



## UNA NUOVA STAGIONE DI IPO

#macromarkets

Gennaio  
2022

## INDICE

<b>UNA NUOVA STAGIONE DI IPO</b>	<b>2</b>
<b>STRIPE</b>	<b>4</b>
<b>KLARNA</b>	<b>5</b>
<b>DISCORD</b>	<b>7</b>
<b>CHIME</b>	<b>8</b>
<b>DATABRICKS</b>	<b>9</b>
<b>TRUSTLY</b>	<b>11</b>
<b>RIFLESSIONI FINALI</b>	<b>12</b>
<b>BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA</b>	<b>13</b>

### *Autori*

*Cariffi Andrea*

*Fantini Tommaso*



## UNA NUOVA STAGIONE DI IPO

Il 2022 è alle porte e una nuova stagione di IPO si prepara. Tra le aziende promettenti che potrebbero diventare pubbliche il prossimo anno troviamo: Stripe, Klarna, Discord, Chime, Databricks e Trustly.

Tra società di pagamenti online, di piattaforme digitali e società di data management le opportunità di investimento in nuove public company per il nuovo anno sono moltissime e hanno grandi potenzialità.

Il mercato è in fibrillazione e intende ripetersi in tutti i successi di IPO del 2021, nonostante le incertezze sul prossimo anno e i problemi ancora presenti sul fronte pandemico.

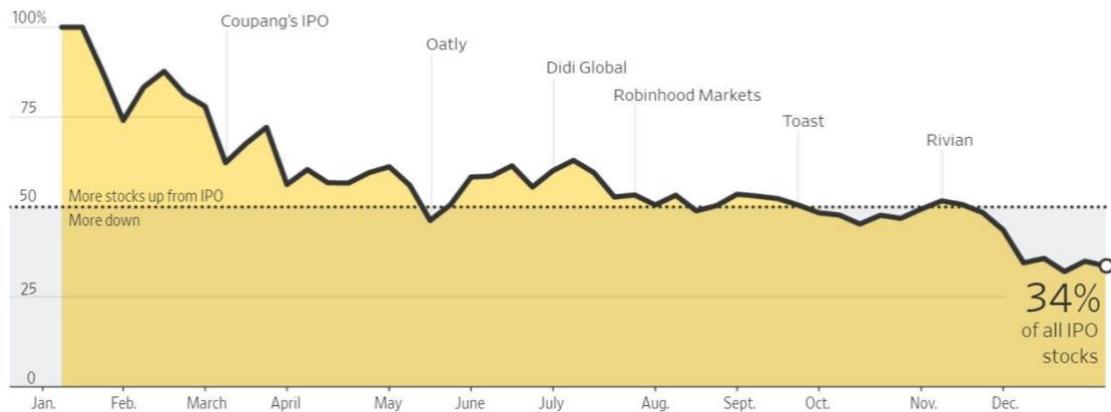
Sono sempre di più le società che hanno scelto la via della quotazione in questo ambiente di mercato estremamente favorevole, soprattutto nella prima parte del 2021. Essersi affidati al mercato, negli ultimi due anni, ha portato molti frutti alle aziende che hanno intrapreso questo percorso, più di quanti se ne sarebbero potuti aspettare in tempi normali. Le valutazioni delle società che tratteremo in questo articolo sono veramente molto alte e tra quelle che osserveremo alcune stanno tentando di candidarsi come le maggiori IPO di sempre.

Tutto questo è dovuto principalmente ad una euforia sui mercati finanziari per quanto riguarda le società Tech, in generale growth, con grandi prospettive di crescita, bersaglio dei retail traders e anche di istituzionali grazie alla loro crescita che, in questi anni, è stata senza freni e ha portato la capitalizzazione alle stelle.

Inoltre, il successo di queste società nei mercati finanziari ha riflessivamente portato una crescita delle quote di mercato e dei ricavi, andati alle stelle a fronte dei grandi investimenti effettuati da queste società e resi possibili da una crescita del capitale e da una maggiore reputazione sul mercato.

Va sottolineato però un aspetto non di poca rilevanza messo in luce da un articolo del Wall Street Journal in cui è stato evidenziato che nonostante i record raggiunti nel 2021 in termini di IPO, le neo-Public Company nel mese di dicembre hanno scambiato il 9% al di sotto dei loro prezzi di IPO.

Percentage of all 2021 IPO stocks trading above their initial offer price, weekly  
With timing of some notable IPOs



Fonte: Dow Jones Market Data analysis of FactSet data

*“Un sell-off è in corso nei titoli IPO. Gli investitori temono che gli aumenti dei tassi di interesse all'orizzonte per il prossimo anno potrebbero frenare l'appetito per le attività più rischiose. Invertendo una tendenza dall'inizio dell'anno, quasi due su tre azioni che sono diventate pubbliche nel 2021 sono ora scambiate al di sotto del loro prezzo IPO”,* spiega l'articolo dopo aver effettuato uno studio sull'andamento dei prezzi delle maggiori IPO del 2021 (tra cui Rivian e Robinhood).

Sulla scia dell'impennata dell'inflazione, le Banche Centrali hanno segnalato che aumenteranno i tassi di interesse il prossimo anno, inducendo un ampio sell-off nei titoli tecnologici. Il fascino di molte IPO è che le aziende possono un giorno fornire grandi profitti. Ma potrebbero anche fallire. Tassi d'interesse più alti cambiano il calcolo del costo-opportunità per gli investitori che stanno scommettendo sui profitti delle aziende in crescita nel futuro. Quando i tassi sono vicini allo zero, può avere più senso pagare un premio per il potenziale di grandi ritorni futuri. Quando i tassi aumentano, la proposta diventa meno attraente.

Cosa riserverà il futuro alle società che analizzeremo in questo articolo: un futuro da protagonista oppure l'ennesimo caso di aspettative troppo alte?

## STRIPE

Stripe è diventata l'azienda privata di maggior valore che la Silicon Valley abbia mai prodotto, dopo che gli investitori hanno raggiunto un accordo che valuta il processore di pagamenti online a 95 miliardi di dollari.



La società è una piattaforma di elaborazione di pagamenti online che fa concorrenza a Square e PayPal. Al momento, il software utilizzato per accettare pagamenti e gestire la loro attività online è adottato da milioni di aziende di ogni dimensione, dalle start-up alle grandi imprese, tra cui rientrano anche i colossi come Amazon, Google, Deliveroo, Booking, Spotify e Uber.

Il punto di forza che differenzia Stripe da qualsiasi altra tipologia di infrastrutture sono le sue applicazioni, considerate da molti le più potenti e facili da utilizzare al mondo, permettendo a chi utilizza i suoi servizi di risparmiare tempo nell'implementazione e nell'integrazione delle funzionalità di pagamento in tutti i differenti siti web che gli utilizzatori possono avere.

Fondata nel 2009 dai fratelli Patrick e John Collison, e supportata da investimenti di soggetti del calibro di Peter Thiel ed Elon Musk, la valutazione di Stripe è quasi triplicata in meno di un anno, superando quelle di Facebook e Uber prima che diventassero pubbliche. Attualmente, dopo l'ultimo round di investimenti di 600 milioni di dollari chiuso nel 2021, Stripe vale 95 miliardi e ad ora è la start-up più preziosa degli Stati Uniti. L'IPO che l'azienda potrebbe effettuare nel 2022 ad un valore di circa 152 miliardi di dollari, il che la potrebbe già eleggere come la più grande del prossimo anno e la più grande di sempre dopo quella di Saudi Aramco. I fondatori, infatti, non si sono mai esposti a riguardo.

Fonti vicine all'azienda, tuttavia, hanno riferito di incontri con diverse banche di investimento per una sua quotazione proprio nel 2022. Quotazione che, se dovesse avvenire, avrebbe ancora modalità incerte in quanto la scelta potrebbe ricadere su una quotazione diretta (DPO, spiegata in seguito) invece che con una IPO. In questo modo l'azienda potrebbe diventare pubblica senza emettere nuove azioni e chiudere il processo in modo più veloce ed economico.

Stripe non sarebbe l'unica a seguire questo processo; di fatti, ultimamente già grandi aziende come Spotify hanno optato per tale quotazione e i risultati sono stati soddisfacenti.

Si prospetta, dunque, un evento eccezionale nel 2022. Le aspettative per la quotazione di questo gioiello unicorno americano sono altissime, anche a fronte di recenti piani di espansione lanciati dalla società in Europa (dove il concorrente più agguerrito è Adyen), in Brasile, India e Indonesia.

Una delle più grandi quotazioni della storia è in arrivo.

## **KLARNA**

The Klarna logo is displayed in a pink rounded rectangle. The word "Klarna." is written in a bold, black, sans-serif font.

*“Buy now, pay later”*. Questo è il motto di Klarna, start-up FinTech svedese e con la maggiore valutazione a livello europeo.

La società conta al momento 90 milioni di utilizzatori in oltre 20 paesi e 2 milioni di transazioni al giorno ed utilizza la logica di credito che sta alla base delle carte di credito bancarie. Lo scopo è quello di agevolare i pagamenti online, offrendo ai clienti la possibilità di acquistare ora e pagare in seguito, un approccio molto apprezzato nel Nord Europa.

Fondata come banca nel 2007, ha fatto fin da subito drizzare le antenne agli investitori per il suo business model molto interessante e alternativo alle carte di credito tradizionali, in quanto più semplice e intelligente rispetto a quest'ultimo. Tre anni dopo, Sequoia Capital ha investito nell'azienda e, nello stesso anno (2010), le entrate sono aumentate dell'80%.

Oggi il suo valore si attesta intorno a 46 miliardi di dollari e l'azienda è definita come una delle migliori del suo settore, con un default rate dell'1%, ben al di sotto della media dell'industria.

Tuttavia, la crescita elevata e l'entrata in nuovi mercati ha avuto anche un impatto sulle sue finanze, con perdite operative in crescita dall'anno precedente e perdite sui crediti più che raddoppiate. La stessa idea di business "*buy now, pay later*" è stata fortemente criticata e addirittura sconsigliata dai critici in alcuni paesi, in quanto spinge i clienti a maggiori consumi e a maggiori debiti privati per i consumatori.

Le opportunità rimangono elevate per questo settore e le partnership che Klarna ha fatto, una su tutte quella con Stripe, permettono un continuo sviluppo e prospettive di crescita sia di fatturato che di valutazione delle società. E nonostante i diversi competitor che Klarna trova in Europa e nel mercato statunitense, come Revolut e addirittura Apple, rimane la maggiore società a livello di valutazione economica.

L'IPO è sempre stata vista positivamente dall'azienda e, in modo sempre maggiore, si sta trattando con il governo UK per evitare una stretta regolatoria a questo business sempre più in crescita. Queste trattative derivano dalla volontà di Klarna a quotarsi non solamente sul mercato americano, ma anche nel mercato britannico per via di una loro visione di possibile miglioramento delle regole sui mercati finanziari derivanti dalla Brexit, che permetterebbe una indipendenza positiva su questo fronte.

Tuttavia, nell'ultimo periodo, il CEO di Klarna ha dichiarato che l'incremento di volatilità sul mercato non lo rende tranquillo per un possibile sbarco in borsa, motivazione che potrebbe fare attendere il momento di diventare pubblica solo in un momento più tranquillo nel prossimo anno.

## DISCORD

Discord nasce nel 2015 a San Francisco con l'intenzione originale di risolvere un grosso problema: come comunicare con gli amici in giro per il mondo mentre si gioca ai giochi online. Una piattaforma che ha raggiunto,



attualmente, una platea di circa 150 milioni di utenti attivi mensili, e più di 4 miliardi di minuti di conversazione giornalieri sui suoi server.

Il fatturato nel 2020 è più che triplicato ed è arrivato a toccare i 130 milioni di dollari attraverso due possibili tipi di abbonamento premium alla piattaforma.

Gli utilizzatori dell'applicazione si sono espansi a tanti altri settori e attività, nonostante sia una società nata per i gamers e hanno iniziato ad utilizzare la piattaforma anche gruppi di retail traders, impegnati a scambiare le famose "meme stocks" e le cryptocurrencies, insieme ad amanti della musica e a gruppi di studenti impegnati nei loro lavori.

Attualmente, più di un terzo degli utenti attivi di Discord utilizzano l'applicazione con scopi diversi dai gamers e ritengono questa come un posto tranquillo dove chattare con amici e svolgere lavori in gruppo. Il target va dai 15 anni ai 24 e non è mai stato così in crescita come in questi ultimi due anni, complici i lockdown e l'enorme crescita del mondo gaming.

Più volte Discord è stata una azienda target per acquisizioni, fin dalla sua creazione. Le potenzialità erano enormi e aziende del calibro di Amazon e Twitter hanno tentato delle offerte per riuscire ad accaparrarsi questa società, valutandola attorno ai 18 miliardi di dollari. Ma il tentativo di acquisizione più importante lo ha fatto Microsoft, con una offerta di 12 miliardi all'inizio di quest'anno, fallendo nell'operazione e non convincendo i creatori dell'App. Tutte queste mancate acquisizioni hanno fatto sempre più pensare ad una possibile IPO sul mercato statunitense, che potrebbe portare un ulteriore unicorno in borsa, con una valutazione che potrebbe essere anche superiore ai 15 miliardi di dollari. Il CEO di Discord non ha escluso nessuna opzione dal taccuino, senza mai però esporsi eccessivamente sul discorso.

La competizione è tanta, ma l'obiettivo è chiaro: creare un posto più intimo dove poter conversare, divertirsi e lavorare in tutta sicurezza e nel modo più semplice possibile.

## CHIME



Negli ultimi anni sempre più società propongono sul mercato prodotti finanziari attraverso canali telematici ed online, cercando di snellire i macchinosi processi in filiale. Ad anticipare i tempi è stata Chime, un colosso americano con l'idea di cambiare per sempre il mercato.

Contrariamente da quanto si possa pensare, nonostante il settore FinTech si sia sviluppato nel corso degli ultimi 2 anni, la storia di Chime parte dal 2013, dove la totalità dei servizi bancari veniva ancora gestita in modo fisico, attraverso canali prettamente tradizionali e poco tecnologici. Solamente una piccola percentuale di banche aveva iniziato a strutturare quelle che successivamente sarebbero diventate le prime procedure di online banking.

I due fondatori, Ryan King e Chris Britt, decisero di portare avanti la loro rivoluzionaria idea, che si basava sull'eliminazione delle filiali fisiche, in modo da garantire ai propri clienti un servizio rapido, gestito online ed allo stesso tempo qualitativamente superiore rispetto ai sistemi tradizionali.

Uno dei principali punti di forza, ad aver permesso alla società di ottenere milioni di utenti, attiene l'assenza di costi di commissione. Una nuova funzionalità chiamata "Spot Me" permette invece ai sottoscrittori del conto Chime di poter risultare momentaneamente scoperti, senza tuttavia incorrere in grosse sanzioni o limitazioni.

Nonostante il forte radicamento territoriale, la società ha lentamente iniziato ad espandersi e uno dei principali vantaggi del gruppo è proprio quello di poter offrire i servizi, comprese le proprie carte di pagamento, senza la presenza di filiali fisiche, gestendo tutto da remoto.

Nel corso degli anni Chime ha ottenuto diversi round di finanziamento, che le hanno permesso di migliorare le proprie offerte ed accrescere in modo esponenziale. Si ricorda una raccolta superiore al miliardo di dollari, proveniente da società colossali quali: General Atlantic, Access Technologies Ventures, Crosslink Capital, ICONIQ Capital, Dragoneer Investment Group e molte altre. Chris Britt e la sua squadra hanno accumulato 5,8 miliardi di dollari di attività da quando sono stati incorporati 8 anni fa.

La società è diventata virale per la facilità d'uso, soprattutto durante la pandemia, quando molti hanno evitato di andare alle banche filiali e sono passati ai servizi bancari online. Questo ha fatto sì che l'azienda di San Francisco abbia più che triplicato il suo volume di transazioni e le sue entrate l'anno scorso.

La banca digitale di San Francisco Chime dopo aver ottenuto fondi da diversi investitori è in trattativa per andare in borsa ad una valutazione che attesterebbe tra i 35-45 miliardi di dollari e sta puntando a marzo del 2022 per l'IPO.

## **DATABRICKS**

Il settore della gestione dei dati e dell'intelligenza artificiale crea annualmente un giro d'affari miliardario. Una delle società più interessanti è sicuramente Databricks.

La compagnia ha mostrato grandi sviluppi nel corso degli ultimi tempi, dichiarando

anche investimenti importanti da parte di grandi aziende mondiali, molto vicine al settore informatico e tecnologico.

Vediamo ora di cosa si occupa Databricks nello specifico. Si tratta di una società americana, situata nel territorio di San Francisco che sappiamo essere la culla delle principali start-up innovative, operante nel settore dei dati e dell'ormai nota intelligenza artificiale. È stata fondata nel 2013 da un gruppo di giovani appassionati ed esperti in informatica e tecnologica, che decisero di lanciare un progetto che si sarebbe ben presto dimostrato rivoluzionario.

La combinazione dei servizi su dati e sull'intelligenza artificiale rappresenta il business principale della compagnia. Il sistema è stato interamente costruito seguendo modelli all'avanguardia e una struttura ibrida con tecnologia Data Warehouse e attraverso la sua struttura ha potuto creare una piattaforma innovativa e accessibile a tutti, in modo semplice e basilare.



**databricks**

A oggi un concreto punto di riferimento per molte piccole realtà imprenditoriali, ma anche a grandi colossi come HSBC e Shell.

Da settembre 2013 ad agosto 2021, la società ha tenuto otto round di finanziamento privato, raccogliendo un totale di 3,5 miliardi di dollari e dato la sua costante presenza sul mercato da più di 8 anni, e ad un settore costantemente in crescita, molti immaginavano un ingresso a Wall Street prima della fine del 2021, ma ancora oggi non ci sono informazioni ufficiali. L'ultimo finanziamento ottenuto, spiega il CEO Ali Ghodsi, non sarà destinato ad accompagnare Databricks alla quotazione.

Sono 3 le possibilità con cui l'azienda potrebbe entrare a Wall Street.

- IPO tradizionale
- Quotazione diretta (DPO), che avviene quando una società rinuncia al processo di IPO e vende le azioni direttamente al pubblico, dove le ragioni principali sono i costi ridotti, la libertà dei prezzi e nessuna restrizione di "lockup" per le vendite di azioni da parte di insider.
- SPAC, che tanto hanno impattato nel 2021.

Ghodsi ha però affermato:

"Penso che le SPAC siano molto più adatte per le aziende che forse hanno difficoltà a fare IPO da sole e hanno difficoltà a ottenere quei tipi di investimenti dal tipo di fondi comuni di cui stiamo parlando."

Questo messaggio lascia trapelare una preferenza da parte del CEO di Databricks, ma, come riporta Forbes, essendo una delle migliori start-up presenti nel territorio della Silicon Valley è logico che gli investitori vorrebbero sapere di più sul destino a Wall Street dell'azienda.

## TRUSTLY



La società svedese di pagamenti Trustly è una start-up svedese di pagamenti che ha l'obiettivo di quotarsi al Nasdaq nel 2022, con una valutazione di circa 9 miliardi di dollari.

Fondata nel 2008, la sua rete account-to-account supporta 6.300 banche, raggiungendo 525 milioni di consumatori e bypassando le reti di carte. Trustly è utilizzato da più di 8.000 commercianti tra cui PayPal, Alibaba, Facebook, eBay, Unicef, Dell, Lyft, GoFundMe, TransferWise ed eToro.

Tra i maggiori azionisti della società ci sono Nordic Capital e BlackRock.

Tuttavia, Trustly ha già tentato la quotazione con un valore di 9 miliardi di dollari nel secondo trimestre del 2021, ma tutto si è fermato quando i regolatori svedesi hanno espresso alcune perplessità circa la mancanza di due diligence della società di pagamento sui suoi clienti finali.

Oltre all'e-commerce, Trustly è anche conosciuta nell'industria dei pagamenti per avere una grande presenza nel settore delle scommesse a più alto rischio. Oscar Berglund, l'amministratore delegato di Trustly, interrogato dal Financial Times sulla revisione, ha minimizzato la sua importanza, dicendo: "Non è la prima volta che ci esaminano. Non sarà l'ultima volta". Ha ammesso che le società di scommesse sono "un tipo di commerciante a più alto rischio" e ha aggiunto "abbiamo bisogno di fare controlli più stretti su di loro, cosa che facciamo".

Sempre al Financial Times il presidente di Trustly, Johan Tjarnberg, ha affermato che l'azienda aveva bisogno di risolvere tutte le domande del regolatore prima di perseguire una IPO: "Una quotazione rimane la nostra ambizione, ma non c'è oggi un piano temporale stabilito per questo".

I primi trimestri del 2022 saranno il momento decisivo per l'ennesima scommessa svedese?

## RIFLESSIONI FINALI

Mentre il 2021 è stato un anno da record per le offerte pubbliche iniziali, con 1.000 offerte per la prima volta nella storia, un rallentamento verso la fine dell'anno e una scarsa performance da parte delle matricole di Wall Street potrebbe dare l'idea di un ritorno alla normalità nel 2022.

Anche con una serie di aziende private, come Instacart e Reddit, che sembrano mature per il debutto al pubblico, il mercato IPO del 2022 potrebbe avere difficoltà a eguagliare il ritmo di attività del 2021, dato un raffreddamento delle tendenze IPO a favore delle famose SPAC (Special Purpose Acquisition Companies) e le quotazioni negli Stati Uniti per le aziende cinesi.

C'è da tenere anche in considerazione un potenziale aumento dei tassi di interesse da parte delle Banche Centrali, che potrebbe avere un impatto su come i titoli tecnologici ad alta crescita sono valutati dagli investitori.

Nel complesso, il 2021 ha segnato l'anno più forte per le quotazioni e i volumi delle IPO nella storia, con la barriera di 1.000 offerte raggiunta nell'ultimo mese dell'anno, hanno mostrato un record di 315 miliardi di dollari raccolti; va sottolineato il fatto che quella somma non aveva mai colpito i 200 miliardi di dollari in un anno.

Più della metà di queste offerte erano SPAC, dato che 606 società in bianco sono diventate pubbliche nel 2021, con la maggior parte di esse fortemente anticipate all'inizio dell'anno.



Fonte: Dealogic

## BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

C. Drietbusch, P. Santilli, Wall Street Journal: "IPOs Had a Record 2021. Now They Are Selling Off Like Crazy", 29/12/2021.

Kruppa M., Bradshaw T., Financial Times: "*Stripe valuation soars to \$95bn after latest fundraising*", 14/03/2021;

Adonopoulos G., Money.it: "*IPO Stripe nel 2022? Le cose da sapere sulla quotazione in Borsa*" 14/09/2021;

Browne R., CNBC: "*Klarna CEO says market volatility has him 'nervous' about an IPO*" 24/09/2021;

Morris S., Financial Times: "*Klarna overhauls UK 'buy now, pay later' service ahead of crackdown*", 18/10/2021;

Murphy, Financial Times: "*Discord has won over gamers. Now it wants everybody else*", 24/08/2021;

Opinion Lex, Financial Times: "*Discord/Microsoft: gamer chat app deal is all talk*", 21/04/2021;

Jeff Kauflin, Forbes: "*Chime in Talks to Go Public At \$35 Billion To \$45 Billion Valuation*", 23/11/2021;

K. Cai, Forbes: "*Databricks Reaches \$38 Billion Valuation After New \$1.6 Billion Injection*", 31/08/2021;

Financial Times: "*Trustly postpones \$9bn flotation after regulator flags concerns*", 3/05/2021;

E.B., MarketWatch: "*The record-breaking IPO market in 2021 masked some problems under the hood*", 24/12/2021.