

Monti Ascensori è una delle tredici aziende bolognesi quotate in Borsa. «Le banche ora ci cercano»

Finanza, visibilità e trasparenza I vantaggi di stare in Piazza Affari

ITALIA OGGI CNA INDUSTRIA BOLOGNA

19/11/07

«Prima di essere quotato in Borsa quando chiedevo 100 mila euro di prestito alle banche dovevo impegnarmi la casa. Ora sono gli istituti di credito a chiedermi di prendere il loro denaro. Ma adesso non ne ho più bisogno».

È uno degli esempi più efficaci citati da Patrizio Colombarini, amministratore delegato della Monti Ascensori, quando davanti ai colleghi imprenditori di Cna Industria spiega che lui è un «entusiasta della Borsa e lo rifarebbe mille volte». Non che sia stato tutto facile ed economico, ma i vantaggi ottenuti dalla sua azienda dopo la quotazione nel Mercato Expandi, sono stati nettamente superiori ai problemi.

La Monti Ascensori è una delle tredici aziende bolognesi quotate a Piazza Affari e una delle tre pm1 petroniane entrate nel Mercato Expandi. L'azienda opera nel settore dei servizi di manutenzione, riparazione, installazione, ristrutturazione e ammodernamento di ascensori, montacarichi, scale e marciapiedi mobili e piattaforme elevatrici in genere, gestendo complessivamente la manutenzione di circa 12.600 impianti sull'intero territorio nazionale ed europeo.

Perché è stata vantaggiosa la quotazione? Per Colombarini le ragioni sono quattro. La finanza prima di tutto, la possibilità di ca-



Patrizio Colombarini

pitalizzarsi e ottenere quelle risorse che hanno poi permesso di acquisire altri rami d'azienda. Al mercato ha ceduto inizialmente il 35% delle sue azioni, ottenendo 8 milioni di euro. Il fatturato in due anni è aumentato, passando dai 16 milioni di euro del 2005 ai 30 milioni del 2007.

La seconda ragione è la visibilità. Prima di avvicinarsi alla Borsa, Monti Ascensori era una piccola impresa che molti clienti snobbavano. Dopo l'ingresso a Piazza Affari, spiega Colombarini, «sul mercato siamo considerati la quarta grande azienda specializzata nella manutenzione degli ascensori:

le altre tre però sono multinazionali del calibro di Otis e Kone grandi trenta volte più di noi».

Terzo vantaggio è quella che Colombarini chiama «la trasparenza». Per essere quotati infatti l'impresa viene sottoposta a controlli minuziosi, nel rispetto degli investitori. La Monti non vede questo come uno svantaggio, anzi essere dentro una campana di vetro rende Colombarini più sicuro, «se anche viene la Finanza so che posso dormire tranquillo».

Infine il ricambio generazionale. Per molte imprese che non hanno un figlio o un parente a cui passare l'azienda, l'unica alterna-

**L'a.d. Patrizio Colombarini:
«Adesso siamo più visibili, ci paragonano a una multinazionale del settore»**

tiva è quella di venderla a una grande azienda o a una multinazionale. Invece essere in borsa significa essere molto più attrattivi verso quei manager i quali, una volta entrati in azienda, la possono governare anche dopo che il titolare smette di lavorare, restando al suo interno come socio.

Tanti vantaggi e nemmeno un problema per entrare in borsa, è stato allora chiesto a Colombarini? Unico neo, quello dei costi: «Con l'entrata in borsa abbiamo raccolto otto milioni di euro, ma il 12% circa sono finiti in costi, tra advisor legale, revisore, consulenze e la percentuale dell'intermediario sull'Ipo».