

233mln

IL VALORE DEI MINIBOND NEL 2015
Fino ad oggi nel corso del 2015 sono stati emessi minibond a favore delle Pmi italiane per 233 milioni di euro. Per ben 65 milioni quelli organizzati da Kon

9 anni

LA DURATA MASSIMA
Il prestito obbligazionario alle Pmi organizzato a Firenze ha una durata tra i 5 e i 9 anni. Ne stanno godendo imprese di vari settori, dal cartario all'informatica

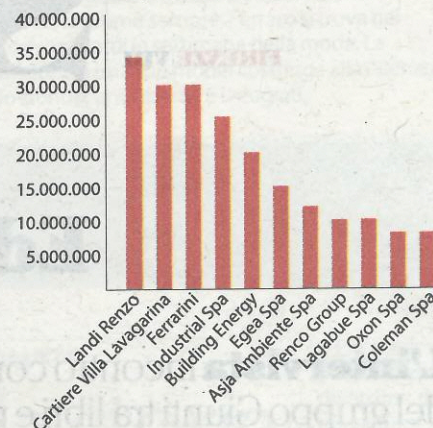
4%

LA REDDITIVITÀ
Il prestito alle piccole imprese organizzato a Firenze ha una redditività per chi lo sottoscrive tra il 4 e il 5%. Piace alle famiglie che hanno grandi patrimoni

40 giorni

I TEMPI DI EROGAZIONE
Dall'apertura della pratica all'erogazione dei soldi all'impresa sono passati tra i 40 e i 60 giorni, tempi molto più brevi di quelli del credito tradizionale

I principali Minibond emessi nel 2015



Il dato si riferisce alle emissioni avvenute nel 2015 escludendo emittenti finanziari e di grandi dimensioni **centimetri**



ASSUNZIONI ALLA LAIKA

L'89,7% dei lavoratori della Laika Caravans di San Casciano Val di Pesa ha votato sì alle ipotesi di accordo siglate la scorsa settimana riguardanti il nuovo contratto aziendale e la flessibilità, che prevedono tra i vari punti anche 30 stabilizzazioni nell'arco di un anno, con l'avvio dei macchinari nel nuovo stabilimento fissata per metà gennaio. «Così saremo pronti per la ripresa» dice il sindacato dell'azienda.

Minibond, dalla Toscana 65 mln

> Le obbligazioni a favore delle Pmi sono state organizzate da Kon, advisor fiorentino che ha sede in via Masaccio

MAURIZIO BOLOGNI

È A firma toscana uno su tre minibond emesso in Italia nel 2015 per finanziare le Pmi. Pensati per sostenere la crescita di aziende sane, rapidi nel mettere a disposizione risorse, i minibond sono un'alternativa al credito bancario, che in modo abnorme rispetto al resto del mondo continua a coprire il 90% delle esigenze finanziarie delle imprese. Stanno lentamente decollando, anche per l'interesse che suscitano nei gestori dei grandi patrimoni familiari che vi hanno scoperto un'opportunità di investimento a contenuto rischio e buona redditività. E la sorpresa è scoprire che Firenze ha in casa un "campione" del settore: dei 233 milioni di euro di minibond emessi a favore di Pmi dall'inizio dell'anno, ben 65 milioni, quasi uno su tre, sono stati organizzati da Kon Group, advisor con cervello decisionale in una palazzina di via Masaccio a Firenze, che i grandi fondi internazionali hanno eletto "top originator", ovvero punto di riferimento in questo campo. Nei soli scorsi mesi estivi, da giugno a settembre, l'advisor fiorentino ha accompagnato un pugno di aziende a questa forma di finanziamento innovativo. E altrettanto sorprendente è scoprire che tra le Pmi beneficiarie non ce ne sia neppure una toscana, dove questa innovazione stenta probabilmente a farsi largo.



E si che il minibond sembra tagliato sulle inclinazioni di un tessuto di micro imprenditori familiari gelosi delle loro creature. «Il sistema funziona perché il minibond ha alcune caratteristiche tipiche dell'operazione di private equity, ovvero di aumento di capitale con ingresso di un socio esterno, ma a differenza di questo tiene il finanziatore 'estraneo' lontano dalla cabina di co-

mando di cui le imprese familiari sono gelose», spiega Fabrizio Bencini (nella foto), amministratore delegato di Kon, l'advisor finanziario che ha il quartier generale fiorentino in un elegante ex albergo fallito subito dopo una mirabile ristrutturazione (altra sede a Milano, ovviamente). Sessantacinque milioni di minibond già organizzati, altri 15 da veicolare in queste settimane, una de-



cina di dossier aperti. Dei minibond già emessi hanno beneficiato Pmi di diversi settori, dal cartario alla meccanica e alla produzione di software, tutte sane, ad alta redditività e con progetti di sviluppo (così impongono le regole che governano le emissioni). A seconda dei casi, durata del prestito obbligazionario tra i 5 e 9 anni, interessi garantiti tra il 4 e il 5% annui. I minibond griffati

Kon sono andati a finanziare acquisto di stabilimenti e aziende, operazioni di efficientamento del ciclo produttivo e di internazionalizzazione. «Il progetto di crescita dell'impresa deve essere chiaro, lineare, comprensibile — spiega Bencini — di certo il minibond non può sostituire uno smobilizzo di fatture o il mutuo sul capannone che sono operazioni proprie di credito bancario. Il minibond non è una toppa, è un turbo. Per realizzare progetti che non possono aspettare: le aziende lo hanno incassato in tempi rapidi, tra i 40 e i 60 giorni».

Così i minibond aprono l'azien-

Altri 15 milioni stanno per essere messi in circolo, una decina di fascicoli aperti

da senza aprire il capitale. I sottoscrittori "catturati" da Kon sono fondi di investimento italiano e family office, come si diceva, ovvero gestori di patrimoni familiari. E chi sottoscrive il prestito obbligazionario è garantito da un piano di crescita organizzativa dell'azienda, che accompagna il progetto di business. Ma non solo. «Quotiamo i minibond in Borsa — spiega Bencini — così il sottoscrittore che non fosse soddisfatto, può anche cederli».