

INTERVISTA/1

**Katia Mariotti (Banca Ifis),
ecco come si accelerano gli incassi**

INTERVISTA/2

**Manuela Franchi (doValue), focus sugli
UTP. In Spagna in arrivo fondo Efesto 2**

"NPL E ALTRI CREDITI DETERIORATI SERVICER ALLA PROVA DELLA REDDITIVITÀ

?

FOCUS

**Capello (Lventure Group)
e Gay (Digital Magics),
insieme per crescere in Europa**

PRIVATE DATA ANALYSIS

**Ai raggi x la solità finanziaria
delle pmi emittenti
di minibond**



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 20 ■ Private Equity&Spac
- 21 ■ Private debt, M&A, Corporate Finance
- 22 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 23 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 24 ■ Real estate
- 25 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 26 ■ Greenbeez
- 27 ■ Arte&Finanza/Libri

Sommario

Inchiesta

NPL E ALTRI CREDITI DETERIORATI

- 06 Anche nel 2022 i gestori di crediti deteriorati hanno messo a segno risultati strabilianti, ma ora il mercato è più complesso



L'analisi

STARTUP

- 14 I venture capitalist si scoprono salutisti Ecco tutti i deal sulle startup del cibo sano

Private Data Analysis

PRIVATE DEBT

- 18 Rapporto PFN/ebitda in calo per molte pmi nel 2021. L'analisi condotta su 785 imprese emittenti di minibond o debitrice di direct lending

NEWS NEL MONDO

PAG 25. PERMIRA HA CHIUSO LA RACCOLTA DEL SUO ULTIMO FONDO DI BUYOUT PERMIRA VIII A QUOTA 16,7 MLD EURO



VENTURE CAPITAL

I numeri del Report di BeBeez

11
MLD EURO,
il valore lordo
dei crediti UTP
passati di mano
nel 2022

Quasi il 30% del valore lordo dei crediti deteriorati italiani passati di mano nel 2022, cioè **quasi 11 miliardi di euro, sono stati UTP**. Emerge dal [Report di BeBeez su NPL e altri crediti deteriorati 2022](#) (disponibile agli [abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)), che ha registrato una netta accelerazione nell'attività di compravendita di NPE nella seconda parte dell'anno con un controvalore complessivo che ha superato i **35 miliardi di euro lordi** spalmati su 60 deal annunciati o conclusi, dopo i soli **6,1 miliardi** spalmati su **17 transazioni nel primo semestre**, a cui si aggiungeva la mega cartolarizzazione con GACS di **Intesa Sanpaolo** dello scorso aprile da **8,5 miliardi lordi**, a bilancio per 3,9 miliardi (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il dato del 2022 segna quindi un balzo di controvalore rispetto ai **27 mld euro di deal mappati nel 2021**, che però erano distribuiti su **77 operazioni** (si veda [qui il Report NPL 2021 di BeBeez](#)). Ricordiamo che in **tutto il 2020** erano state invece mappate **102 transazioni** per un valore lordo di oltre **42 miliardi di euro** di crediti ceduti, anche in quel caso grazie a un vero e proprio rush finale concentrato a fine anno (si veda [qui il Report Npl 2020 di BeBeez](#)). Il recupero di attività non aveva però permesso di raggiungere il **record del 2019**, anno in cui erano stati annunciati **82 deal** per poco meno di **52 miliardi di euro**.

60
deal annunciati o conclusi
su crediti deteriorati
(lo scorso anno)

35 MLD EURO
il valore lordo
delle compravendite
di NPE nel 2022

27 MLD EURO
le transazioni
lorde in tutto
il 2021 per 77 operazioni

FOCUS
**Capello e Gay,
così cresceremo
insieme in Europa**

PAG. 16 Ecco perché preparano le nozze le due holding di investimento quotate a Piazza Affari. Che non escludono un successivo ricorso al mercato per supportare la prossima fase di crescita. Si parte da 200 startup in portafoglio, ma si prevedono 50-60 nuovi ingressi all'anno. Obiettivo diventare un player importante a livello europeo

Pioneer in developing
sustainable returns.

L O N D O N | L U X E M B O U R G | M I L A N | W W W . E O S I M G R O U P . C O M

E O S  I M

Shock Silicon Valley Bank



LA CRISI DELLA BANCA USA DELLE STARTUP METTE SOTTO I RIFLETTORI LA PORTATA DELL'ECOSISTEMA DELL'INNOVAZIONE. CHE NON È UNA NICCHIA DI MERCATO, MA UN GRANDE PEZZO DELLE NOSTRE ECONOMIE

Cari lettori, la pubblicazione di questo nuovo numero di *BeBeez Magazine* arriva a una settimana di distanza dal concitato weekend che ha tenuto con il fiato sospeso l'intera finanza mondiale per i potenziali effetti sistemici che si sarebbero potuti innescare. Stiamo parlando ovviamente della Silicon Valley Bank, sul cui default sono già stati scritti migliaia di articoli, per cui non vi voglio tediare oltre. Dell'intervento del Tesoro Usa a garanzia delle linee di credito dei clienti e della vendita della branch UK a HSBC ormai sappiamo e ci conforta, così come è notizia di venerdì 17 marzo il fatto che la controllante di SVB abbia [chiesto di accedere alla procedura del Chapter 11](#) di protezione dai creditori per gestire il suo debito da 3,3 miliardi di dollari.

Ma a parte il destino della banca, quello che interessa sottolineare qui è che il portafoglio prestiti della banca, che ammontava a ben 73,6 miliardi di dollari a fine 2022, tutti erogati a startup e scaleup, ora fa gola ai colossi americani del private credit e quindi ad Apollo Global Management, Ares Management, Blackstone, Carlyle e KKR, secondo quanto riferito nei giorni scorsi da [Bloomberg](#), i quali hanno ovviamente fittato l'affare perché potranno portarsi a casa a sconto dei crediti buoni verso alcune

delle aziende più innovative del pianeta e diventare di colpo i nuovi big del venture debt, con i crediti acquisiti che a quel punto potrebbero diventare logico collaterale di mega-operazioni di cartolarizzazione CLO (Collateralized loan obligation), così come già normalmente accade per i crediti verso aziende corporate in portafoglio agli stessi fondi.

L'asset class del venture debt è ben nota agli investitori negli Usa, con operazioni che, secondo [Pitchbook](#), hanno totalizzato i 31,2 miliardi di dollari nel 2022, così come nel 2021 e in aumento dai 29,2 miliardi del 2020. E' chiaro, quindi, che se le startup clienti di SVB non avessero potuto più prelevare i soldi depositati sui loro conti e/o utilizzare le linee di credito accordate, l'effetto domino sull'ecosistema sarebbe stato deflagrante.

In Italia, dove anche il venture capital è ancora poco sviluppato, sebbene in crescita a ritmo esponenziale, quella del venture debt è ovviamente una asset class molto di nicchia, ma inizia a conquistarsi il suo spazio perché per i fondatori è ovviamente una soluzione che non li diluisce nella cap table. Spesso per esempio si ricorre allo strumento del bond convertendo. In ogni caso un effetto SVB sarebbe davvero al di là da venire, ma in ogni caso l'avvertimento c'è stato. Il mondo venture-backed non è un'isola, ma una parte importante delle nostre economie.

Stefania Peveraro
Direttore di BeBeez
Founder di EdiBeez srl
stefania.peveraro@edibeez.it

Leggi
online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine





www.privatedata.bebeez.it

un potente database che contiene informazioni sui profili
e i contatti dei principali investitori di private capital del
mondo attivi in Italia e sulle loro portfolio companies



corso Venezia, 8 - 20121 Milano

NPL E ALTRI CREDITI DETERIORATI

Servicer alla prova della redditività

Anche nel 2022 i gestori di crediti deteriorati hanno messo a segno risultati strabilianti, ma ora il mercato è più complesso. Per mantenere i margini è necessario investire su nuovi mercati, specializzazione e tecnologia

di Giuliano Castagneto

Anche nel 2022 i gestori di crediti deteriorati hanno messo a segno risultati strabilianti. Ma ciò non significa che il trend proseguirà.

Anzi, in vari modi i principali player si preparano ad affrontare un mercato, dominato dagli Stage 2, in cui crescere sarà molto difficile. Cruciale quindi il ruolo delle partnership. Intanto c'è chi si espande oltreconfine e chi punta sulla specializzazione, anche al di fuori del credito bancario. Saranno i dati il nuovo fattore di successo?

Pandemia, crisi internazionale e inflazione porteranno sui bilanci delle banche italiane nuovi crediti deteriorati per 500 miliardi di euro, effettivi o potenziali (i cosiddetti Stage 2, cioè crediti ancora in bonis ma che vengono considerati a serio rischio di scivolare a breve tra i non performing). Sul mercato se lo aspettano tutti e *BeBeez Magazine* ne ha già parlato ampiamente nel precedente numero del



Il comparto italiano del credito deteriorato ha registrato una crescita continua dal 2013 al 2021. Si stima che lo sviluppo dei ricavi proseguirà con un +9% nel 2022 e +4% nel 2023.

Stima dei ricavi comparto del credito deteriorato italiano – mln€ e variazioni percentuali



FONTE: Elaborazioni Ufficio Studi di Banca Ifis su database Cerved. Perimetro: codice ATECO 82.91.1.

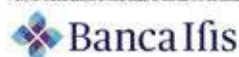


Non solo ricavi. Nello scorso decennio il comparto del credito deteriorato ha significato investimenti in risorse umane e tecnologia, driver di una creazione di valore confermata dalla crescita dell'EBITDA (+20% medio annuo).

STIMA DISTRIBUZIONE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI E IMMATERIALI DAL 2013 AL 2023 – PERCENTUALI



FONTE: Elaborazioni Ufficio Studi di Banca Ifis su database Cerved. Perimetro: codice ATECO 82.91.1.



La crescita degli investimenti in beni immateriali (software, brevetti, ...) è stata particolarmente elevata: i servicer si sono preparati alla gestione del credito tramite l'utilizzo delle tecnologie digitali emergenti:

- Dematerializzazione
- Big Data
- Business Process Management
- Robotic Process Automation
- Intelligenza artificiale

Obiettivi: efficientamento di costo, riduzione dei rischi operativi e miglioramento della «experience»

Market Watch NPL 27

4 marzo. Ma sarà dura per i credit servicer accaparrarsene una fetta e soprattutto mantenere gli alti livelli di redditività che sinora hanno caratterizzato il mercato. Servono infatti forti investimenti in tecnologia mentre comincia a farsi sentire la concorrenza di competitor come le banche specializzate.

Diversificazione del business e m&a

Non a caso i grandi credit servicer italiani stanno cercando di diversificare il business sia per area geografica sia per settore. **DoValue**, quotata in Piazza Affari, punta molto sulla gestione di fondi UTP in Spagna. E negli anni recenti

il servicer guidato da **Andrea Mangoni** e **Manuela Franchi** è molto cresciuto in Grecia, da cui nel 2022 è venuta la maggior parte dei profitti. Un altro importante player, **Fire**, il più grande special servicer italiano, valuta se avviare l'attività in Polonia.



Dal canto suo **Prelios**, un altro leader di mercato, sulla piattaforma Blinks Invoice Trading, già preposta al trading di crediti deteriorati, compresi quelli commerciali insoluti di società in Stage 2, ha appena avviato l'attività di credit factoring, cioè l'anticipo di crediti commerciali in bonis vantati da aziende in special situation. Un filone in cui da tempo opera **General-finance** e che più di recente ha visto entrare **Clessidra Factoring**, **Banca CF+** e **Illimity**. Nel frattempo gli operatori prevedono un intenso m&a tra gli special servicer, "a causa dei forti investimenti che dovranno fare per adeguarsi alla nuova Direttiva Europea sui servicer" segnala **Umberto Rasori**, ceo di **Zenith Service**, tra i più importanti master servicer italiani con 40 miliardi di euro in gestione, e facente capo all'investitore britannico

Arrow Global. E infatti conferma **Sergio Bommarito**, fondatore e ceo di Fire spa: "Stiamo cercando di aggregare operatori specializzati nel servicing di crediti verso la Pubblica Amministrazione".

Ricavi e redditività strabilianti, sinora

Sviluppi tipici di un mercato maturo con bassi margini. Eppure la gestione dei crediti deteriorati finora ha spiccato per crescita di volumi e redditività. Nel periodo dal 2013 al 2021, secondo quanto calcolato da Banca Ifis nel suo ultimo Market Watch, a livello aggregato i ricavi dei servicer sono cresciuti di ben il 90%, con un aumento stimato di un ulteriore 9% tra il 2021 e il 2022 e una crescita contenuta al 4% tra il 2022 e il 2023. Allo stesso modo l'ebitda che nel periodo 2013-2021 è cresciuto a un tasso medio

del 20% all'anno e che ancora l'anno scorso si stima si aumentato del 22%, tra il 2022 e il 2023 conterrà la crescita al 10%

Anche i dati dei singoli servicer mappati da PwC mostrano risultati strabilianti negli anni passati. Alcuni servicer hanno registrato nel 2021 un margine operativo addirittura del 100% come Gardant, AZ Info&Collection & La Scala Service e GMA. Margini operativi molto elevati anche per Guber (65%), AMCO (61%), Banca Finint – Divisione Securitisation (58%) e Prelios (57%). Molto più lontano nella classifica per redditività ci sono MB Credit Solutions e doValue (entrambe con 35%), ma stiamo parlando comunque di margini eccezionali. E anche il 2022 ha visto comunque numeri importanti sebbene siano soltanto molto pochi i servicer che li hanno comunicati.,

Poche cessioni in vista sul primario

Ma questa epoca felice sembrerebbe sul punto di finire. “Il mercato è ingessato” conferma a *BeBeez Magazine* un analista finanziario specializzato sul settore. Il motivo principale è che l'emergenza sofferenze per le banche italiane è passata. Le cifre elaborate da PwC per il suo ultimo report, pubblicato lo scorso dicembre (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), evidenziano che il loro peso complessivo (NPL e UTP) sul totale dei crediti dei principali istituti italiani è in quasi tutti i casi ben al di sotto del 5%, cioè l'obiettivo della BCE. “Dei circa 350 miliardi di euro di NPE di banche italiane, oggi circa 280 milioni sono in portafoglio a operatori di mercato” conferma a *BeBeez Magazine* **Andrea Clamer**, responsabile della divisione NPE di illimity. Non meraviglia che, sempre nel 2022, non meno del 30% delle operazioni su portafogli di NPE siano avvenute sul mercato secondario, cioè tra operatori di mercato, di cui si prevede un'ulteriore crescita nei prossimi anni. Ma quest'ultimo fatto nasconde un'insidia, la adverse selection, ossia il rischio che il venditore tenga per sé gli asset migliori cedendo le posizioni più difficili, le “code” nel gergo del settore. Anche queste possono essere investimenti appetibili, “dipende da quanto le paghi”, sottolinea Clamer.

RASORI (ZENITH SERVICE), RENDEREMO IL SERVICING PIÙ EFFICIENTE

“Stiamo creando un database delle informazioni sulle procedure in corso nei vari Tribunali sulle esposizioni, soprattutto Npl, che noi gestiamo”. Per **Umberto Rasori**, ceo di Zenith Service, master servicer italiano controllato dalla britannica Arrow Global, che gestisce circa 40 miliardi di crediti di cui circa 20 sono NPE, questo passo riveste importanza cruciale.

“Doverci rivolgere a una miriade di avvocati in tutta Italia per essere aggiornati sullo stato di avanzamento delle tante procedure da noi gestite, rallenta molto il processo di recupero, allungando i tempi e quindi riducendo il valore attuale di quanto recuperiamo”, spiega Rasori. E' una decisione presa in un momento in cui il taglio medio dei portafogli tende a rimpicciolirsi e diventa quindi fondamentale ridurre i costi di gestione delle varie posizioni. “Il processo di recupero sarà servicer-driven, ovvero saremo noi a comunicare agli avvocati quali sono le strategie più efficaci da seguire ai fini del recupero”, aggiunge il manager. Peralto una migliore efficienza è un imperativo per un comparto, quello dei master che a fronte di margini di profitto non certo elevati, sta andando incontro a nuovi obblighi normativi e informativi, richiesti dalla nuova normativa europea, che comporteranno ulteriori investimenti. “Più alti costi possono essere giustificati solo da volumi in crescita”, sottolinea ancora Rasori. Cosa che, stante l'attuale fase del mercato, non è affatto scontata.



Umberto Rasori,
ceo di Zenith Service

Ma se chi compra paga poco, il cedente può ovviamente registrare perdite sensibili. E questo ragionamento vale ancora di più per i crediti Stage 2, potenzialmente un boccone prelibato per investitori e servicer, ma che, come già ricordato da *BeBeez Magazine* lo scorso 4 marzo, le banche non sembrano essere propense a cedere facilmente e soprattutto alle cifre che potrebbero essere di interesse

per gli investitori. Ricordava infatti Riccardo Marcìo, responsabile crediti deteriorati del Banco di Desio e Brianza: “Se per questi crediti avrebbe senso una valutazione la più vicina possibile al nominale, gli investitori non li comprerebbero per più del 70% del valore lordo altrimenti per loro sarebbe antieconomico”.

Resta quindi teoricamente più

I NUMERI 2022 DEI PRINCIPALI SERVICER ATTIVI IN ITALIA

	AuM (mld euro)	AuM var% da 2021	Ricavi (mln euro)	Ricavi var % da 2021	Ebitda (mln euro)	Ebitda var % da 2021	Ebitda margin %
Banca Ifis (servicing)	23,10	5,96%	284,00	10,25%	95,00	3,26%	33,45%
ARECneprix	10,10	57,81%	34,70	100,58%	11,40	132,65%	32,85%
doValue*	72,00	-5,00%	183,00	1,60%	48,00	20,00%	26,23%
Zenit Service	41,00	7,89%	20,70	18,29%	4,50	40,63%	21,74%

*dati relativi alla sola Italia

Fonte: numeri comunicati a BeBeez dalle società

spazio sul fronte della gestione in outsourcing di questo monte di crediti sia UTP sia anche Stage 2. E infatti in tema di UTP abbiamo già visto l'avvio di joint venture tra grandi banche e big del servicing. Tuttavia gli Utp rappresentano ancora una porzione relativamente piccola del mercato (36,5 miliardi di valore nominale a metà 2022, secondo PWC). Inoltre gli Utp possono costare anche il doppio degli npl, e il prezzo potrebbe anche salire perché la domanda sta aumentando. "Alcuni investitori istituzionali vogliono aumentare l'esposizione sui fondi Utp" riferisce un banchiere il cui istituto ha conferito parte di queste Npe a uno di questi veicoli. Quanto agli Stage 2, anche la gestione in outsourcing non sembra una strada agevole. "Su esposizioni più complesse e strutturate, un servicer al momento ha armi molto più limitate di una banca, non avendo a disposizione quei forward looking indicators con i quali le banche monitorano i portafogli dei clienti" aggiunge ancora Marciò di Banco Desio.

BOMMARITO (FIRE), PUNTIAMO SULLA SPECIALIZZAZIONE E STUDIAMO LA POLONIA

Con 19 miliardi di crediti in gestione a fine 2021, Fire è il principale special credit servicer italiano. O come dice un po' scherzosamente il fondatore e ceo **Sergio Bommarito**, "il più piccolo dei grandi e il più grande dei piccoli". Ma anche se la crescita dei ricavi è a doppia cifra (+11% a 55 milioni di euro nel 2021, +22% nella prima metà del 2022), per il top manager la dimensione non è una priorità. "I nostri margini sono legati alla specializzazione. Siamo leader sui portafogli piccoli e granulari, composti da crediti verso debitori retail. Intendiamo restare in questo ambito perché sui large ticket c'è forte concorrenza", sottolinea Bommarito. Piuttosto, oltre che spingere sulla tecnologia al pari degli altri operatori (ha appena sviluppato un'app per la gestione dei rapporti con i debitori), il gruppo guarda ad accrescere la sua specializzazione. "Cerchiamo dei servicer esperti nel recupero dei crediti vantati dai fondi pensione nei confronti degli iscritti. Le acquisizioni di servicer paragonabili a noi ma più piccoli non ci interessano", anticipa il ceo a *BeBeez Magazine*.



Sergio Bommarito
Fondatore e ceo di Fire

E le novità non si fermano qui. Come già anticipato a *BeBeez Magazine* lo scorso 4 marzo, Fire ha infatti in rampa di lancio un fondo UTP per apporto, veicolo ex art. 130 del TUB, che dovrebbe raccogliere asset per circa 300 milioni di euro a partire proprio da questi giorni. Nel frattempo Bommarito guarda con molto interesse alla Polonia. "Abbiamo già un ufficio in Romania, quindi conosciamo già i mercati dell'Est Europa".

I NUMERI DEI PRINCIPALI SERVICER A CONFRONTO

	AuM (mld) euro al 30/06/2022	Net financial margin H1 2022 (mln euro)	Profit before taxes H1 2022 (mln euro)	AuM (mld) euro al 31/12/2021	Revenues 2021 (mln euro)	Operating profit 2021 (mln euro)	Operating margin 2021 (%)
doValue	74,10	271,20	82,40	75,20	572,10	199,00	35%
Intrum	37,90	nd	nd	37,10	nd	nd	nd
AMCO	32,60	150,20	90,60	32,50	307,00	186,00	61%
Cerved Credit Management	31,30	72,50	20,70	31,70	147,50	37,00	25%
Prelios Credit Servicing	30,52	106,10	57,50	32,90	186,20	106,00	57%
IFIS NPL Servicing	25,30	19,50	5,50	24,40	36,90	9,00	26%
Gardant	19,80	33,20	0,80	19,80	73,70	74,00	100%
Crif	14,50	11,10	1,20	14,40	25,50	3,00	11%
Hoist Italia	13,30	21,50	0,80	13,40	39,90	0,00	1%
iQera Italia	12,20	25,70	7,60	13,30	49,30	14,00	28%
Fire	11,20	30,40	6,00	11,50	54,60	5,00	10%
ARECneprix	10,13	nd	nd	10,85	46,30	10,00	21%
MBCredit Solutions	9,70	51,00	18,80	11,30	90,20	32,00	35%
AZ Info&collection & La Scala Service	8,90	7,60	nd	7,80	15,50	15,00	100%
Advancing Trade	8,60	15,70	2,30	8,70	31,40	7,00	24%
Guber	7,40	32,20	16,30	7,90	81,70	53,00	65%
Covisian Credit Management	5,60	5,90	1,60	10,30	11,70	2,00	19%
Link Financial	5,40	4,90	1,70	5,40	5,90	1,00	11%
Europa Factor	5,30	27,10	11,90	5,00	47,90	20,00	42%
J-Invest	4,00	4,20	1,50	4,20	11,70	5,00	39%

Fonte: Elaborazioni di BeBeez su dati PwC

FRANCHI (DOVALUE), FOCUS SUGLI UTP. IN SPAGNA IN ARRIVO IL FONDO EFESTO 2

Focus sugli UTP e su altre geografie come Spagna e Grecia, ma anche Francia, dove la redditività è maggiore che in Italia. Con in particolare in rampa di lancio una replica spagnola del fondo Efestò già avviato in Italia per acquistare crediti unlin-kely-to-pay dalle banche.

Manuela Franchi
group CFO e
general manager
of corporate
functions



E' questa la ricetta che sta adottando da qualche tempo do-Value, unico credit servicer italiano indipendente quotato in borsa (dal 2017, con un flottante di circa il 58%), con 72 miliardi di euro di asset in gestione a fine settembre soltanto in Italia, ai quali si sommano quelli in gestione relativi appunto alle altre aree geografiche. Lo ha detto a *BeBeez Magazine* **Manuela Franchi**, group CFO e general manager of corporate functions di quello che è il principale player del mercato nazionale nonché uno dei più navigati, essendo nato nel 2016 dall'aggregazione tra Italfondario, attiva dai primi anni 2000, e UniCredit Credit Management Bank, società recupero crediti dell'omonimo gruppo bancario. doValue, che dal 2019 ha rinunciato alla licenza bancaria diventando una pura società di servizi, è un osservatorio privilegiato per capire il potenziale ulteriore del mercato italiano.

Domanda. Cosa comporta per un servicer di lunga presenza sul mercato come doValue l'attuale prevalenza rispetto agli NPL degli UTP?

Risposta: doValue aveva rilevato lo spostamento del baricentro verso gli UTP già nel 2018, quando le banche esternalizzavano solo il 40% del recupero crediti (oggi è tra l'80 e il 90%). Gli UTP di per sé non sono una novità, ma soltanto nell'ultimo biennio le banche hanno cominciato a portare fuori bilancio in misura importante queste esposizioni e a darle in gestione a terzi, tendenza anticipata da doValue con il lancio nell'estate del 2020 del fondo Efestò, piattaforma dedicata alla gestione degli UTP anche raccogliendo nuova finanza per le imprese in difficoltà. Efestò è un fondo gestito da Finint sgr il cui special servicer è doNext, società parte del gruppo doValue.

D. In che misura le banche vi hanno fatto ricorso?

R. Nell'arco di due anni hanno conferito crediti per circa 2 miliardi di euro. Quasi ai limiti della capienza. Il successo di Efestò, tra l'altro, ci ha indotti a proporre lo stesso schema in Spagna, che è piuttosto avanti nella gestione degli NPL ma sugli UTP è ancora al palo, in Spagna doValue ha già varie discussioni vive con diverse banche locali.

D. E come è la situazione in Grecia, in cui il gruppo doValue ha fatto la maggior parte degli utili?

R. E' uno dei mercati attualmente più interessanti del Sud Europa per la gestione dei deteriorati. Essendo le banche greche

nel 2017 arrivate a un NPE ratio del 40%, la Grecia attingendo alle esperienze di altri Paesi si è dotata di nuovi strumenti atti a gestire in modo efficiente, meno penalizzante per le banche, tutte le categorie di asset deteriorati, compresi gli early arrear, cioè le posizioni scadute da meno di 90 giorni, categoria ancora agli inizi in Italia e praticamente non ancora esistente in Spagna. Oggi in Grecia un credito si recupera mediamente in due anni contro i sette dell'Italia. Questo contribuisce a spiegare gli ottimi risultati di doValue su quel mercato.

D. Guardate ad altri mercati europei?

R. A parte la presenza in Cipro, frutto della nostra controllata spagnola che era presente nell'isola, cercheremo opportunità anzitutto in Italia e Spagna. Per quanto riguarda il resto d'Europa dipende molto dalla singola opportunità. Non intendiamo essere uno dei tanti operatori in un mercato competitivo dove è difficile raggiungere una buona redditività. La Francia è interessante perché ci sono relativamente pochi operatori e piattaforme specializzate su grandi portafogli, che sono il nostro riferimento.

D. Quindi in Italia cercate opportunità per acquisizioni?

R. In linea di principio sì, perché essendo il mercato maturo, il consolidamento riduce le pressioni competitive per i portafogli e le commissioni.

D. Nel frattempo lancerete un secondo fondo per la gestione degli UTP?

R. Probabilmente sì. Ci stiamo riflettendo, ma è chiaro che il mondo UTP rappresenta a oggi l'opportunità più interessante e concreta di sviluppo.

D. Qual è l'evoluzione in atto?

R. Il vero elemento di novità è la crescente propensione delle banche ad anticipare l'evoluzione negativa di un credito cedendo a investitori terzi gli early arrear, e in prospettiva persino gli stage 2, che sono credit in bonis ma sui quali alcuni indicatori segnalano possibili difficoltà. Le banche lo fanno in misura crescente per minimizzare il costo del credito e le necessità di capitale. Da questo deriva per i servicer la necessità di forti investimenti sia in tecnologia sia in personale, perché si tratta di rapporti che non possono essere gestiti in modo simile agli NPL.

Secondo quanto risulta a *BeBeez Magazine*, alcuni tra i servicer principali stanno tentando di approntare software che con-

sentano oro di colmare questo gap. C'è anche questo tra gli investimenti in tecnologia di cui parlano tutti i player del

settore, ma si è ancora allo stato iniziale e non sono prevedibili sviluppi concreti nel breve termine.

MARIOTTI (BANCA IFIS), ECCO COME SI ACCELERANO GLI INCASSI

Con 23,1 miliardi di NPL lordi in portafoglio alla fine del 2022, **Banca Ifis** è fra i principali investitori italiani. La banca, presieduta da Ernesto Fürstenberg Fassio e guidata dall'amministratore delegato Frederick Geertman, ha di recente presentato i numeri di un 2022 che resterà da ricordare per il livello record di incassi sulle NPE in portafoglio. Questi hanno infatti raggiunto quota 384 milioni di euro (contro 345 milioni nel 2021), consentendo alla divisione NPL della challenger bank veneziana, guidata da **Katia Mariotti**, di confermarci il principale componente (per il 34%) di un utile netto che nell'anno è cresciuto del 40% fino a 141 milioni di euro, raggiungendo con 12 mesi d'anticipo i livelli di utile inizialmente previsti per il 2023 dal piano industriale triennale. Certo, il mercato sta cambiando pelle, ma questo non è un motivo di preoccupazione per Banca Ifis. *BeBeez Magazine* ne ha parlato con la stessa Mariotti.

Domanda. Cosa ha favorito la notevole accelerazione degli incassi dapprima nel 2021 e soprattutto nel 2022 rispetto agli anni precedenti?

Risposta. Questo trend virtuoso è il frutto di molteplici interventi effettuati nel corso degli ultimi 2-3 anni. Uno tra tutti? Stiamo raccogliendo i frutti di consistenti investimenti in tecnologia e processi, grazie ai quali siamo stati in grado di rendere molto più efficiente, in termini di tempo ed efficacia, il processo di recupero dei crediti.

D. Ci sono stati anche dei fattori esterni che hanno aiutato questa performance?

Mariotti: In questi ultimi anni il contesto macro è stato caratterizzato da grande incertezza: prima una pandemia mondiale cui è seguita una ripresa economica, poi le tensioni geopolitiche cui sono conseguiti effetti su economia reale e finanziaria. Il lockdown del 2020 ha sostanzialmente fermato molte attività e riorientato una parte della spesa delle famiglie che sono la componente principale della nostra clientela. Al di là dell'elemento congiunturale, che è stato ben fattorizzato nelle nostre scelte di investimento, e di quello di gestione, ritengo che i nostri risultati siano legati alle scelte strategiche fatte e tra queste rientrano investimenti in competenze, tecnologie e processi efficienti. .

Le possibili soluzioni

“Io non credo che nel 2023 si chiuderanno operazioni su crediti Stage 2, ma spero che almeno si avviino discorsi concreti” prevede **Michele Thea**, partner di EY specializzato sul settore, che aggiunge: “Le recenti partnership tra banche e servicer sono importanti perché stabilizzano l'afflusso di nuove Npe ai secondi, che in tal modo possono anche programmare i necessari e impegnativi investi-

menti in tecnologia”.

Ma allora come si potrà creare valore in un mercato in cui crescere sarà sempre più difficile?, “Oggi i servicer possono accrescere il business soprattutto stringendo partnership in aree ancora non esplorate come il mondo del credito co-operativo. Nemmeno possono essere escluse partnership tra servicer e operatori non bancari” aggiunge Thea. In effetti c'è chi, oltre alla diversificazione



Katia Mariotti
Chief NPL Officer
di Banca Ifis

D. Tuttavia il mercato sta cambiando pelle. Smaltito l'eccesso di NPL nei bilanci bancari, gli operatori guardano a UTP e crediti Stage 2, che compartano una gestione differente e anche una diversa redditività. Lei come vede questa evoluzione?

Risposta. Allo stato non vedo probabile che i crediti bancari classificati in Stage 2 diventino un'asset class nel mercato delle transazioni PE proprio perché si tratta di crediti in bonis, ancorché le banche abbiano valutato un peggioramento lifetime del profilo di rischio. Nel recente passato sono stati fatti dei tentativi, ma senza che costituissero un vero e proprio comparto di mercato. Se guardiamo alle numeriche, alla fine del terzo trimestre 2022, l'Italia evidenzia un'incidenza media dei crediti Stage 2 del 13,1% rispetto a una media UE al 9,5%. Si tratta, quindi, di uno stock rilevante da tenere monitorato e gestito, cosa che stiamo già facendo con il nostro ufficio studi.

D. E sugli altri segmenti di mercato?

R. Se con altri segmenti di mercato intende il segmento NPE, ci aspettiamo che il mercato si mantenga vivace e nelle nostre previsioni ci siamo posizionati nell'intorno dei 40 miliardi di euro per il 2023 e dei 33 miliardi per il 2024. Questi volumi saranno sostenuti anche dal mercato secondario la cui incidenza ci aspettiamo si attesti nell'intorno del 35%. Ci saranno, quindi, opportunità da cogliere. Banca Ifis in questo mercato ha un segno distintivo legato alla capacità di investire e lavorare con successo volumi importanti, su asset class su cui siamo specializzati. La nostra capacità di prezzare bene e gestire altrettanto bene è testimoniata ad esempio dal fatto che gli incassi sul portafoglio proprietario sono crescenti nonostante il contesto macroeconomico degli ultimi anni. I grandi volumi in gestione ci consentono, da un lato, di avere un'elevata capacità predittiva sui nuovi acquisti e ci danno spazio, dall'altro, per proseguire negli investimenti. Investimenti in capitale umano e tecnologia.

geografica dell'attività. cerca business aggiuntivi fuori dal credito bancario. E' il caso della stessa Fire, Nella fattispecie lo special servicer guidato da **Sergio Bommarito** cerca operatori specializzati nella gestione di crediti vantati da enti previdenziali verso gli aderenti. Infine “per i servicer potrebbe essere giunto il momento di valorizzare in modo efficace i loro enormi patrimoni di dati, per esempio vendendoli, a precise

CLAMER (ILLIMITY), INVESTIMENTI IMPORTANTI PER CRESCERE ANCORA

Per illimity bank quello dei crediti deteriorati è sin dalla nascita, nel 2019, il business più redditizio con volumi in decisa crescita. Ma questa redditività negli ultimi tempi si è ridotta, come emerge dai conti pubblicati nei giorni scorsi dell'istituto quotato a Piazza Affari. Una conseguenza, spiega a *BeBeez Magazine* Andrea Clamer, alla guida della divisione Distressed Credit, frutto di una serie di investimenti condotti nell'ultimo anno proprio per restare competitivi in un mercato che sta cambiando e diventando più difficile.

Andrea Clamer
co-founder di
Illimity e Head of
Distressed Credit



D. La divisione Distressed Credit nel 2022 si è confermata la più redditizia per illimity, ma il pretax profit è cresciuto solo del 4% circa a fronte di una crescita dei volumi del 20%. Nel 2021 l'EBT era cresciuto invece del 20% con volumi in crescita del 10%. Come mai?

R. In primo luogo, gli investimenti effettuati nell'ambito distressed credit sono soggetti a una significativa stagionalità che implica una concentrazione delle transazioni nell'ultima parte dell'anno. Questo comporta un aumento dei volumi degli investimenti e dello stock degli asset di fine anno non lineare rispetto alla redditività che questi generano. I ricavi connessi a tali investimenti si produrranno infatti negli anni successivi. Il 2021 è stato un anno abbastanza scarico in termini di acquisizioni, quindi l'impatto sugli interessi del 2022 non è stato così rilevante, al contrario il 2020 è stato un buon anno con una buona contribuzione sui ricavi del 2021.

In secondo luogo, nel corso dell'anno 2022 sono stati effettuati degli importanti investimenti in nuovi business, e faccio riferimento al lancio della piattaforma quimmo e alla creazione della nuova società ARECneprix, che sono attualmente in fase di ramp-up. A tal proposito, il ritorno su tali investimenti potrebbe non essere immediato, ma stimiamo che queste iniziative contribuiranno positivamente a generare ricavi nel medio-lungo periodo.

D. Si è molto ridotto l'afflusso di nuovi crediti deteriorati sul mercato primario. Che tipo di rischi o opportunità presenta questa situazione?

R. Condivido in parte questa visione. Nel 2021 le cessioni sul mercato dalle banche sono state molto limitate. Nel 2022 invece l'attività si è intensificata. Sul mercato primario stanno affluendo più portafogli UTP rispetto a NPL e soprattutto single name, cioè esposizioni che hanno come controparte singoli debitori. Molto spesso è il debitore a favorire questa operazione. Su questo segmento c'è una buona dinamica.

D. Nel frattempo i portafogli ceduti negli anni passati col passare del tempo diventano più difficili da gestire perché le esposizioni più facili vengono recuperate prima mentre restano quelle più impegnative.

R. Effettivamente oggi comprare sul mercato secondario è più complesso e occorre essere particolarmente selettivi. Ci capita molto spesso di scartare portafogli o altre opportunità di investi-

mento, in questi pochi anni di attività abbiamo analizzato deal per 120 miliardi, acquisendone alla fine solo 18.

D. Ci risulta che le banche oggi siano meno propense a cedere portafogli granulari di UTP perché più gestibili ai fini del calendar provisioning e tendano invece a cedere i single name perché liberano fette consistenti di capitale. Non c'è il rischio che sui single name si inneschino aste competitive che alzandone il prezzo rendono l'investimento meno attraente?

R. In realtà le situazioni sono diverse, così come i fattori che consentono di pagare più o meno una data esposizione. La conoscenza dell'asset sottostante al credito, la presenza di un progetto immobiliare valido, sono sicuramente elementi che spingono verso l'investimento. Altro elemento favorevole è la volontà della controparte di avviare un progetto di ristrutturazione, questo è sicuramente un altro elemento che può rendere quel credito ugualmente attraente. Infine, può verificarsi che il credito sia in pool con altre banche, e l'investitore ne possiede già una parte: in questo caso l'obiettivo di consolidare la propria posizione creditoria guidando l'operazione di ristrutturazione può spingere ad un miglioramento del prezzo. Quindi il prezzo è funzione di elementi ulteriori rispetto al credito stesso, in assenza dei quali è difficile riconoscere un prezzo maggiore. Quindi, contrariamente a quanto accade per i portafogli granulari, sui single name investitori differenti si pongono su diverse linee di partenza.

D. Le più recenti previsioni per l'economia italiana indicano un'uscita piuttosto rapida dalle recenti crisi. Questo potrebbe limitare in futuro il flusso di nuovi crediti deteriorati?

R. C'è attualmente una grande incertezza in merito ai possibili futuri stock di NPE, sicuramente l'NPE ratio medio delle banche è in questa fase sufficientemente basso, soprattutto se confrontato a qualche anno fa, è anche vero che i crediti in Stage 2 stanno crescendo in maniera importante e sappiamo che parte di essi si trasformeranno in UTP

D. E illimity guarda anche agli Stage 2?

R. Illimity è interessata a tutte le forme di possibile intervento a supporto del sistema bancario, grazie a una forte specializzazione in alcune asset class. Gli Stage 2 hanno comunque valori di carico molto elevati, quindi ritengo che in una prima fase si possa collaborare prevalentemente in logica gestionale, attraverso opportuni accordi di servicing, in tal senso la nostra ARECneprix si pone in prima fila come asset management company.

condizioni, alle aziende che costruiscono modelli previsionali. O sviluppando in modo congiunto soluzioni tecnolo-

giche ad alto valore aggiunto", conclude Thea di EY. Proprio a questa strategia potrebbe essere ispirato l'eventuale acquisto di

Prelis da parte della **Ion Investments** di **Andrea Pignataro**, socio di controllo del **Cerved**.

L'ANALISI

I VENTURE CAPITALIST SI SCOPRONO SALUTISTI ECCO TUTTI I DEAL SULLE STARTUP DEL CIBO SANO

Il cibo sano è sempre più di moda e non a caso sta diventando un business di interesse per gli investitori di venture capital. L'Italia non fa eccezione.



L'ultima startup in ordine di tempo ad andare in raccolta è **Antianging Italian Food**, società che punta ad aprire una catena di ristoranti, a partire dal pri-

mo già operativo, oltre a uno shop online che crea piatti salutari con benefici anti-tà. Tutto questo grazie al Metodo Scientifico "Cucina Evolution", messo a punto dalla nutrizionista e co-founder **Chiara Manzi**, a suo tempo scelta da Gualtiero Marchesi per dirigere l'area nutrizione della sua accademia Alma dal 2008 al 2015. La startup, che ha come altro co-founder **Daniele Pertosa**, è al momento in [campagna di equity crowdfunding su CrowdfundMe](#) con target massimo di 1,2 milioni di euro, sulla base di una valutazione pre-money di 3,2 milioni. E questo forte già di ricavi per 1,16 milioni di euro nel 2022 e di un portafoglio di oltre 8mila clienti, con prodotti, piatti pronti e piani alimentari anti-aging che vengono spediti in tutta

Europa in 24 ore, utilizzando la pastorizzazione, il sottovuoto e nessun conservante. Gli altri canali sono il Ristorante Libra a Bologna e i ristoranti con negozio in franchising (di cui sono previste due aperture nel 2023, cinque nel 2024 e altre otto nel 2025) e un'Academy, con corsi e percorsi nutrizionali su misura. La società è alla sua seconda campagna di crowdfunding, dopo [quella chiusa nel luglio 2021 sulla piattaforma Crowdfunder](#) con cui ha raccolto 400 mila euro, sulla base di una valutazione pre-money di 2,4 milioni.

Dall'altro lato dell'oceano, a Miami, sempre nel 2021 era stata **SquareEat** a raccogliere un round da 800 mila dollari, di cui 262 mila in [equity crowdfunding sulla piattaforma WeFunder](#), sulla base di una valutazione di 6 milioni di dollari. Ma se la startup è americana, i fondatori e i principali investitori sono italianissimi (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Nata durante il primo lockdown nel 2020, SquarEat prepara e distribuisce prelibate ricette ridotte in singoli "qua-

drati" (appunto "square" in inglese), dove gli ingredienti sono cotti a bassissima temperatura e quindi sono in grado di mantenere inalterate le loro proprietà sino a due settimane di distanza dalla preparazione. Fondatori di SquarEat sono il ceo **Paolo Cadegiani**, atleta semi-professionista e personal trainer residente a Miami da anni e influencer con oltre 80 mila follower e **Maria Laura Vaca-flores** a cui si sono affiancati come soci investitori della prima ora **Alessandro Della Nina** (Vice President di Oaktree Capital Management a Londra), **Andrea Cadegiani** (fratello di Paolo), **Arturo Casale** (imprenditore della ristorazione milanese e ceo de L'Orto di Jack), TopLog srl (di cui sono soci **Max Catanese** e **Pier Giraudi**) e **Matteo Santecchia** (partner dell'hedge fund basato a Londra Aptior Capital). A quei soci si sono poi affiancati gli investitori del crowdfunding, ma anche **AVM sgr**. Da allora il business è cresciuto, ma è diventato chiaro che seguire l'approccio B2C nelle vendite online negli Usa richiede investimenti



estremamente impegnativi, mentre funziona molto bene il punto vendita retail di Miami accanto al laboratorio. Il futuro, secondo quanto risulta a *BeBeez*, è quindi da un lato nell'approccio B2B, con accordi con ospedali e carceri, in entrambi i casi organizzazioni dove sono richiesti pasti controllati, monoporzione e sani; e dall'altro nella partnership con un grande gruppo industriale che sia interessato alla tecnologia e voglia sviluppare la distribuzione di un nuovo prodotto.

Tornando in Italia, nel settembre 2021 **Eagle Capital Ventures** di **Federico Isenburg** e **Mega Holding**, la società di investimenti di **Gianmaria Brusini** (ex manager di *Delicious spa*) e **Marco Boroli** (ex *Value Partners* e *Banca Profilo*), hanno comprato la maggioranza di **Nutribees**, startup italiana attiva nel delivery di cibo

sano fondata da **Giovanni Menozzi** e **Mario Villani** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). L'operazione seguiva un round da oltre un milione di euro a cui avevano partecipato, tra gli altri, alcuni noti business angel come Riccardo Martinelli (ex cio di *Partners Group* in Italia), Matteo De Brabant (fondatore della mar-tech *Jakala*), Carlo Gualandri (ceo e fondatore della fintech *Soldo*), oltre a Ruggero Jenna e Francesco Sala (fondatori di *Italglobal Partners*, che oggi gestisce *Ethica Global Investments spa*, il veicolo di investimento in club deal di *Ethica Group*) e Davide Accini, nuovo coo di *Nutribee*. La società, fondata nel 2017, ha lanciato in Italia la consegna a domicilio di cibo sano proponendo il primo servizio a livello nazionale di consegna di piatti pronti bilanciati e diventando rapidamente il leader di mercato in un settore che registra

una costante crescita di volumi e clienti, sia provati che aziendali.

E ancora, nell'elenco delle startup italiane del cibo sano figura **EatRight**, dedicata al confezionamento di cibi freschi di alta qualità, che nel 2021 ha incassato un round da 5 milioni di euro. Lo ha guidato **Oltre Venture**, fondo di venture capital italiano di impact investing, già cofondatore della startup che sta creando una catena di negozi a insegna **Erbert**, specializzata in prodotti alimentari freschi, di qualità e a prezzi accessibili. A oggi sono stati aperti 5 punti vendita a Milano. I capitali raccolti nel 2021 si erano andati a sommare ai 5 milioni di euro raccolti dall'avvio dell'attività nel 2018 al fianco dell'imprenditore **Enrico Capoferri** (ex direttore prodotto e acquisti di *Auchan Retail Italia* ed ex direttore generale di *Simply Market Italia*). Tra gli altri investitori ci sono **Maribel Lopera**, cofounder del family office **Elysia Capital**, presente nel capitale a sua volta sin dal 2018, e **Brahma AG**, investitore di venture capital svizzero (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Un'altra startup che ha catalizzato l'attenzione degli investitori è poi **Feat Food**, che studia pasti personalizzati attraverso una tecnologia proprietaria di machine learning che permette la creazione di piani alimentari ad hoc basati sulle caratteristiche fisiche del consumatore. Fondata nel 2015 da **Andrea Lipolis**, dopo una raccolta in [equity crowdfunding da 152 mila euro nel dicembre 2020 su Crowdfunder](#), parte di un round più ampio da 1,8 milioni, a fine 2021 ha poi chiuso un round di investimento da 1,5 milioni. Tra gli investitori del primo round c'erano i gruppi alimentari *Riso Gallo* e *Amadori*, che sono anche partner commerciali, *Graphicscalve*, i venture incubator *Digital Magics*, *Impact Hub* e *Moffu Labs*, e l'imprenditore *Enrico Pandian*, fondatore di *Everli*, *PrezziPazzi*, *Checkout Technologies (Exit)* e *FrescoFrigo*. Il secondo round ha invece visto la partecipazione del **Fondo Rilancio Startup di CDP Venture**

L'HEALTHY FOOD PIACE AL CROWD DELLE PIATTAFORME DI CROWDFUNDING E AI VC

IL FOCUS

Capello (LVenture) e Gay (Digital Magics), insieme per crescere in Europa

Ecco perché preparano le nozze le due holding di investimento quotate a Piazza Affari. Che non escludono un successivo ricorso al mercato per supportare la prossima fase di crescita

di Stefania Peveraro

Hanno ambizioni europee **Luigi Capello** e **Marco Gay**, rispettivamente founder e ceo di **LVenture Group** e presidente esecutivo di **Digital Magics**, entrambe holding di investimento di venture capital quotate a Piazza Affari, che una settimana fa hanno firmato un accordo non vincolante per arrivare a una integrazione tra le due società, auspicabilmente entro fine 2023 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

L'accordo, come noto, prevede che l'operazione potrà realizzarsi attraverso la fusione per incorporazione di Digital Magics in LVenture Group, sulla base di un rapporto di concambio basato su una valorizzazione di DM e di LV, in termini di apporto nella combined entity, compresa nel range tra 61,5%-38,5% e 66,5% - 33,5%, dato che a oggi LVG capitalizza attorno ai 18,3 milioni di euro e Digital Magics attorno ai 37,4 milioni.

La nuova realtà avrà una sua nuova identità: "Avremo un nome nuovo", hanno detto infatti a *BeBeez Magazine* Capello e Gay, senza però svelarlo. E non è escluso che, visti i progetti di crescita, possa anche chiedere al mercato capitali freschi. A una domanda diretta in questo senso di *BeBeez Magazine*, i due manager hanno infatti risposto: "In questa fase non possiamo dire se intendiamo chiedere soldi al mercato. Ma quello che possiamo dire è che vogliamo aggregare, anche a livello europeo. Questa operazione ci guiderà verso nuove attività ed è chiaro che diverremo un player importante che ritenia-

mo attrarrà l'interesse del mercato e in primo luogo dei nostri rispettivi soci", che peraltro sono nomi pesanti.

Ricordiamo che a oggi il capitale di LVenture Group fa capo per il 27,99% a **LVEN Holding srl** di Luigi Capello, per l'8,72% a **Compagnia Padana Investimenti (CPI)** di **Aldo Bassetti** ([entrata nel capitale nell'aprile 2022](#)), per il 4,97% a **Futura Invest** ([entrata nel capitale nel dicembre 2018](#)) e per

il 13,58% all'**Università LUISS** ([dopo essere salita di quota dal 7,14% che già possedeva nell'agosto 2021](#)).

Quanto a Digital Magics, il capitale fa capo per il 20,81% a **StarTIP srl** (**Tamburi Investment Partners**), per il 7,17% ad **Alberto Fioravanti** (fondatore e cto), per il 4,03% a Marco Gay, per il 5,68% all'Università LUISS, per il 4,35% a **Garage Start Up srl** (controllata da IDI srl, la holding dell'imprendi-

AVREMO UN NOME NUOVO.
VOGLIAMO AGGREGARE, ANCHE A LIVELLO
EUROPEO. DIVERREMO UN PLAYER
IMPORTANTE CHE RITERREMO ATTRARRÀ
L'INTERESSE DEL MERCATO

tore **Danilo Iervolino** cex proprietario di Universitas Mercatorum e Università Telematica Pegaso), e per il 3,96% al venture **capital Innogest sgr**, con Garage Start Up e Innogest che sono [entrambe entrate nel capitale nel 2017](#), insieme ad alcuni soci di **Withfounders** (Giulio Valiante, Carlo Frigato, Simone Ranucci Brandimarte e Marco De Palma).

In ogni caso ora l'attenzione è tutta a questo primo passo. Nei prossimi mesi i management team delle due società saranno infatti impegnati a ragionare sui dettagli dell'operazione che permetterà a entrambe le società di accelerare in maniera sensibile nel percorso di crescita.

“Tutte e due avremmo potuto continuare a crescere da soli, come abbiamo

fatto sinora. Ma certo il ritmo sarebbe stato diverso. Abbiamo scelto invece di scalare la dimensione in un tempo più breve e per questo intendiamo unire le forze”, hanno spiegato Capello e Gay, sottolineando: “Insieme possiamo attivare sinergie non solo per crescere sul mercato italiano, ma anche per diventare un player con visibilità europea, in grado di attrarre l'interesse delle grandi startup estere che possono ampliare la loro attività in Italia e viceversa portare in Europa le startup italiane”.

Quanto al modello di business, le due realtà sono complementari. “Si tratta di un'operazione con logica industriale, molto prima che finanziaria”, ci tengono a sottolineare Capello e Gay, precisando che entrambe le società



Marco Gay
founder LVenture
Group

PARTIAMO DA UN PORTAFOGLIO COMPLESSIVO DI CIRCA 200 STARTUP. IMMAGINIAMO NUOVI INGRESSI PER 50-60 STARTUP ALL'ANNO. QUESTA CRESCITA SARÀ EVIDENTE MEDA SOSTENERE

rappresentano da un lato una piattaforma di investimento a supporto della crescita delle startup e dall'altro affiancano le aziende corporate sui temi di innovazione. Quest'ultima attività di consulenza condotta dalle due società serve un portafoglio clienti che non si sovrappongono e anche le società partecipate sono diverse, a oggi circa 100 startup ciascuno.

A fine 2022 il portafoglio di LVG comprendeva infatti oltre 100 startup più 4 investimenti in acceleratori e fondi, per un valore di 29,9 milioni di euro, come emerge dal bilancio 2022 appena approvato (si veda

[altro articolo di BeBeez](#)). A fine giugno erano invece 99 le società operative in portafoglio a Digital Magics (si veda [qui la Relazione semestrale al 30 giugno 2022](#)).

“Partiamo quindi da oltre 200 startup in portafoglio a oggi, immaginiamo ingressi per 50-60 startup all'anno, che saranno in parte compensati dalle exit e da qualche write-off, che fa parte del nostro mestiere. **Questa crescita sarà evidentemente da sostenere** e nel percorso che faremo in questi mesi metteremo a punto anche questa strategia”, anticipano a *BeBeez Magazine* Capello e Gay.



Luigi Capello
CEO LVenture
Group

RAPPORTO PFN/EBITDA IN CALO PER MOLTE PMI NEL 2021

Emerge da un'analisi condotta su 785 imprese emittenti di minibond o debentrici di fondi di direct lending



Giuliano Castagneto
Giuliano.castagneto@edibeez.it

Una delle principali fonti di preoccupazione per analisti e operatori del mondo del credito è stata la solidità finanziaria delle aziende italiane, soprattutto quelle più piccole, dopo il severo stress test cui sono state sottoposte dal lockdown imposto nella primavera del 2020 dall'emergenza sanitaria legata al Covid 19. Ebbene, da un'analisi condotta sulla posizione finanziaria netta media a fine 2021 di un campione di aziende di medie dimensioni, emerge che queste ultime hanno retto piuttosto bene all'urto della pandemia.

L'analisi è stata condotta sulle aziende, censite nel database [BeBeez Private Data](#), che hanno effettuato in passato raccolto fondi sul mercato del private debt, in particolare ricorrendo a minibond e direct lending. Sono state infatti escluse le emissioni di importo superiore a 50 milioni di euro perché spesso queste operazioni sono legate al finanziamento di buyout e quindi legate alla finanza straordinaria. Sono state altresì escluse le operazioni legate all'equity in quanto le aziende target ricevono iniezioni di nuova finanza dagli investitori, spesso nel quadro di strategia buy and build.

Dall'analisi dei financial delle 785 aziende comprese nel campione è emerso che, pur in presenza di un **aumento di quasi il 30% del debito finanziario netto medio**, a 26,7 milioni, **il peso di quel debito sull'ebitda**, il principale indice di solidità finanziaria, **è calato di ben il 20%**. Ciò è dovuto al **forte aumento dell'ebitda** rispetto al 2020, da 6 a 10 milioni di euro, direttamente legato alla robusta ripresa dell'economia nel 2021.

Ma si tratta di una media generale. Un'analisi condotta sui singoli settori, quelli più tipici del tessuto produttivo italiano, evidenzia che alcuni comparti sono andati sensibilmente meglio. Primo fra tutti **l'automotive**, che

in Italia vuol dire soprattutto componentistica, e che ha beneficiato, oltre che di un debito netto in calo del 13%, di un ebitda medio più che raddoppiato nel 2021, da 5 a 13 milioni di euro, riflettendo il forte aumento dei margini legato anche alla crisi delle supply chain nel comparto. Segue a ruota il **metallmeccanico**, con una performance molto simile che ha portato a un dimezzamento del peso sull'ebitda del debito netto, grazie anche al modesto aumento di quest'ultimo, e che ha battuto sul filo di lana il comparto **moda e lusso**, che ha ridotto l'incidenza sul debito del 53%.

Non mancano però i settori in sofferenza, che hanno visto per contro aumentare molto il peso del debito sull'ebitda. E' il caso dell'**edilizia**, delle **materie plastiche** (una conseguenza della montante marea dell'ESG?), e del **tessile**, unico settore a riportare un ebitda medio negativo.

L'evidenza empirica, comunque, porta a concludere che buona parte del tessuto produttivo italiano sia uscito dalla pandemia in buona salute, il che fa ben sperare sulla sua capacità di resistere anche ai colpi del caro energia nel 2022.

LA SOLIDITÀ FINANZIARIA DELLE PMI EMITTENTI DI MINIBOND O DEBITRICI DI FONDI DI DIRECT LENDING

Settore	Fatturato medio 2021	PFN media 2021	Var. % PFN media su 2020	PFN/ebitda medio 2021 su 2020	Var. % PFN media/ebitda su 2020
Automotive	184,3	36	-13,10%	2,8	-64,20%
Metallmeccanico	149,9	18,4	1,20%	1,3	-54,30%
Moda Lusso & Design	73,5	32	29,00%	3,7	-53,20%
Manifatturiero	91,6	17	51,90%	1,5	-30,10%
Alimentare	95,5	25,8	5,80%	4,4	-16,50%
Farmaceutico e med.	230,6	99	145,40%	2,6	-10,80%
Chimica	149,4	54,7	127,10%	2,4	28,00%
Edilizia	45,4	27,9	56,60%	11,3	137,50%
Materie plastiche	207,4	57,9	-12,20%	6,1	185,30%
Tessile	42,7	17	50,50%	nd*	nd*
Generale	109,3	26,7	29,60%	2,6	-20,00%

*ebitda medio negativo - Fonte: BeBeez Private Data

QUALE FINTECH PIACE AGLI INVESTITORI"

Meno credito e più acquisti a rate.
Dove si investe nel fintech italiano

Dove va il fintech in Italia? A giudicare dai settori di attività delle varie startup e scaleup tricolori su cui hanno investito business angel e fondi di venture capital negli ultimi quattro anni, sta emergendo una progressiva diversificazione dai temi dominanti fino all'inizio dell'attuale decennio, ossia i servizi di pagamento e le piattaforme di erogazione di credito nelle varie declinazioni (e anche in quest'ultimo comparto è in corso una progressiva diversificazione), a favore di altri segmenti meno gettonati nello scorso decennio ma sempre più importanti come l'insurtech, le piattaforme di raccolta e analisi di informazioni finanziarie e relativa analisi, i servizi di investimento, il proptech, l'acquisto a rate e soprattutto la gestione finanziaria aziendale, che nel 2021 ha toccato il picco di 15 operazioni e anche nel 2022 è stata la categoria più frequente con 5 operazioni, dopo apparizioni sporadiche negli anni precedenti. Segno che la pandemia e l'esplosione dei costi di produzione hanno portato l'esigenza di strumenti in grado di ridurre le inefficienze gestionali.

E' quanto emerge da un'analisi effettuata sul numero di operazioni censite da BeBeez Private Data nel quadriennio 2019 - 2022. E' stato considerato il numero di deal in ciascun anno invece delle somme investite perché gli investimenti in valore negli ultimi anni sono stati dominati da una manciata di scaleup, soprattutto la paytech Satispay, la piattaforma di pagamenti a rate Scalapay e la proptech Casavo, che avendo raccolto risorse per centinaia di milioni di euro avrebbero notevolmente alterato l'analisi. Infatti il 2022 in termini di risorse investite ha visto un record di 1.044 milioni di euro, non molto più dei 900 nell'anno precedente, quando però le operazioni avevano raggiunto il picco di 62, mentre nel 2022 i deal sono stati solo 24 contro (37 nel 2019 e 34 nel 2020).

Un andamento coerente con la forte riduzione dei volumi di investimento osservata a livello europeo, indotta dalla minore propensione al rischio degli investitori in un contesto macroeconomico che non avrebbe potuto essere più incerto, e con un mercato già caratterizzato da una forte crescita delle valutazioni negli ultimi anni. Tendenza che non avrebbe potuto emergere guardando ai valori, dato che la sola Scalapay nel 2022 ha raccolto in diversi round non meno di 524 milioni di euro (si veda [articolo su BeBeez quotidiano](#)) con la proptech Casavo a dare manforte con un round da 100 milioni nell'estate dello stesso anno (si veda [articolo su BeBeez quotidiano](#)). Satispay dal canto nel settembre 2022 ha completato un round da non meno di 320 milioni (si veda [articolo su BeBeez quotidiano](#)). Di conseguenza le big three hanno raccolto non meno di 860 milioni con le altre 21 startup a dividersi il resto (di cui 53 milioni sono andati al famoso robo-advisor Moneyfarm).

A parte questi ultimi esempi, dall'analisi emerge che gli investitori, con un approccio comunque più cauto come sottolinea la riduzione del flusso di deal, si sono concentrati su realtà più giovani, ma dai tassi e potenziali di crescita più elevati, soprattutto nella financial data analysis e cybersecurity (es. la società di analisi del rischio operativo ARisk, oppure lo sviluppatore di software per l'analisi di dati biometrici Wallife), l'insurtech, come l'agenzia assicurativa digitale Yolo, che ha raccolto 6,7 milioni nell'agosto 2022 (si veda [articolo di BeBeez quotidiano](#)) e le piattaforme di crowdfunding immobiliare come Walliance, l'interesse per la quale trova riscontro nel 400% di overfunding in occasione della campagna condotta nel gennaio 2022 sulla piattaforma Doorway (si veda [articolo su BeBeez quotidiano](#)). E ad essi si affiancano le piattaforme per l'acquisto di prodotti a rate, il cui crescente successo è agevolato dalla non positiva fase congiunturale che riduce il potere d'acquisto dei consumatori, e che ha visto protagonista la già citata Scalapay. Segnano il passo invece gli investimenti nelle scaleup del credito alternativo, come Credimi, Opy (ex Borsa del Credito) e Workinvoice.

QUALE FINTECH PIACE AGLI INVESTITORI

Fintech	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Pagamenti	1	1	3	5	3	2
Blockchain	1	2	2	2	5	4
Credito e finanza	5	6	12	9	14	2
Crowdfunding*		3	7	5	5	2
Acquisto a rate		1		2	2	1
Cybersecurity**	1		1			
Proptech***			3	1	4	2
Investimenti	2	6	4	2	7	3
Insurtech	3	4	4	6	7	3
Gestione finanziaria aziendale	2	1	1	2	15	5
Totale	15	24	37	34	62	24

* Equity, lending e real estate * Non include il crowdfunding immobiliare *** Collegata alla finanza

Fonte: BeBeez Private Data

**PRIVATE
EQUITY&SPAC**

**Lottomatica Group
attende l'Euronext**

15.03. Lottomatica Group, la holding di Lottomatica, leader di scommesse sportive e giochi online, controllata indirettamente da Apollo Global Management, che a fine febbraio ha annunciato l'avvio del processo di ammissione a quotazione su Euronext Milan, ha chiuso i primi due mesi del 2023 con un boom di ricavi e redditività. Tanto da puntare a fine anno a un fatturato compreso tra 1,57 e i 1,67 miliardi di euro e a un ebitda tra 550 e 570 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

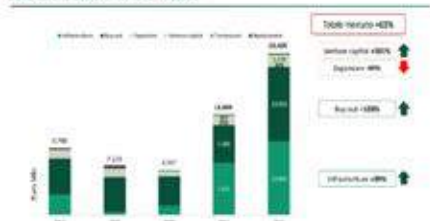
**Target a 250 milioni
per il fondo Equor I**

15.03. Si chiuderà a primavera inoltrata la raccolta di Equor I, il primo fondo di Equor Capital Partners, la sgr di fondi di private equity fondata da Francesco Rigamonti (ceo), Giovanni Fregnan e Giovanni Diana, a cui si sono affiancati i partner Carlo Cangialosi, Lorena Ponti e Valentina Roggiani, e il presidente Roberto Pisa. Al raggiungimento del target di 250 mln euro, contribuirà in maniera importante il commitment fino a 100 milioni firmato da Patrimonio Rilancio. [Leggi tutto](#)

**Il PIF di Riad punta
su Rocco Forte Hotels**

13.03. Il Public Investment Fund (PIF), fondo sovrano dell'Arabia Saudita, sarebbe in trattative avanzate per acquisire il 49% di Rocco Forte Hotels, gruppo alberghiero del lusso che sarebbe valutato circa 1,3 miliardi di euro. [Leggi tutto](#)

L'evoluzione dell'ammontare investito



16.03. Il 2022 è stato il migliore anno di sempre per gli investimenti in private equity, venture capital e infrastrutture, con ben 23,6 miliardi di euro, in aumento del 61% dal precedente record di 14,7 miliardi nel 2021. Il tutto a conferma di un trend che era già stato evidente nella prima parte dell'anno, con ben 10,9 miliardi di investimenti nei primi dieci mesi, in crescita del 139% rispetto ai 4,6 miliardi del primo semestre del 2021. I dati, che sono stati presentati il 15 marzo da AIFI in collaborazione con PwC, hanno evidenziato anche un boom nel valore dei disinvestimenti, con un +63% a 4,4 miliardi (da 2,7 miliardi), spalmati su 117 dismissioni, e una leggera crescita della raccolta (+3%) che si è attestata a 5,9 miliardi dai 5,73 milioni del 2021. [Leggi tutto](#)



**LEGA CALCIO, ASSEMBLEA IL 31
PER VALUTARE LE PROPOSTE**

14.03. Sul tavolo della Lega Calcio sono arrivate nove manifestazioni di interesse da parte di investitori. Lo ha confermato il presidente Lorenzo Casini (in foto). Le proposte sarebbero arrivate da un lato dai fondi Searchlight, Apollo (sia singolarmente sia insieme a Relevant) e dalla cordata Apax, Carlyle e Three Hills, e dall'altro lato dalle banche d'affari Barclays, Citi, Goldman Sachs, Jefferies e JP Morgan. [Leggi tutto](#)



**TIM RIMANDA AL MITTENTE
L'OFFERTA DI CDP-MACQUARIE**

17.03. E' scivolato ancora in giù dell'1,04%, nella seduta del 15 marzo, il titolo TIM a Piazza Affari a 0,2951 euro. Il giorno precedente infatti il gruppo tlc, come previsto, aveva rimandato al mittente l'offerta non vincolante depositata dalla cordata CDP-Macquarie per la NetCo, la rete infrastrutturale nella quale andranno a confluire anche i cavi sottomarini di Sparkle, ringraziando, ma dicendo che non è in linea con le aspettative. Ora c'è tempo fino al 18 aprile per una nuova proposta anche da parte di KKR. [Leggi tutto](#)

**Macquarie
mira alle
stazioni IP**

13.03. Macquarie continua a puntare sull'Italia. Il colosso australiano starebbe infatti guardando al gruppo IP, primario operatore nel settore dei carburanti, proprietario di oltre 4.500 stazioni di rifornimento nel Paese. Le trattative comporterebbero un esborso da parte di Macquarie Capital di circa 500 milioni per rilevare

una quota significativa dell'ex Italiana Petroli. [Leggi tutto](#)

**Per Azimut,
raccolta netta
prevista a 6-8
miliardi**

13.03. Nonostante un calo della gestione, Azimut ha superato i target finanziari nel 2022, registrando ricavi consolidati di 1,29 miliardi e un utile netto di 402 milioni. La raccolta netta è stata pari a 8,5 miliardi, con un obiet-

tivo tra 6-8 mld nel 2023. [Leggi tutto](#)

**Italmobiliare
chiude con
2 mld di NAV**

10.03. Ha archiviato il 2022 con un NAV di 2,029 miliardi di euro Italmobiliare, holding quotata al segmento Star di Borsa Italiana. Ciò grazie alla buona performance delle aziende in portafoglio, che hanno registrato una crescita dei ricavi aggregati pro-

forma del 18% a 2 miliardi. [Leggi tutto](#)

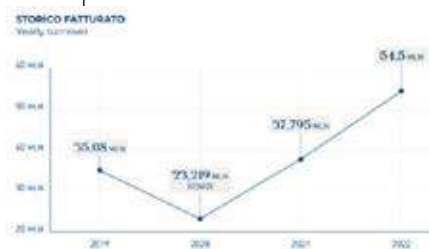
**Min. Turismo
e BEI lanciano
Fondo Tematico**

13.03. Banca europea per gli investimenti e Ministero del Turismo lanciano il Fondo Tematico per il Turismo, un fondo di fondi nell'ambito del PNRR, a favore del turismo sostenibile e della rigenerazione urbana, con una dote di 500 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**PRIVATE DEBT/M&A
CORPORATE
FINANCE**

**Baia Silvestra lancia
minibond
da 10 mln euro**

15.03. Il gruppo Baia Silvestra, specializzato nella gestione di campeggi e villaggi turistici, ha emesso un secondo minibond da 10 milioni di euro per nuovi investimenti nelle strutture esistenti e in altre non ancora sviluppate. Il bond, collocato da Banca Finint e BCC Banca Iccrea, è stato sottoscritto dalla finanziaria regionale Veneto Sviluppo, tramite il fondo Veneto Minibond, insieme a Mediocredito Centrale, BCC Banca Iccrea, Volksbank e Mediocredito Trentino-Alto Adige. [Leggi tutto](#)



**Zenith Service
cartolarizza prestiti
auto green Toyota FS
per 538,6 mln euro**

07.03. Zenith Service, operatore di securitization controllato dal gestore Uk di asset alternativi Arrow Global, ha cartolarizzato un portafoglio europeo di prestiti auto green di Toyota Financial Services per un valore di 538,6 milioni di euro. Per Toyota si è trattato della prima cartolarizzazione in Europa collateralizzata da prestiti finalizzati all'acquisto di veicoli ibridi, plug-in o elettrici erogati con target zero emissione di CO2. [Leggi tutto](#)

Leggi [qui](#) private debt
e [qui](#) tutte le news di m&a e corporate finance



**BANCA FININT E UNICREDIT
IN CIMA ALLA CLASSIFICA
ARRANGER MINIBOND**

08.03. Torna Banca Finint a capo della classifica di minibond nel 2022 sia per numero sia

per valore, seguita da Unicredit e BPER Banca. Quest'ultima si è piazzata per la prima volta ai vertici della lista stilata dalla School of Management del Politecnico di Milano e presentata in occasione del convegno sui dati del mercato raccolti dal Nono Report dell'Osservatorio Minibond, guidato dal professor Giancarlo Giudici. Al primo posto della lista degli arranger non bancari si trovano F&P Merchant, seguita da Pirola Corporate Finance. BeBeez era media partner dell'evento. [Leggi tutto](#)

CAPZA

**CAPZA ENTRA NEL MERCATO
ITALIANO DEL DIRECT LENDING**

13.03. Capza, operatore di private capital paneuropeo, attivo nel private equity e private debt nel segmento small e mid-cap, è stato autorizzato a erogare finanziamenti in Italia anche attraverso le strategie dei fondi Artemid e Capza Private Debt. Con 7,6 miliardi di euro di asset in gestione a fine 2022, Capza investe attraverso sei strategie complementari e offre soluzioni di finanziamento su misura. [Leggi tutto](#)



**PRIMO CLOSING A 120 MLN PER
IL FONDO ANIMA ALTERNATIVE 2**

08.03.p. Anima Alternative sgr (gruppo Anima Holding) ha lanciato il suo secondo fondo di direct lending Anima Alternative 2, che ha un target di raccolta compreso tra i 200 e i 300 milioni di euro. La società di gestione del risparmio ha annunciato il primo closing a 120 milioni grazie soprattutto al contributo degli anchor investor CDP e Fondo Europeo per gli Investimenti, che si sono impegnati rispettivamente per 40 e 30 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**Alantra
sottoscrive
green bond per
Sunshine**

03.03. Alantra ha sottoscritto un green bond per il rifinanziamento e la ristrutturazione di un edificio a uso uffici di 10 mila metri quadrati situato nel quartiere di Porta Romana a Milano. Il sito, attualmente sfitto, è di proprietà del multi-family office italiano Sunshine. La sottoscrizione del bond è avvenuta tramite il fondo Alteralia RED, che lo scorso ottobre

aveva effettuato il closing a 132 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**ALatteria
Soresina 15
mln da BPER
con pegno
rotativo non
possessorio**

16.03. Latteria Soresina si è assicurata una linea di credito da 15 mln euro da BPER Banca. Il finanziamento è basato sul pegno rotativo non possessorio e supportata da tecnologia blockchain. BPER Banca metterà a disposizione di

Latteria Soresina un finanziamento ricevendo come garanzia forme di Grana Padano. [Leggi tutto](#)

**Ecopol riceve 18
mln euro da un
pool di banche**

15.03. Ecopol, azienda attiva nella produzione di pellicole biodegradabili, e partecipata al 31,44% da Tikehau IM, ha incassato un finanziamento per 18 mln euro da CA Italia, Banco BPM, Intesa Sanpaolo e UniCredit. Obiettivo: un sito produttivo in Georgia,

Stati Uniti, e l'espansione internazionale. [Leggi tutto](#)

**Banca Ifis e
Merlo siglano
accordo di
leasing**

15.03. La società metalmeccanica Merlo e Banca Ifis hanno sottoscritto un importante accordo, siglato in esclusiva per entrambe, che prevede condizioni dedicate per i partner della rete Merlo che intendano accedere ai servizi di leasing finanziario di Banca Ifis. [Leggi tutto](#)

PSC Group vende Giubergia&Armando

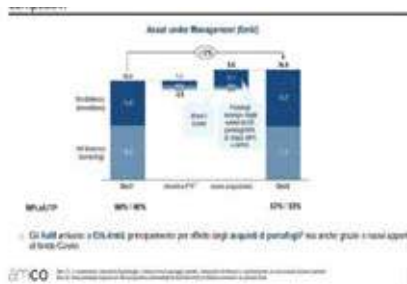
09.03. Cebat, service company italiana controllata all'80% da Oaktree, attraverso il fondo Oaktree Power Opportunities Fund V ha acquisito da Alpitel (PSC Group) l'intera proprietà di Giubergia & Armando. L'operazione si colloca nel piano di risanamento predisposto dal management di PSC per liberare risorse. [Leggi tutto](#)

Per Trussardi si apre di nuovo la crisi

07.03. La casa di moda Trussardi, che fa capo al fondo QuattroR, resta in difficoltà finanziarie dopo il piano di rilancio da 30 milioni di euro messo in atto l'anno scorso. La società si affida quindi al Tribunale di Milano per la nomina di un esperto o di un ente che possa consentire il rientro dei debiti bancari per quasi 51,5 milioni con obiettivo un piano di ristrutturazione e ricapitalizzazione. Nelle ultime settimane sarebbero arrivate cinque manifestazioni d'interesse per il gruppo. [Leggi tutto](#)

Creditchange, nel 2022 negoziati portafogli NPE per 340 mln euro lordi

06.03. Creditchange, marketplace rivolto alla negoziazione di crediti deteriorati nel mercato primario e secondario, ha negoziato nel primo anno di attività portafogli per un controvalore lordo di oltre 340 milioni di euro. E nei primi due mesi del 2023, oltre 200 milioni già proposti. [Leggi tutto](#)



con un incremento del 12% dai 33 miliardi registrati a fine 2021, risultato leggermente inferiore ai 36,5 miliardi stimati a fine 2022. Il Piano Strategico 2025, presentato qualche giorno fa, ha previsto, tra l'altro, entro fine piano acquisti di nuovi portafogli per 7,5 miliardi di euro, bilanciati tra NPL e UTP. Sempre il bilancio del 2022 ha evidenziato una crescita a doppia cifra degli incassi, +12% a 1,52 miliardi, che ha consentito di generare un boom degli utili a quota 91,3 milioni (+31%). [Leggi tutto](#)



CREDIMI, VERSO BANCA CF+ ASSET DIGITALI E DIPENDENTI

10.03. Banca CF+, l'ex Credito Fondiario, si sarebbe accordata per acquisire il ramo azienda della fintech Credimi, contenente gli asset digitali e circa la metà dei dipendenti. Mancherebbe ora soltanto l'autorizzazione di Bankitalia e poi ci sarà il passaggio definitivo per 5 milioni di euro. L'intesa prevede un earn out fra tre anni di altri 5 milioni. Il resto della società sarà messo in liquidazione. [Leggi tutto](#)



LE BIG ASSICURATIVE SI SFILANO DAL SALVATAGGIO EUROVITA (CINVEN)

09.03. Si fa sempre più in salita la strada per il salvataggio di Eurovita, la compagnia assicurativa controllata dal fondo di private equity europeo Cinven, che da inizio febbraio ha congelato i riscatti delle polizze. I grandi player del comparto assicurativo italiano avrebbero infatti espresso molti dubbi sulla ricapitalizzazione del gruppo, che dovrebbe ammontare a 250-300 milioni di euro. Senza un'operazione corale la compagnia rischia la liquidazione. [Leggi tutto](#)



**BeBeez, dopo 10 anni di attività passa al paywall.
Ora solo sino a un massimo di 20 articoli di libera lettura**

Cari lettori,
a dieci anni dal lancio di BeBeez (era il marzo 2013!) e di tanti articoli accessibili a tutti gratuitamente, abbiamo deciso di fare una scelta importante che speriamo comprenderete e condividerete.

I nostri abbonati a **BeBeez News Premium**, e **database BeBeez Private Data**, potranno continuare a leggere tutti gli altri articoli che sino a oggi erano di libero accesso, senza dover sottoscrivere un ulteriore abbonamento.

<https://bebeez.it/abbonati/>



ALLcrowd III di Azimut a quota 22,9 mln

09.03. Il gruppo Azimut ha avviato la raccolta per ALLcrowd III, il nuovo veicolo di venture capital nato dalla collaborazione tra Azimut e Mamacrowd. Il fondo ha già raggiunto ordini per 22,9 milioni di euro su un target massimo di 40 milioni. Alicrowd III, nuovo comparto dell'AZ Eltif gestito da Azimut Investments sa, consente anche al retail di accedere a pmi e startup innovative. [Leggi tutto](#)

Le stampe 3D di Caracol incassano 10,6 milioni di euro

06.03. Caracol, azienda specializzata in stampaggio in 3D, ha chiuso un round di investimento da 10,6 milioni di euro a cui hanno partecipato CDP Venture Capital, Neva sgr (Intesa Sanpaolo), Primo Space Fund ed Eureka! Venture sgr. I capitali raccolti permetteranno di raggiungere diversi obiettivi. Advisor sono stati Growth Capital e gli studi legali Fieldfisher, HiLex. Almasta e Linklaters. [Leggi tutto](#)

Per GenomeUp round da 1,5 mln euro guidato Scientifica e Lazio Innova

17.03 GenomeUp, startup biotech che utilizza l'intelligenza artificiale a supporto delle diagnosi di malattie genetiche, ha annunciato un nuovo round da 1,15 milioni di euro guidato da Scientifica e da Lazio Innova tramite il fondo Innova Venture. Al round hanno partecipato anche Smart Lab Partner, Mailbì, Mgm e Finalca. [Leggi tutto](#)



LVENTURE E DIGITAL M. SIGLANO LA FUSIONE

13.03. LVenture Group spa (LVG) e Digital Magics spa (DM), entrambe holding di investimento di venture capital quotate su Euronext Growth Milan, hanno firmato un accordo non vincolante per arrivare a una business combination tra le due società. Si ipotizza che il perfezionamento dell'operazione si potrà completare entro fine 2023. Nel dettaglio, l'accordo sottoscritto dal fondatore e amministratore delegato di LVG, Luigi Capello, e dal presidente esecutivo di Digital Magics, Marco Gay, prevede che l'operazione potrà realizzarsi attraverso la fusione per incorporazione di DM in LVG, sulla base di un rapporto di concambio basato su una valorizzazione di DM e di LV, in termini di apporto nella combined entity, compresa nel range tra 61,5%-38,5% e 66,5%-33,5%. [Leggi tutto](#)



SCALAPAY RILEVA CABEL IP PER ESPANDERSI IN EUROPA

08.03. Scalapay, fintech milanese che ha sviluppato una soluzione di pagamento a rate (Buy now pay later), ha acquisito l'istituto di pagamento italiano Cabel IP, che verrà ridenominato Scalapay IP. Cabel IP, che opera come provider di servizi per intermediari finanziari e aziende, ha chiuso il bilancio 2021 con 36 milioni di euro di ricavi netti, un ebitda di 3,9 mln e un debito finanziario netto di 23 mln. [Leggi tutto](#)



ARRIVA IN ITALIA EV, CON OBIETTIVO DI DOTAZIONE DI 20 MLN STERLINE

10.03. Sbarca in Italia Exceptional Ventures, veicolo di venture capital londinese ma con cuore italiano: uno dei due cofondatori è infatti Paolo Pio, ex managing director Europe di Joyance Partners. EV, che investe in startup in fase seed e pre-seed ad alto impatto nei settori salute, cibo e benessere, ha un obiettivo di raccolta di 20 milioni di sterline sviluppato in tre round, dei quali uno completato, uno in fase finale e il terzo da completare entro l'autunno. [Leggi tutto](#)

Solho chiude round da 580 mila euro

16.03. Solho, società high tech attiva nel settore dell'energia, con sede in Italia e in Olanda, ha chiuso una raccolta da 580 mila euro. A guidare il round, a cui hanno partecipato anche diversi business angel, il venture capital fund olandese Shift Invest e l'olandese Rabobank. [Leggi tutto](#)

Cyclando su Mamacrowd tocca 240k euro

09.03. A un mese dal lancio della sua prima campagna di equity crowdfunding sulla piattaforma Mamacrowd, Cyclando, startup di vendita online di viaggi cicloturistici in Italia e in Europa, accelerata da LVenture Group, sfiora i 238 mila euro di raccolta rispetto al target complessivo di 400 mila. [Leggi tutto](#)

Cube Labs verso l'ipo su Euronext

07.03. Cube Labs, venture builder specializzato in healthcare & life sciences, ha avviato il processo di quotazione in borsa lo scorso 3 marzo, presentando a Piazza Affari la comunicazione di pre-ammissione per la negoziazione delle azioni ordinarie e dei warrant sull'Euronext Growth Milan. [Leggi tutto](#)

Cerved, 10.587 nuove startup in meno nel 2022 (-10,6%)

07.03. Nel 2022 sono nate in Italia solo 89.192 nuove imprese, ben 10.587 startup in meno rispetto a quelle nate nel 2021 (-10,6%). Lo rileva l'ultimo studio di Cerved, "Le imprese nate nel 2022 e il contributo economico delle startup", che imputa la flessione alla congiuntura. [Leggi tutto](#)

REAL ESTATE

Pisa in Progress compra terreni per 5,2 milioni

14.03. Il fondo Pisa in Progress, gestito da Namira sgr, ha acquistato per 5,2 milioni di euro i terreni edificabili di proprietà comunale intorno a Marina di Pisa. Ospiteranno i parcheggi pubblici al servizio del porto turistico e di Villa Rondini. [Leggi tutto](#)

InvestiRE riqualifica l'ex Sant'Eufemia

14.03. InvestiRE sgr (Gruppo Banca Fintat), gestore del Fondo Emilia-Romagna Social Housing FERSH, ha firmato una convenzione con Comune di Modena e Fondazione di Modena per il recupero e la gestione dell'Ex Caserma Sant'Eufemia a Modena. [Leggi tutto](#)

Opa Aedes SIIQ, a Domus l'inoptato

07.03. Manca poco al delisting da Borsa Italiana (Euronext Milan) di Aedes SIIQ. Stando ai dati provvisori dell'offerta, risulta in adesione il 37% del capitale di Aedes. All'offerente Domus, che possiede il 92% del capitale, andrà il rimanente 8%. [Leggi tutto](#)

Marks arriva in DeA Capital RE

13.03. Ashley Marks il nuovo responsabile della capital advisory di DeA Capital Real Estate sgr. Avrà il compito di sviluppare la strategia di crescita della piattaforma per supportare l'incremento della raccolta. [Leggi tutto](#)



NUVEEN CONVERTE IN GREEN IL FINANZIAMENTO DI 43 MLN PER SERRAVALLE

07.03. Nuveen Real Estate, importante asset manager americano, ha convertito in finanziamento green, il prestito originario di 43 milioni di euro erogato da Crédit Agricole CIB a Pragasei, società proprietaria della fase 6 del Serravalle Outlet Village. Nuveen ha anche modificato l'estensione della maturity della credit facility. Nell'operazione, Nuveen Real Estate è stata assistita da Allen & Overy, mentre Crédit Agricole CIB ha agito quale MLA, lender, agent, hedging bank nonché green coordinator. Nel 2020 Nuveen aveva incassato da Société Générale un finanziamento di 120 milioni di euro per lo stesso outlet. [Leggi tutto](#)

Company	Value	Value	Value	Value	Value	Value	Value
Eni Corporate University	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1
DeA Capital Real Estate	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1
Eni Corporate University	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1
DeA Capital Real Estate	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1	12,1

DEA CAPITAL RE VENDE LA SEDE DI ENI CORPORATE UNIVERSITY

10.03. DeA Capital Real Estate sgr ha annunciato la vendita per 12,1 milioni di euro dell'immobile di San Donato Milanese, il Trasformatore, interamente locato a ENI Corporate University, di proprietà del suo Fondo Atlantic 1, fondo di investimento alternativo immobiliare di tipo chiuso, quotato sul segmento MIV di Borsa Italiana. La stipula del contratto definitivo è prevista entro fine aprile. [Leggi tutto](#)



COLLIERS INCASSA FINANZIAMENTO PER L'AREA EX FELTRIFICIO SCOTTI

14.03. Colliers Global Investors Italy sgr (ex Antirion sgr), di proprietà dell'omonima società statunitense, ha incassato da Banco BPM un prestito ipotecario a medio-lungo termine e multi-tranche per la rigenerazione di un'area edificabile di circa 12.500 metri quadrati situata nel comune di Monza, in viale Cesare Battisti, e nota con il nome di ex Feltrificio Scotti. Il progetto prevede la realizzazione di edifici a destinazione residenziale. [Leggi tutto](#)

Antin inizia a cedere GS Retail

06.03. Antin Infrastructure Partners si prepara a cedere la partecipazione in Grandi Stazioni Retail, società che gestisce pubblicità e contratti di locazione di 14 delle più importanti stazioni ferroviarie italiane, come Milano Centrale, Torino Porta Nuova, Venezia S. Lucia, Verona Porta Nuova, Bologna Centrale, Firenze S.M. Novella,

Roma Termini e Napoli Centrale. Antin è ancora alla ricerca di un advisor che possa gestire i lavori. [Leggi tutto](#)

PRSiItaly (InvestiRE Sgr) lancia OnPlace

15.03. InvestiRE Sgr (Gruppo Banca Fintat), leader nel risparmio gestito specializzato nella valorizzazione di portafogli immobiliari, e Partners Group, azienda attiva nel private mar-

ket con circa 135 mld dollari di asset in gestione, hanno lanciato il brand OnPlace, dedicato alla promozione e alla gestione del portafoglio residenziale del fondo PRSiItaly. Le prime città dove la piattaforma è già operativa, con oltre 450 appartamenti in locazione, sono Milano, Roma e Torino. [Leggi tutto](#)

Banco BPM e Gruppo Statuto valorizzano

Palazzo del Toro a Milano

02.03. Banco BPM ha concluso un accordo di finanza strutturata da 495 milioni di euro con il gruppo Statuto per la valorizzazione a Milano di Palazzo del Toro (acquisito da Statuto nel 2005 per 230 mln) in Piazza San Babila e l'apertura di un nuovo hotel 5 stelle lusso in via Brera 19, che sarà gestito da Six Senses Hotels Resorts Spas. [Leggi tutto](#)

CalPERS concorda impegni per 5,5 mld \$

10.03. Il gigante delle pensioni CalPERS ha concordato fino a 5,5 miliardi di dollari di nuovi impegni di private equity, di cui quasi la metà prevista per il fondo di prestiti diretto di Blackstone. [Leggi tutto](#)

Ares investe 375 mln \$ in WHP Global

10.03. WHP Global, una delle principali società globali di gestione, ha ricevuto un investimento azionario di 375 milioni di dollari dai fondi di private equity di Ares Management Corporation. La transazione valuta WHP Global a 1,6 miliardi di dollari. [Leggi tutto](#)

A ReInvest lo sviluppo di 22@ a Barcellona

09.03. ReInvest Asset Management si è assicurata uno degli sviluppi per uffici più sostenibili dell'Europa meridionale, situato nel distretto innovativo 22@ di Barcellona, in un acquisto a termine da Glenwell Group. [Leggi tutto](#)

WTTC lancia lo schema Basics

09.03. Il World Travel & Tourism Council (WTTC) ha lanciato lo schema di verifica Hotel Sustainability Basics, che consentirà ai fornitori di alloggi turistici di tutto il mondo di iniziare il loro viaggio verso la sostenibilità. L'iniziativa Basics è stata avviata per la prima volta al Global Summit del World Travel & Tourism Council a Manila lo scorso anno. [Leggi tutto](#)



PERMIRA VIII CHIUDE A 16,7 MILIARDI

10.03. Permira ha chiuso la raccolta del suo ultimo fondo di buyout Permira VIII a quota 16,7 miliardi di euro, superiore all'obiettivo di 15 miliardi con un aumento di circa il 50%

rispetto al fondo VII. Il fondo ha raccolto commitment da una base diversificata di investitori internazionali, tra cui fondi pensione pubblici e privati, fondi sovrani, fondazioni, gestori e family office. In particolare, oltre il 90% degli investitori dei fondi precedenti hanno sottoscritto il nuovo fondo, che ha inoltre attratto oltre 50 nuovi investitori. Il fondo si focalizza, come gli altri, su tecnologia, consumer, healthcare e servizi. [Leggi tutto](#)



NEUBERGER BERMAN LANCIA IL TERZO FONDO ELTIF

14.03. Neuberger Berman lancia in Italia il terzo fondo Eltif di private equity diretto, NB Direct Private Equity 2023. Il nuovo veicolo investe in un mix di strategie, principalmente in Europa e Nord America e segue i due precedenti Eltif: il fondo Eltif 2022 ha raccolto 210 milioni di euro e ha in portafoglio 17 società, mentre il primo Eltif del 2021 è già completo con un portafoglio di 27 investimenti. [Leggi tutto](#)



IL REIT AMERICOLD ACQUISISCE IL 49% DI RSA COLD CHAIN DI DUBAI

16.03. Americold Realty Trust, il più grande REIT quotato in borsa al mondo focalizzato sullo sviluppo di magazzini a temperatura controllata, ha acquisito il 49% di RSA Cold Chain a Dubai per 3,9 milioni di dollari. La partnership fornirà una piattaforma operativa per l'ingresso nel mercato e l'espansione in Medio Oriente e in India. RSA Cold Chain è un affermato operatore di celle frigorifere a Dubai ed è una filiale della società madre RSA Global. [Leggi tutto](#)

IMM cresce in Hanssem per 100 mld won

06.03. IMM Private Equity acquisterà ulteriori azioni della sudcoreana Hanssem per 100 miliardi di won (77 milioni di dollari) in un'offerta pubblica di acquisto. Hanssem ha dichiarato che il suo maggiore azionista guidato da IMM acquisterà 1,8 milioni di azioni, pari al 7,7%

del capitale della società, entro il prossimo 21 marzo. [Leggi tutto](#)

Elyn chiude un round di 2,7 mln \$

09.03. Elyn, nuova startup francese, ha recentemente raccolto un round di finanziamento pre-seed di 2,7 milioni di dollari (2,5 milioni di euro) guidato da Headline e Sequoia Arc. L'azienda vuole

offrire una certa flessibilità quando si tratta di pagamenti online di e-commerce invece di pagare gli articoli prima che vengano spediti, Elyn consente infatti ai propri clienti di provare prima di acquistare. [Leggi tutto](#)

BentallGO chiude raccolta terzo fondo in UK

09.03. Bentall-GreenOak, uno

dei principali consulenti globali per la gestione degli investimenti immobiliari, ha chiuso la raccolta del suo terzo fondo di prestito garantito nel Regno Unito, con un totale di 1,433 miliardi di sterline in impegni da oltre 25 investitori istituzionali globali. Il fondo ha realizzato una delle maggiori raccolte fondi europee in UK. [Leggi tutto](#)

Faresin Formwork incassa da Banco BPM 9 mln euro

13.03. Faresin Formwork (settore edile) ha incassato un finanziamento di 9 mln euro da Banco BPM coperto all'80% dalla Garanzia Green di SACE. Il prestito sarà impiegato per investimenti ESG nella propria sede aziendale. [Leggi tutto](#)

Fincantieri, accordo con banche per transizione ESG

13.03. Fincantieri premierà i fornitori italiani con un tasso di sconto sulle fatture che dipenderà anche dal loro rating ESG definito da un consulente indipendente. Il progetto prevede la collaborazione con UniCredit, Crédit Agricole Eurofactor, Ifitalia e SACE FCT. [Leggi tutto](#)

Reden ottiene 264 mln da Bei, CA Cibe e Natixis Cibe

08.03. Reden Development Italy ha firmato un accordo per il finanziamento di 264 milioni di euro da parte di BEI, Credit Agricole Cibe e Natixis Cibe, finalizzato allo sviluppo di uno dei portafogli di impianti fotovoltaici più grandi in Europa. [Leggi tutto](#)

EOS IM compra da IPC 380 MW

07.03. EOS IM ha sottoscritto un contratto di acquisto da IPC di progetti di impianti di produzione di energia rinnovabile da fonte solare situati in Sardegna, Puglia e Sicilia, con una potenza complessiva fino a 380 MW per oltre 400 mln euro. [Leggi tutto](#)



LA SCALEUP NEWCLEO SIGLA UN ACCORDO PER IL NUCLEARE DI QUARTA GENERAZIONE CON ENEL

14.03. Newcleo, scaleup fondata dallo scienziato Stefano Buono, con sedi in Uk e Italia, che punta a sviluppare reattori nucleari di quarta generazione, ha firmato un accordo di cooperazione con Enel per lo sviluppo di progetti di tecnologia nucleare. Enel fornirà competenze specialistiche attraverso la condivisione di personale qualificato, mentre Newcleo garantirà alla scaleup l'opzione di diventare il primo investitore nel primo impianto nucleare che la società costruirà fuori dall'Italia (in Francia entro il 2030). Il target è realizzare reattori che riducano i volumi di scorie radioattive e di plutonio. [Leggi tutto](#)



INTESA SP, SUL PIATTO UN MLD ALLE PMI DI MILANO E MONZA

14.03. Intesa Sanpaolo mette sul piatto un miliardo di euro per stimolare gli investimenti in sostenibilità delle imprese del territorio di Milano e Monza e Brianza. E vara il Laboratorio ESG (Environmental Social Governance), in collaborazione con Camera di commercio Milano Monza Brianza Lodi, Innexa, Fondazione Cariplo e Cariplo Factory. Il laboratorio avrà sede presso Cariplo Factory e la Direzione regionale Milano, Monza e Brianza di Intesa SP. [Leggi tutto](#)

MARCEGAGLIA SIGLA CON ALBA LEASING IL PRIMO DEAL DI LEASING STRUMENTALE DA 75 MLN EURO

07.03. Il Gruppo Marcegaglia ha finalizzato con Alba Leasing (partecipata da BPM, BPER, Popolare di Sondrio e CA Italia) la prima operazione di leasing sustainability linked in Italia, per l'acquisizione di un laminatoio per lo stabilimento di Ravenna e due cogeneratori negli impianti di Ravenna e Gazoldo degli



Ippoliti. Si tratta di tre contratti di leasing strumentale del valore di 75 mln euro. [Leggi tutto](#)

Aciam incassa prestito green da 11 mln euro

10.03. Aciam, azienda abruzzese specializzata nel trattamento dei rifiuti solidi urbani, ha incassato un finanziamento green di 11 mln euro da un pool di banche composto da BPM, Iccrea e BCC Roma. Il prestito è destinato a un impianto di biometano. [Leggi tutto](#)

Un impact bond su 5 non è sostenibile

08.03. Ben il 20% degli impact bond sul mercato nel mondo non ha soddisfatto i requisiti minimi di impatto. Lo dice un'indagine di Insight Investment (BNY Mellon Investment Management), che ha analizzato oltre 800 corporate impact bond in 47 mercati sviluppati ed emergenti. [Leggi tutto](#)

Primo closing a 200 mln euro per il fondo Tages Helios Net Zero

09.03. Ammonta a c200 mln euro la cifra raggiunta nel primo closing da Tages Helios Net Zero, il fondo delle energie rinnovabili lanciato pochi mesi fa da Tages Capital sgr con un target di raccolta di 750 mln. [Leggi tutto](#)

Doppio deal per Equiter Infrastructure II

frastrutture II

14.03. Doppio deal per il Fondo Equiter Infrastructure II, gestito da Ersel Am sgr, che ha annunciato un investimento da 35 mln euro per la realizzazione di una piattaforma di aggregazione di impianti fotovoltaici ed eolici in Italia, e un altro, sempre da 35 mln, per acquisire la maggioranza di Energon Esco. [Leggi tutto](#)

Radicalità. Il cambiamento che serve all'Italia.

di Carlo De Benedetti - Solferino Libri. Il testo si apre con una spietata fotografia del presente che sfocia però in un'ampia e luminosa visione del futuro. Nel mezzo, vi sono soprattutto la politica e la sinistra. [Leggi tutto](#)

Siena, la sua banca e una scomoda verità

di Tommaso Strambi - Editore Baldini+Castoldi. Una scomoda verità. Fu suicidio o omicidio la morte di David Rossi, volato giù il 6 marzo 2013 da una finestra di Rocca Salimbeni a Siena? "Io non penso nulla" le parole di Mussari, ex presidente di Banca Mps [Leggi tutto](#)

Società Benefit

di Carlo Bellavite Pellegrini e Raul Caruso - Casa editrice Egea. Il libro offre risposte esaustive a molti interrogativi tra cui: quali sono le caratteristiche di questa tipologia societaria? Perché un'impresa decide di nascere o diventare benefit? [Leggi tutto](#)

Ambrosoli: una storia di famiglia e d'impresa

12.03. di Alessandro Ambrosoli e Silvia Cadrega - Editore Mondadori Electa. Il libro narra una storia di operosità e affetti, che percorre le vicende di una famiglia fedele all'etica del lavoro. Dal volo delle api, l'avventura iniziata con Giovanni Battista Ambrosoli, fondatore della dinastia del miele. [Leggi tutto](#)



LA MADRE DI EVA RACCONTA LA LOTTA PER L'IDENTITÀ

05.03. Dal romanzo di Silvia Ferreri. Stefania Rocca (in foto) dirige e interpreta "La madre di Eva", in cui un ragazzo adolescente decide di affrontare la transizione e il cambio di sesso. La pièce, prodotta da Stage Entertainment con Enfiteatro e Ora One, dopo il successo del debutto a Milano al Teatro Lirico Giorgio Gaber, sarà a Roma al Parioli il 27 e 28 marzo e all'Auditorium Parco della Musica l'11 e 12 aprile. [Leggi tutto](#)



JR CON DEPLACÉ.E.S A TORINO ALLE GALLERIE D'ITALIA

11.03. Fino al 16 luglio, alle Gallerie d'Italia di Intesa Sanpaolo a Torino, l'artista JR è protagonista con la mostra progetto DEPLACÉ.E.S curata da Arturo Galansino, realizzata in collaborazione con la Fondazione Compagnia di San Paolo Torino. È la prima personale in Italia di JR, artista francese famoso nel mondo per i suoi progetti che uniscono fotografia, arte pubblica e impegno sociale: al centro gli sradicati. [Leggi tutto](#)



ARREDI DEL BAUER DI VENEZIA, ANTEPRIMA ASTA FINO AL 31

05.03. Andrà in scena nella sede milanese di Artcurial, fino al 31 marzo, l'anteprima dell'asta dedicata agli arredi dello storico Hotel Bauer Palazzo di Venezia. Attraverso i vetri di Murano, i mobili e i tessuti pregiati, questa vendita offre l'occasione di riscoprire la storia della città. Gli oltre 4 mila lotti, dai portalume ai servizi da tavola, con cui appassionati e collezionisti potranno assaporare l'essenza dell'iconico albergo affacciato sul Canal Grande, andranno in asta dal 24 al 29 aprile. [Leggi tutto](#)

Al via il Brescia Photo Festival

04.03. La sesta edizione del Brescia Photo Festival, in programma dal 24 marzo al 23 luglio 2023, si svilupperà attorno al tema "Capitale" e proporrà un programma ricco di eventi, diffuso in varie sedi della città. Per la prima volta, 120 fotografie inedite di Gianni Berengo Gardin. [Leggi tutto](#)

Zampella alla Nashira

12.03. "Dove nascono gli uccelli" è il titolo della mostra delle opere di Andreas Zampella, esposte fino al 15 maggio alla Nashira Gallery di Milano. Alle pareti, quadri dipinti con argilla e crete. [Leggi tutto](#)

1100 anni di Tàpies

05.03. Fino al 31 marzo alla Galleria

Gracis di Milano la mostra "Segno/Memoria/Materia", realizzata in occasione del centenario della nascita del pittore catalano Antoni Tàpies. [Leggi tutto](#)

Bolin inedito alla Gaburro

12.03. Fino al 30 aprile, alla Galleria Gaburro di Milano, sarà esposta una fotografia inedita, appartenente alla serie Target, di Liu Bolin, uno degli ar-

tisti più apprezzati a livello internazionale, ai moti di protesta delle donne iraniane. [Leggi tutto](#)

What's Love? premiato a Roma

12.03. Premio Ugo Tognazzi per la miglior commedia alla Festa del cinema di Roma a "What's Love?", per la regia di Shekhar Kapur. Il film vede tra i protagonisti Lily James ed Emma Thompson. [Leggi tutto](#)



www.privatedata.bebeez.it

un potente database che contiene informazioni sui profili
e i contatti dei principali investitori di private capital del
mondo attivi in Italia e sulle loro portfolio companies



corso Venezia, 8 - 20121 Milano