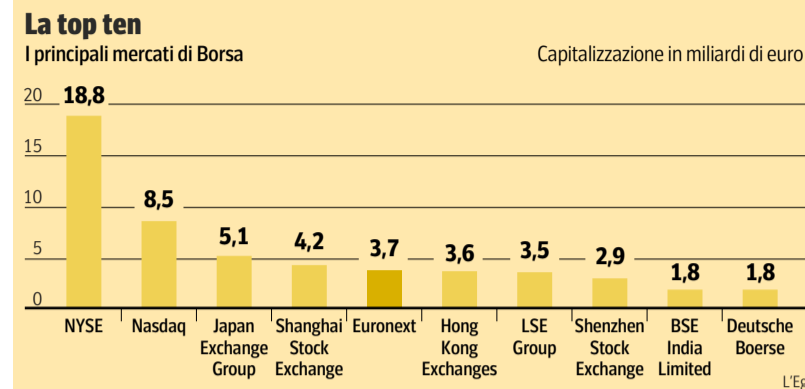
«Abbiamo rimandato all'anno prossimo diverse società molto valide, ma non ancora mature. Non siamo in competizione con Borsa Italiana, dove le società tecnologiche fanno fatica a trovare investitori interessati, infatti c'è solo un'impresa quotata nel biotech», rileva Vecchio, che è convinto della nascita anche in Italia di una nuova classe economica e finanziaria, giovane e molto più aperta alla trasparenza dei mercati rispetto alla generazione precedente.

Concorda con lui Anthony Attia, numero uno di Euronext Parigi. «Per noi l'Italia può diventare un mercato molto importante: nei

prossimi anni prevediamo una crescita rapida — sostiene Attia —. In Italia la mentalità sta cambiando e molti giovani usciti da una *business school* preferiscono fondare una società innovativa invece di entrare in una grande multinazionale. Per quei giovani noi siamo lo sbocco naturale, perché le imprese tecnologiche non sono interessate solo al mercato locale, ma hanno bisogno di trovare la platea giusta».

Le società partecipanti a TechShare, che prevede due sessioni plenarie e

In Italia sta cambiando la mentalità: i giovani usciti dalle business school vogliono fare da soli, non entrare in azienda



un programma di *coaching* personalizzato per un anno, costituiscono il motore della rivoluzione tecnologica europea in tutti i principali settori, dal biotech all'elettronica, dal cleantech al fintech, dal software all'e-commerce: in media generano ricavi annui superiori a 10 milioni di euro, con un centinaio di dipendenti, e si trovano in una fase di crescita già matura, con un patrimonio di circa 15 milioni ciascuna, sostenuto da capitale di rischio. Le 11 società italiane giudicate pronte per un percorso verso la quotazione sono: BetaGlue, Buzzoole, Genenta, GrenBone, Greenrail, Mapendo, MotorK, Newlisi, Silk Biomaterials, Supermercato24 e Xnext.

Biotech

«Il destino delle società biotech è di accedere al mercato, perché hanno bisogno di capitali per espandere le terapie e i pazienti trattati», spiega

Pierluigi Paracchi, fondatore di Genenta e tra i partecipanti a TechShare. Genenta, nata come uno spinoff del San Raffaele per sviluppare le terapie geniche dei tumori scoperte da Luigi Naldini, è tra le startup più finanziate d'Italia, con 17 milioni di euro raccolti in due anni, ma è appena nella fase di sperimentazione pre-clinica.

«Avremo bisogno di almeno uno o due anni prima di pensare alla quotazione», specifica Paracchi, che identifica in Euronext il mercato più favorevole allo sviluppo di un progetto di questo tipo. Dello stesso parere è Bruno Garavelli, fondatore di Xnext, che ha sviluppato una tecnologia innovativa per il controllo di qualità a raggi X sulle linee di produzione, soprattutto nell'alimentare. «In Italia è difficile finanziare hardware, si preferiscono tecnologie digitali ed effimere», conclude Garavelli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MotorK Sarà l'Expedia delle automobili

MotorK è un'azienda digitale che aiuta l'industria automobilistica a potenziare il proprio business attraverso una combinazione di competenze digitali, marketing online e grande esperienza tecnologica. «Abbiamo un obiettivo ambizioso: rivoluzionare con il digitale il modo in cui si gestiscono i potenziali clienti nel mondo *automotive*», spiega Marco Marlia, fondatore e amministratore delegato.

In pratica, MotorK vuole diventare una specie di Expedia delle automobili. Marlia e i suoi tre soci hanno creato DriveK, il più grande *marketplace* per auto nuove in Europa: il portale, presente oggi in 5 mercati (Italia, Gran Bretagna, Francia, Spagna e Germania) e prossimamente in Polonia, permette di confrontare, configurare e scegliere l'auto giusta, mettendo poi l'utente in contatto con il concessionario in grado di fare il preventivo più vantaggioso. Il business è decollato rapidamente, raddoppiando ogni anno: nel 2017 MotorK ha chiuso con 17 milioni di fatturato e per il 2018 prevede 27 milioni e 400 dipendenti, con sede centrale a Milano, nel vecchio stabilimento della Brionvega. L'anno scorso è arrivato anche un finanziamento di 10 milioni di dollari da due società di *venture capital*, una svedese e una anglo-israeliana. La quotazione è attesa nel giro di un paio d'anni.

El. Com.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Scopri la Differenza

GreenRail La plastica per treni sicuri

GreenRail è una delle *startup* più promettenti del *cleantech* italiano: ambisce a sostituire le traversine ferroviarie in calcestruzzo con una traversina di nuova generazione, formata da un cuore di cemento precompresso avvolto da uno strato di materiale a base di plastica riciclata e gomma ottenuta dal recupero di pneumatici fuori uso.

«Abbiamo un prodotto vantaggioso sia sul piano tecnico, che economico e ambientale», spiega Giovanni De Lisi, che ha fondato nel 2012 la startup, incubata dal PoliHub, e punta adesso a diventare il nuovo standard di riferimento del settore.

Oltre a usare molto materiale di scarto, le traversine messe a punto e brevettate da GreenRail distribuiscono meglio il peso sulla massicciata riducendo le vibrazioni e consentono anche l'alloggiamento di sensori e celle fotovoltaiche, trasformando le reti ferroviarie in centrali solari, come si sta già sperimentando in Emilia-Romagna su una prima tratta ferroviaria.

«Dopo oltre un secolo dall'introduzione delle traversine di calcestruzzo, è ora di cambiare», sostiene De Lisi, che ha cominciato dal basso, lavorando nei cantieri di armamento ferroviario di suo padre e ha da poco conquistato la sua prima commessa da 75 milioni di euro, grazie a un accordo di 15 anni con una società americana.

El. Com.

© RIPRODUZIONE RISERVATA