

24 ORE

Il caso/3. Finlogic

L'appel per etichette e ribbon

■ Finlogic, azienda per metà barese e per metà lombarda, attiva nel settore della produzione di etichette e nella fornitura di stampanti, lettori, ribbon e servizi collegati ha colto in pieno l'effetto Pir. «Volevamo crescere ma non volevamo indebitarci. Quindi l'alternativa era aprirci al mercato - racconta l'ad Dino Natale -. L'abbiamo fatto partecipando al progetto Elite di Borsa Italiana. Una prima occasione di arrivare sull'Aim sfuma perché la pensiamo in epoca Brexit: i nostri advisor ci informano che è difficile in quel momento convincere gli investitori della bontà del progetto. Ma a giugno 2017 con gli stessi numeri ci abbiamo riprovato». I Pir erano partiti da sei mesi e l'azienda ha raccolto 6,3 milioni con una domanda ben al di là dell'offerta. È stato quotato il 30% del flottante e in seguito c'è stata anche una cessione di azioni proprie. Nel primo semestre del 2017 i ricavi sono stati pari a 10,8 milioni con un'attesa per tutto il 2017 ben al di sopra dei 18,2 milioni del 2016. Obiettivo della quotazione: puntare alla crescita sia organica sia per linee esterne. Che il mercato abbia apprezzato questa Pmi si vede anche dall'andamento del titolo: dalla quotazione cresciuto del 47%.