

La storia

Eles, in Borsa la piccola hi-tech

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

L'azienda umbra che debutterà mercoledì sul listino Aim effettua test per i giganti dei chip. Ha ricavi in forte crescita e progetta acquisizioni

Si chiama Eles e debutterà mercoledì 19 giugno al mercato dei piccoli di Piazza Affari, l'Aim. È un'azienda con sede a Ponterio, in provincia di Perugia, con un business del tutto particolare: lavora per i colossi che producono semiconduttori su larga scala e che devono testare la resistenza e l'affidabilità dei loro prodotti in situazioni di intensa operatività e sotto stress termico. In questa nicchia Eles è una realtà affermata a livello internazionale, tanto da contare come clienti europei giganti quali la franco-italiana St Microelectronics e la tedesca Infineon Technologies.

Il mercato si è mostrato interessato durante il processo di avvicinamento alla quotazione, con la

domanda che si è attestata a 5,2 volte l'offerta e richieste provenienti soprattutto dagli investitori internazionali. Merito soprattutto di un multiplo giudicato ragionevole (1,9 euro per azione corrisponde all'incirca a quattro volte e mezza il margine operativo lordo dello scorso anno) e di un'offerta tutta in aumento di capitale.

Tra il 2016 e il 2018 il fatturato di Eles è cresciuto da 12,4 a 22,1 milioni, il margine operativo lordo da 2,4 a 3,7 milioni. All'esito della quotazione, la capitalizzazione partirà da 21 milioni di euro e il flottante sarà del 40%, un valore elevato se si considera che il minimo regolamentare per l'Aim è del 10% e che, stando all'ultimo studio di Ir Top, la media è del 22%.

Anche questo fattore potrebbe dunque aver contribuito al successo del processo di avvicinamento di un titolo così "piccolo" alla quotazione, insieme alla scelta di procedere con un'operazione esclusivamente in aumento di capitale (in sostanza i soci attuali non si metteranno nulla in tasca) per un ammontare di circa 6 milioni. Una somma, spiega il presidente della società Antonio Zaffarami, che servirà a finanziare la crescita per linee esterne: «Puntiamo a crescere a livello internazionale: già oggi

all'estero generiamo il 70% del fatturato, forti anche di uffici in California, a Singapore e della partecipazione che abbiamo in un'azienda israeliana. Vediamo opportunità di acquisizioni in varie parti del mondo».

Come nasce la scelta di quotarsi rispetto ad altre opzioni a disposizione, come l'apertura di una linea di credito per gli investimenti o l'ingresso di un fondo di private equity? «La quotazione è a nostro avviso il modo migliore per chi vuole crescere in maniera rapida, senza essere troppo legato ai risultati finanziari di breve», risponde Zaffarami, che ha fondato l'azienda nel 1988 ed è al vertice con la figlia Francesca. Una tipica Pmi familiare, dunque, che ha rinnovato la governance con l'ingresso di tre consiglieri indipendenti sui cinque membri del cda. Si tratta di Alessandro Bertani, già managing partner di Mediobanca, e degli imprenditori Carlo Porta e Massimo Vanzi. «Il processo che ci ha portato alla quotazione è stato una grande palestra per noi», sottolinea il presidente, «perché ci ha aiutato a capire cosa si aspettano i potenziali investitori, come comunicare al meglio il lavoro che facciamo e in che misura i risultati d'impresa possono essere apprezzati anche dai non addetti ai lavori».

© RIPRODUZIONE RISERVATA