

21 aprile 2018

Il barcode intelligente che è piaciuto al mercato Aim

La società dopo tre anni di Elite è arrivata su Aim nel momento giusto

■ Finlogica era una bella realtà imprenditoriale già prima, un esempio di come Nord e Sud del Paese possono dialogare. Grazie al percorso in Elite dove è arrivata nel 2012 per uscirne tre anni dopo, ha imparato a valorizzare la sua forza commerciale (opera nel settore della produzione di etichette e distributore di prodotti barcode ed è distributore unico in Italia di stampanti Sato e fornitore di svariati altri

brand come Opticon, Primera, Honeywell, Anytron, VipColor, Microscan, Zebra, Motorola, Intermec). Grazie alla quotazione su Aim Italia nel 2017 (sono in totale 15 le aziende che dopo il percorso di Elite si sono quotate), la società ha realizzato una serie di operazioni indovinate che hanno fatto crescere i ricavi: nel 2017 sono aumentati del 19% a 21,4 milioni e l'Ebitda del 9% a 3,24 milioni. L'utile netto è salito del 6% a 1,67 milioni. «La quotazione in Borsa è stato un passaggio molto importante nei confronti dei fornitori, oltre che del mercato - ha spiegato l'ad Dino Natale - ma il risultato borsistico è anche legato al fatto che quanto avevamo annunciato in fase di quotazione poi lo ab-

FINLOGIC SPA



DINO NATALE
ad della società che ha debuttato su Aim nel 2017

NEL 2012 INGRESSO IN ELITE
In cinque anni il fatturato è passato dai 10,3 milioni ai 25,3. Il titolo dalla quotazione (giugno 2017) si è apprezzato del 42,2%

biamo portato a termine in linea con gli obiettivi di budget. La palestra Elite ci è servita per capire anche l'esatto timing della quotazione». A conferma della strategia di crescita annunciata in Ipo, le performance sono state trainate dai prodotti tecnologici, che segnano un +49% in termini di ricavi e le prospettive per il 2018 sono positive anche alla luce delle acquisizioni di Tecmark e Multitec, fatte in gennaio. Come ha ricordato Natale, «essere coerenti con le indicazioni date al mercato e muoversi nel rispetto delle attese premia sempre». Ne è una conferma l'andamento del titolo: dalla quotazione registrata un balzo superiore al 40%.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Elite, palestra per Pmi su cui investire

Indicatore di Borsa e Contrattanza
a cura dell'Università di Bari Economico, del gruppo italiano

Indicatore	Valore	Variazione
Indicatore di Borsa	828	520
Indicatore di Contrattanza	60	290
Indicatore di Borsa e Contrattanza	12	34
Indicatore di Borsa e Contrattanza	35%	6
Indicatore di Borsa e Contrattanza	203	65
Indicatore di Borsa e Contrattanza	43	

Il barcode intelligente che è piaciuto al mercato Aim

La società dopo tre anni di Elite è arrivata su Aim nel momento giusto. Finlogica era una bella realtà imprenditoriale già prima, un esempio di come Nord e Sud del Paese possono dialogare. Grazie al percorso in Elite dove è arrivata nel 2012 per uscirne tre anni dopo, ha imparato a valorizzare la sua forza commerciale (opera nel settore della produzione di etichette e distributore di prodotti barcode ed è distributore unico in Italia di stampanti Sato e fornitore di svariati altri brand come Opticon, Primera, Honeywell, Anytron, VipColor, Microscan, Zebra, Motorola, Intermec). Grazie alla quotazione su Aim Italia nel 2017 (sono in totale 15 le aziende che dopo il percorso di Elite si sono quotate), la società ha realizzato una serie di operazioni indovinate che hanno fatto crescere i ricavi: nel 2017 sono aumentati del 19% a 21,4 milioni e l'Ebitda del 9% a 3,24 milioni. L'utile netto è salito del 6% a 1,67 milioni. «La quotazione in Borsa è stato un passaggio molto importante nei confronti dei fornitori, oltre che del mercato - ha spiegato l'ad Dino Natale - ma il risultato borsistico è anche legato al fatto che quanto avevamo annunciato in fase di quotazione poi lo abbiamo portato a termine in linea con gli obiettivi di budget. La palestra Elite ci è servita per capire anche l'esatto timing della quotazione». A conferma della strategia di crescita annunciata in Ipo, le performance sono state trainate dai prodotti tecnologici, che segnano un +49% in termini di ricavi e le prospettive per il 2018 sono positive anche alla luce delle acquisizioni di Tecmark e Multitec, fatte in gennaio. Come ha ricordato Natale, «essere coerenti con le indicazioni date al mercato e muoversi nel rispetto delle attese premia sempre». Ne è una conferma l'andamento del titolo: dalla quotazione registrata un balzo superiore al 40%.

Dopo 100 anni di vita serve una nuova cultura d'impresa

Il richiamo è importante: l'azienda è stata quotata su Aim nel 2017. La società ha realizzato una serie di operazioni indovinate che hanno fatto crescere i ricavi: nel 2017 sono aumentati del 19% a 21,4 milioni e l'Ebitda del 9% a 3,24 milioni. L'utile netto è salito del 6% a 1,67 milioni. «La quotazione in Borsa è stato un passaggio molto importante nei confronti dei fornitori, oltre che del mercato - ha spiegato l'ad Dino Natale - ma il risultato borsistico è anche legato al fatto che quanto avevamo annunciato in fase di quotazione poi lo abbiamo portato a termine in linea con gli obiettivi di budget. La palestra Elite ci è servita per capire anche l'esatto timing della quotazione». A conferma della strategia di crescita annunciata in Ipo, le performance sono state trainate dai prodotti tecnologici, che segnano un +49% in termini di ricavi e le prospettive per il 2018 sono positive anche alla luce delle acquisizioni di Tecmark e Multitec, fatte in gennaio. Come ha ricordato Natale, «essere coerenti con le indicazioni date al mercato e muoversi nel rispetto delle attese premia sempre». Ne è una conferma l'andamento del titolo: dalla quotazione registrata un balzo superiore al 40%.

Cifra, un'azienda leader nella maglieria senza cuciture

Cifra è un'azienda leader nella maglieria senza cuciture. La società ha realizzato una serie di operazioni indovinate che hanno fatto crescere i ricavi: nel 2017 sono aumentati del 19% a 21,4 milioni e l'Ebitda del 9% a 3,24 milioni. L'utile netto è salito del 6% a 1,67 milioni. «La quotazione in Borsa è stato un passaggio molto importante nei confronti dei fornitori, oltre che del mercato - ha spiegato l'ad Dino Natale - ma il risultato borsistico è anche legato al fatto che quanto avevamo annunciato in fase di quotazione poi lo abbiamo portato a termine in linea con gli obiettivi di budget. La palestra Elite ci è servita per capire anche l'esatto timing della quotazione». A conferma della strategia di crescita annunciata in Ipo, le performance sono state trainate dai prodotti tecnologici, che segnano un +49% in termini di ricavi e le prospettive per il 2018 sono positive anche alla luce delle acquisizioni di Tecmark e Multitec, fatte in gennaio. Come ha ricordato Natale, «essere coerenti con le indicazioni date al mercato e muoversi nel rispetto delle attese premia sempre». Ne è una conferma l'andamento del titolo: dalla quotazione registrata un balzo superiore al 40%.