



Rassegna Stampa

26 Giugno 2023

Indice

Promotica

3

Toscani: «Ecco come Promotica è diventata un azienda leader»
Giornale di Brescia - 22/06/2023

3



Toscani: «Ecco come Promotica è diventata un'azienda leader»

«La quotazione porta alla crescita ma richiede un cambio radicale nella filosofia dell'imprenditore»

La testimonianza

DESENZANO. Diego Toscani è l'imprenditore che non ti aspetti. Nella sua vita ha fatto molte cose: il giornalista, il commerciale nel settore casalinghi, è stato sindaco di Sarezzo, presidente di una società di calcio, presidente della municipalizzata della Valtrompia e da circa un anno è membro del cda di Assonext, l'associazione italiana che riunisce le pmi quotate. Nel 2003 ha fondato Promotica che ha portato in Borsa raccogliendo, in sede Ipo, la bellezza di 4,2 milioni (risorse indispensabili per acquisire aziende e conquistare importanti mercati). Oggi la società (entrata in Elite nel 2020) è leader in Italia nel settore «loyalty»: progetta e realizza campagne di marketing e fidelizzazione clienti per la Gdo ed altri settori. Lo scorso anno il «bis» all'Euronext Growth Mialn, con lo sbarco di Pozzi Milano (di cui detiene la maggioranza), tra i principali attori nel mercato dei prodotti per la tavola e per la casa.

Quali sono le opportunità che offre la quotazione ad una piccola impresa?

«Sono molteplici: nel caso di Offerta di pubblica sottoscrizione (Ops), modello da me scelto, il denaro entra direttamente nelle casse aziendali. Questo tipo di offerta riflette il desiderio dell'imprenditore di dotarsi di strumenti per sostenere la crescita dell'azienda attraverso risorse finanziarie acquisite a titolo definitivo e prive di costo ricorrente. Nel caso invece di Offerta pubblica di vendita (Opv), il denaro entra nelle casse dei soci, e può essere utile, ad esempio, per risolvere le criticità connesse al passaggio generazionale».

Cosa l'ha colpita del processo di quotazione; quali passaggi formali è stato necessario seguire?

«Di primo acchito mi viene da dire che si imparano un sacco di nuove sigle. La quotazione richiede un certo grado di preparazione. Tra i passaggi formali ricordo ad esempio la certificazione del bilancio, la nomina del Cda con membro indipendente, la nomina di un Ega, cioè un Euronext Gro-

wth Advisor, che ha il compito di certificare la rispondenza dell'azienda ai requisiti per la quotazione e di affiancarla nella sua permanenza all'interno del mercato».

Il primo scoglio che affronta l'imprenditore?

«Deve saper rinunciare al ruolo di autocrate, che spesso caratterizza molti piccoli imprenditori. Deve saper confrontarsi con un cda che esercita il proprio ruolo di controllo, limita i poteri, chiede costanti aggiornamenti sulle decisioni più rilevanti. Intendiamoci: il consiglio è comunque nominato dagli azionisti, una delle caratteristiche positive della quotazione è proprio il mantenimento del controllo aziendale da parte dell'imprenditore. Ma nel momento in cui si apre il proprio capitale anche l'imprenditore cessa di essere vertice assoluto e diventa parte in causa».

La trasparenza nei confronti del mercato è tra i requisiti della quotata. Come ci si rapporta con questo aspetto?

«Non si tratta di rivelare segreti tecnologici o commerciali, bisogna ricordare che gli in-



investitori sono soci che hanno come unico strumento di verifica dell'andamento aziendale le comunicazioni che l'azienda rivolge al mercato. Queste comunicazioni devono essere frequenti e rilevanti e sostenere l'andamento del titolo. Ovviamente questa pubblicità si riflette anche sulla vita dell'imprenditore e sulla necessità di accettare che ciò che lo riguarda diventi di pubblico dominio.

Quali impegni richiede la quotazione?

L'imprenditore deve strutturarsi con un buon management; è chiamato durante e dopo la quotazione ad occuparsi spesso delle relazioni con i finanziatori e con il mercato, necessita di professionalità in grado di supportarlo dentro e fuori l'azienda, sostituendolo o affiancandolo. Questo sia per le oggettive crescenti responsabilità e relativi impegni ma anche perché gli investitori non amano scommettere su un singolo soggetto e preferiscono investire in una azienda strutturata. //

ROBERTO RAGAZZI



Il presidente. Diego Toscani