

BORSA ITALIANA 22 APRILE 2020



Focus Small Cap

Home page | [I protagonisti](#) | Strumenti | Indici | Notizie dalle agenzie

UNIDATA, UNA SOCIETÀ ROMANA DELLA FIBRA OTTICA CHE GUARDA AL FUTURO

Il presidente Brunetti ci racconta la storia della neoquotata

FTA Online News, 22 Apr 2020 - 10:30

“Siamo orgogliosi di essere approdati con successo in Borsa, nonostante questo difficile contesto, e puntiamo a crescere ancora e a sviluppare la nostra infrastruttura in fibra ottica, che già copre il 90% dei nostri investimenti, ben 7,8 milioni di euro nel 2019”. **Renato Brunetti**, presidente di **Unidata** e fondatore e azionista di riferimento con **Marcello Vispi** e **Claudio Bianchi**, ha seguito lo sviluppo tecnologico di internet dagli albori di questa tecnologia accompagnando la crescita di Unidata in un percorso che l’ha portata lo scorso 16 marzo al debutto su AIM Italia con una domanda pari a **2,5 volte l’offerta** e una raccolta di **5,7 milioni di euro**.

“Siamo partiti negli anni Ottanta costruendo computer, i **pc** che si andavano diffondendo nel mercato; dopo dieci anni - fra il '94 e il '95 - ci siamo concentrati sulla nascente tecnologia di **Internet** e siamo cresciuti ancora finché non ci è giunta un’offerta molto generosa da **Cable & Wireless Plc** che, nell’ambito di un piano di espansione europea, ha rilevato il 100% della società lasciando però al management alcuni di noi. Dopo lo scoppio della bolla delle dot.com abbiamo deciso di ricomprare l’azienda nel 2003. Già in quegli anni abbiamo puntato sui servizi più evoluti e

BTP ITALIA
L'INVESTIMENTO CHE CI SOSTIENE.
Dal 18 al 21 maggio 2020

MEF Ministero dell'Economia e delle Finanze www.mef.gov.it

UNIDATA, UNA SOCIETÀ ROMANA DELLA FIBRA OTTICA CHE GUARDA AL FUTURO Il presidente Brunetti ci racconta la storia della neoquotata

FTA Online News, 22 Apr 2020 - 10:30

“Siamo orgogliosi di essere approdati con successo in Borsa, nonostante questo difficile contesto, e puntiamo a crescere ancora e a sviluppare la nostra infrastruttura in fibra ottica, che già copre il 90% dei nostri investimenti, ben 7,8 milioni di euro nel 2019”. **Renato Brunetti**, presidente di **Unidata** e fondatore e azionista di riferimento con **Marcello Vispi** e **Claudio Bianchi**, ha seguito lo sviluppo tecnologico di internet dagli albori di questa tecnologia accompagnando la crescita di Unidata in un percorso che l’ha portata lo scorso 16 marzo al debutto su AIM Italia con una domanda pari a **2,5 volte l’offerta** e una raccolta di **5,7 milioni di euro**.

“Siamo partiti negli anni Ottanta costruendo computer, i **pc** che si andavano diffondendo nel mercato; dopo dieci anni - fra il '94 e il '95 - ci siamo concentrati sulla nascente tecnologia di **Internet** e siamo cresciuti ancora finché non ci è giunta un’offerta molto generosa da **Cable & Wireless Plc** che, nell’ambito di un piano di espansione europea, ha rilevato il 100% della società lasciando però al management alcuni di noi. Dopo lo scoppio della bolla delle dot.com abbiamo deciso di ricomprare l’azienda nel 2003. Già in quegli anni abbiamo puntato sui servizi più evoluti e realizzato il nostro **Data Center** che nel 2017 ha raggiunto 800 mq di dimensione. In quegli anni compravamo e vendevamo linee dagli operatori di rilievo presenti sul mercato, un business che si è rivelato limitante, così abbiamo deciso di puntare su un’infrastruttura

proprietaria, in fibra ottica, che abbiamo realizzato in parte con acquisti da terzi e in parte con la posa diretta di nuovi cavi: oggi raggiungiamo circa **2.500 km di fibra ottica** dei quali 1.200 proprietari. Il nostro territorio di riferimento è **Roma**, dove la presenza ancora limitata della fibra consente di prevedere ampi margini di sviluppo, cui si aggiunge la crescente esigenza della nostra fascia di clientela più rilevante che è quella business”.



Come mai avete deciso di quotarvi a Piazza Affari? Cosa farete dei 5,7 milioni di euro raccolti? E' stato difficile apprendere il linguaggio dei mercati? Cosa vi ha spinto ad andare avanti con l'IPO nel pieno della crisi del Covid-19?

“Noi proveniamo dalla palestra dell'**Elite** che ci ha già fornito una buona base per la quotazione. L'adozione della compliance necessaria ha richiesto impegno, ma la nostra esperienza manageriale ci ha aiutato. L'obiettivo è stato quello di guadagnare lo **standing di società quotata**, che sicuramente ci regala appeal con clienti e fornitori. Siamo riusciti, anche grazie all'importanza della quota di clientela business nel nostro giro d'affari (aziende e PA coprono l'80% circa del nostro fatturato), a presentarci all'appuntamento con Piazza Affari con una situazione patrimoniale solida. E' stata ovviamente rafforzata dalle nuove risorse e ci consente di progettare anche una **crescita per linee esterne** e di puntare su nuove iniziative e servizi, dal cloud all'IoT. Nell'**Internet delle Cose**, per esempio, abbiamo già implementato delle soluzioni per i parcheggi che consentono di monitorare anche la presenza o meno di vetture in un determinato posto in tutta la città. Abbiamo anche sviluppato delle soluzioni per i contatori dell'acqua con batterie che durano 10 anni e permettono di ricevere dunque i segnali necessari per una decade senza interventi e scavi. La **quotazione era già in fase avanzata** quando è scoppiata la pandemia, una buona fetta dell'offerta (350 mila titoli su un totale di 700 mila erano destinati a investitori qualificati e altri 200 mila ai dipendenti del gruppo ndr) era già stata prenotata da investitori qualificati e quindi abbiamo deciso di concludere l'operazione. Il mercato ci ha premiato e, nonostante il calo generale dei listini, trattiamo a 17 euro contro i 13 della quotazione, ossia abbiamo guadagnato il 30% circa in tre settimane. Abbiamo quindi arricchito il board con due consiglieri di provata esperienza, Stefano Ciurli, con un passato importante in TIM, e Alessandra Bucci, i cui requisiti di consigliera indipendente forniscono un'ulteriore garanzia per il mercato”.

Avete chiuso il 2019 con un balzo del valore della produzione del 14,5% a 13,2 milioni di euro, l'ebitda è cresciuto del 20,9% a 4,6 mln e l'utile è migliorato di 5,8 punti percentuali a 1,7 mln. La posizione finanziaria netta migliora nettamente da 1,1 a 0,6 milioni di euro,

a fronte di un patrimonio da 7,4 milioni di euro. Avevate dunque una patrimonializzazione solida già prima della quotazione, d'altronde nessuno dei soci di riferimento ha venduto titoli in occasione della quotazione che si svolta con l'emissione di nuovi titoli (e cum warrant) in aumento di capitale. Ritenete che sia una crescita sostenibile anche alla luce dell'attuale crisi in corso? Come vive la vostra società questo sconvolgimento del mercato?

“Siamo ancora interessati a una crescita per linee esterne, soprattutto nell'ottica di un incremento del nostro portafoglio clienti. Sulla tecnologia andremo più cauti, anche se il cloud rimane per noi un settore interessante. L'attuale situazione è senz'altro sfidante. Noi operiamo in un settore strategico, che non ha dovuto chiudere con gli ultimi DPCM, anzi proseguiamo nei nostri interventi. L'**home working** non è una novità per i nostri collaboratori. Sul fronte del mercato abbiamo registrato **nel retail una crescita importante in questo periodo** e abbiamo cercato di supportarla con delle offerte promozionali. La crescita del traffico di picco dal 40% in su ha trovato pronta la nostra infrastruttura avvantaggiata anche dalla scalabilità della fibra. Non possiamo fare previsioni sul fronte della **clientela business**, anche se per ora non registriamo disdette e bisognerà attendere ancora un po' di tempo per le valutazioni sulla situazione. Riteniamo che questa crisi stia comunque accelerando dei **processi di innovazione** che vengono incontro al nostro business, dal **telelavoro**, che richiede un'infrastruttura di telecomunicazioni adeguata, ai modelli di consumo per intrattenimento, con lo **streaming** che guadagna ovviamente terreno e incoraggia a sua volta nostra offerta. La densità della nostra rete ci consente di essere **competitivi** nel nostro mercato di riferimento e puntiamo anche ad altre aree geografiche come Fiumicino o Latina, specialmente nelle zone industriali, dove riteniamo di potere raccogliere diverse opportunità grazie anche alla flessibilità della nostra offerta che ci consente di fornire **servizi tailor-made alle imprese** che faticerebbero a trovare soluzioni simili con i grandi player. In definitiva siamo convinti di potere crescere ancora e accompagnare con le nostre competenze l'innovazione in atto sul mercato”