

Mercato dei capitali

Sostenere la crescita con l'ingresso di finanziatori

Fondi a caccia di aziende leader da lanciare sui mercati globalizzati

Nicola Iorio, ad di Palladio spiega il ruolo del private equity per le pmi Il caso Santi di Travagliato

Finanziare la crescita

Roberto Ragazzi
r.ragazzi@giornaledibrescia.it

BRESCIA. «Siamo sempre a caccia di eccellenze, di piccoli leader che sappiano intercettare trend positivi di mercato, ma soprattutto di idee e persone di talento con cui condividere progetti industriali». Nicola Iorio è l'amministratore delegato di Palladio Holding, la società di partecipazioni indipendente, attiva in Italia da 40 anni, che gestisce un patrimonio di 400 milioni di euro, investiti prevalentemente in piccole medie aziende italiane. L'ultima operazione l'ha siglata a dicembre nel Bresciano, con l'ingresso (con quota di maggioranza) nel capitale della



Santi di Travagliato, società specializzata nella produzione di cisterne per il trasporto di liquidi e alimenti.

«Brescia è uno dei territori più operosi d'Europa - dichiara il manager -. Qui abbiamo incontrato aziende ed imprenditori straordinari. Santi è una bella realtà, è leader in Italia nella produzione di cisterne in acciaio inox».

Cosa vi ha convinto ad investire nella società?

«Fa un prodotto di eccellenza, non ha rivali nella sua nicchia di mercato. Negli ultimi anni ha saputo affermare la propria unicità registrando un importante percorso di crescita. L'obiettivo che ci siamo posti è preservare questa posi-

zione e dare impulso alla crescita su scala europea, sviluppando competenze e prodotti complementari e - se del caso - anche attraverso acquisizioni mirate».

Palladio possiede un pacchetto corposo di aziende, tra queste c'è ad esempio Fila, leader negli articoli da disegno. Quale è la vostra mission?

«Favorire la crescita, a 360 gradi. Non solo attraverso l'ingresso di capitale. Nelle aziende in cui investiamo portiamo competenze complementari a quelle di imprenditori e manager; mettiamo a disposizione un network di professionisti e le esperienze nel gestire fasi di discontinuità, operazioni straordinarie ed acquisizioni anche internazionali».

Quali caratteristiche deve avere un buon investitore di private equity?

«In mercati che diventano sempre più internazionali, veloci e competitivi è impensabile creare valore solo con l'apporto di nuova finanzia. Un buon private equity diventa quindi partner strategico per favorire ed accelerare lo sviluppo. In un mercato globalizzato inoltre, creare aziende sempre più forti, strutturate ed internazionali può rappresentare un vantaggio anche per il territorio e la comunità».

Quali differenze ci sono tra private equity, sistema bancario o mercato azionario?

«Noi abbiamo un approccio imprenditoriale, non siamo consulenti, ma azionisti presenti, ci assumiamo il rischio d'impresa e ci rimbocchiamo



Il manager. Nicola Iorio è l'ad di Palladio Holding



A Travagliato. L'azienda Santi, leader nella produzione di cisterne in acciaio

le maniche al fianco di soci e manager. Le banche forniscono solo capitali a fronte di garanzie reali. La Borsa è un'altra opportunità interessante che può essere alternativa o successiva al private equity ma tendenzialmente riservata ad aziende già strutturate e che hanno bisogno solo di capitali».

Quale termine ha l'investimento? E deve essere sempre di maggioranza?

«Ripeto, quello che ci interessa sono i progetti industriali. Possiamo quindi valutare sia maggioranze che minoranze qualificate e quindi una condivisione della governance».

Non abbiamo il vincolo stringente per l'uscita dall'investimento, per noi l'importante è la creazione di valore. Definiamo un piano industriale che abbia tempi di realizzazione ragionevoli riservandoci però la flessibilità di essere pazienti se necessario o opportuno. //

2 - continua.

(La prima puntata è stata pubblicata il 14 gennaio 2020)

Nel 2019 in Italia finite in un fondo 222 aziende

Le operazioni

BRESCIA. L'Italia - e la provincia di Brescia in particolare - rappresenta un eccezionale vivaio di piccole e medie imprese al alto potenziale di crescita. Si tratta di aziende che sostengono il nostro Pil, spesso realtà familiari, che con gran fatica cercano spazio in mercati sempre più globalizzati.

Per questa ragione gli imprenditori nostrani pongono sempre maggiore attenzione al private equity, che in Italia continua a macinare «deal» (operazioni), soprattutto nell'ambito del mid market e del segmento delle piccole imprese. Secondo l'ultimo Private Equity Monitor, l'Osservatorio attivo presso la Liuc-Università Cattaneo, nel 2019 le operazioni che hanno coinvolto fondi di private equity sono

salite a 222 contro le 175 del 2018, segnando un'accelerazione particolare tra ottobre e dicembre con 76 nuovi investimenti, 22 in più dell'ultimo trimestre dell'anno precedente (54).

Si consolida quindi la ripresa avviata ormai da un quinquennio e che vede il biennio 2018-2019 rappresentare «per il private equity non solo il ritorno a un livello di attività paragonabile a quello pre-crisi ma anzi un deciso superamento dello stesso, con volumi di attività sensibilmente superiori rispetto agli anni d'oro 2006/2008», sottolinea l'Osservatorio. //

L'ESPERTO

Strumento sempre più preso in considerazione dagli imprenditori PRIVATE EQUITY: CAPITALE MA ANCHE COMPETENZE

Alessandro Sebastiani · Partner di Studio Sebastiani

Il ruolo dei fondi di private equity nel panorama europeo ed italiano è cresciuto di importanza nel corso degli ultimi anni, anche se non tutti ne conoscono il funzionamento. Il fondo di private equity (Pe) è regolamentato dal Tuf ed è equiparabile ad un fondo chiuso di investimento. Gli investitori, che rappresentano uno dei due attori coinvolti, depositano il loro denaro nel fondo di investimento (che non è un'entità legale) mentre la Amc (Asset Management Company), la società che gestisce i fondi raccolti, decide come investire la liquidità affidata. Migliore è la reputazione, dei gestori, maggiore è la capacità di raccogliere fondi. Al termine del periodo di investimento, che dura circa una decina di anni, le somme raccolte dovrebbero essere restituite ai finanziatori, aumentate di un guadagno (capital gain) nel caso di successo del fondo o diminuite di una perdita (capital loss) nel caso di insuccesso. La parte più significativa della

«L'ingresso dà un segnale al mercato e certifica il valore dell'azienda da parte di terzi»



Alessandro Sebastiani
Commercialista

remunerazione dei gestori del fondo (Amc) è data da una percentuale del capital gain creato per gli investitori. Oggetto delle attenzioni dei fondi di private equity sono le piccole e medie imprese non quotate a cui apportano risorse finanziarie sia direttamente, sotto forma di partecipazione al capitale (diventando soci delle società) sia tramite la sottoscrizione di prestiti obbligazionari. Assieme ai capitali questi investitori professionali apportano anche competenze tecniche-manageriali e

un network di contatti in grado di permettere alle imprese partecipate di esprimere tutto il proprio valore. Non tutte le imprese sono però ugualmente interessanti, questo tipo di investitore ricerca aziende caratterizzate da un elevato potenziale di crescita e di redditività per le quali è possibile prevedere incrementi significativi nel medio-lungo termine grazie all'apporto di risorse finanziarie e

soft-skills di cui sopra. Ma quali sono i vantaggi per le Pmi che decidono di ricorrere al private equity? Facilità di espansione su mercati che non conosce, facendosi affiancare da un market expert per concludere operazioni di M&A; l'apporto di risorse finanziarie permette alla Pmi di ridurre il rapporto debito/equity, e di conseguenza il costo del denaro, migliorando il proprio rating; le cosiddette soft-skills, cioè le competenze manageriali e il network di contatti permettono di ampliare sia il proprio raggio di azione geograficamente, merceologicamente, dimensionalmente.

L'ingresso di un fondo in una Pmi dà anche un forte segnale al mercato, in quanto viene riconosciuto e certificato il valore di quell'azienda da parte di un soggetto terzo e qualificato. Infine, ma non per ultimo, può aiutare l'imprenditore a realizzare il proprio investimento, se la volontà è quella di disinvestire, di affiancarlo nella gestione, nel caso questa fosse diventata troppo gravosa e complessa o di riorganizzare la compagine societaria, ristrutturandola, in vista di un passaggio generazionale.