

Osservatorio PwC Q2 2022 – nel primo semestre del 2022 raddoppia il numero di deals in Private Capital da parte di famiglie e Family Office rispetto al primo semestre 2021

L'“Osservatorio sugli investimenti diretti e Club Deals svolti dalle famiglie e dai Family Office italiani”, è un progetto promosso da PwC insieme a MondoInstitutional con l'obiettivo di analizzare la tendenza delle famiglie imprenditoriali italiane di mettere il patrimonio sempre più al servizio dell'economia reale e dell'innovazione. PwC e MondoInstitutional, su base ricorrente, mapperanno tale tipologia di investimenti, riportandone le principali caratteristiche su un articolo che descrive e sintetizza i principali elementi delle operazioni¹. In questo numero viene esaminato in dettaglio il trimestre aprile – giugno 2022 (Q2 2022) e vengono sintetizzate le principali caratteristiche delle operazioni dirette delle famiglie e dei Family Office italiani da inizio anno.

Nel trimestre aprile – giugno 2022, sono stati finalizzati **36** tra investimenti diretti e Club Deals da parte di famiglie e Family Office italiani:

- **Gruppo Florence**, polo italiano della produzione di abbigliamento di lusso, controllato da VAM Investments, FII e Italmobiliare, ha annunciato l'acquisizione di 5 nuove aziende: **CAM, Confezioni Elledue, Frediani, Parmamoda, Pigolotti**. Contestualmente, i fondatori delle 5 aziende reinvestiranno nel gruppo Florence unendosi così ad altre famiglie imprenditoriali;
- **Luigi Rossi Luciani Sapa (Rossi Luciani)** ha acquistato una partecipazione di maggioranza in **Sorgente Valcimoliana Srl** (Acqua Dolomia);
- **Azimut** ha istituito un veicolo ad hoc per consentire a numerosi investitori privati e clienti di entrare nel round di € 40 mln in **Vedrai SpA**. Azimut ha partecipato all'investimento anche direttamente. Tra gli investitori rientravano **Pietro Giuliani** (presidente della stessa Azimut), **Andrea Bocelli, Giorgio Chiellini, Piero Angela e Sandro Veronesi** (Calzedonia);
- **Stefano Rosso** ha partecipato, insieme a diversi operatori in ambito Venture Capital, ad un Club Deal investendo in **Fabricant Agency BV**, società olandese operante come fashion house nel metaverso (digital clothing);
- **Alcuni business angels** hanno partecipato insieme a diversi operatori professionali all'aumento di capitale in **Insoore** da € 5,5 mln, società attiva in ambito insurtech;
- Il **management** di **Arbo SpA** (società attiva nei ricambi per caldaie, bruciatori e pellet) ha effettuato un'operazione di **management buyout**. All'operazione ha partecipato anche NB Renaissance Partners;
- **SMP Holding**, finanziaria di Viterbo in capo alle famiglie **Stellieri, Stelliferi e Perelli**, insieme a CDP Venture Capital Sgr e Destination Italia, si prepara a creare un polo di eccellenza volto a valorizzare il turismo esperienziale utilizzando come piattaforma **Italy eXperience Srl**. Si parla di un investimento massimo da parte di SMP e CDP di € 5,5 mln;
- **Giorgio Tinacci** (Casavo), **Marco Pescarmona** (Gruppo MutuiOnline) e **altri investitori privati** hanno investito in **Holidoit**, piattaforma travel tech, in un round pre-seed di € 400 k;
- **Diversi investitori privati** hanno partecipato ad un Club Deal organizzato da **Wylab** investendo in un round di € 1,5 mln in **Sportclubby**;
- Le famiglie fondatrici **Zanaga e Turato** reinvestiranno una minoranza in **Alete Bikes SpA** (controllata dal Private Equity Trilantic) la quale a sua volta investirà in **Cicli Esperia** rilevando le quote delle due famiglie fondatrici;
- **Matteo Pellegrini** ha acquistato una quota di maggioranza in **PPM Industries SpA** (produttrice di nastri adesivi personalizzati). Al deal ha partecipato anche Actus Capital Partners AG;

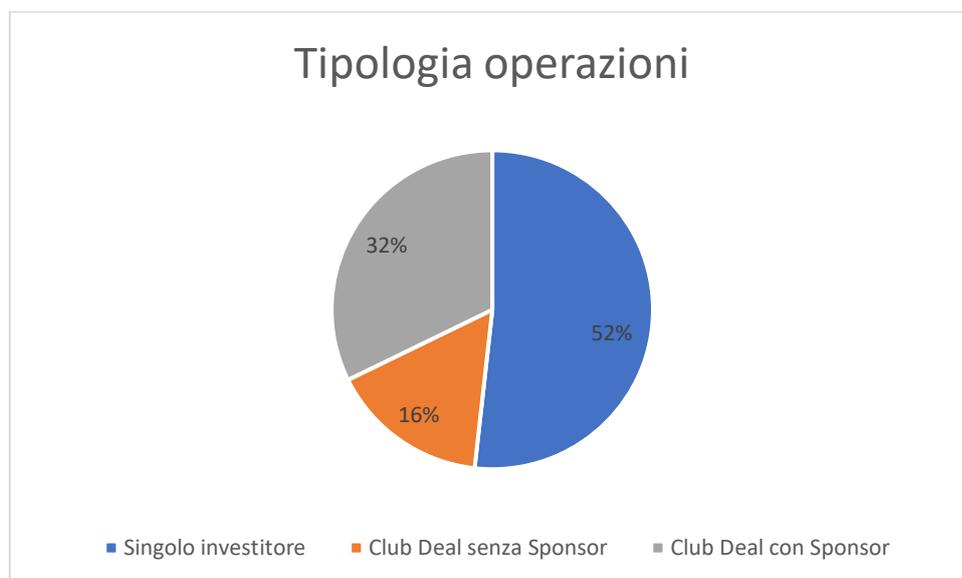
¹ Le informazioni contenute nell'articolo sono una rielaborazione di dati estratti da Mergermarket e Bebeez

- **Space Capital Club**, Club Deal al quale hanno partecipato diversi investitori privati, ha investito in **Bruno Generators**;
- **LIFTT di Stefano Buono** ha investito € 300 k in **Habacus**, all'interno di un round di € 1,82 mln. Habacus è una startup che opera nel mercato fintech ad impatto sociale;
- **Alcuni business angels** hanno partecipato ad un round di € 550 k chiuso da **Genuine Way**, startup che si propone di promuovere un consumo sostenibile tramite l'utilizzo della tecnologia blockchain;
- **Milano 1984 (Andrea Citterio)** ha acquistato **Grotto SpA**, società operativa nel clothing, per complessivi € 17,2 mln;
- **Sandra Lesina Veza**, tramite la sua holding **Finvezza**, ha reinvestito una quota di minoranza qualificata in **Italgel Srl** la quale è stata ceduta a Bregal Unternehmerkapital Funds;
- La famiglia **Marzotto**, tramite **PFC**, è stata l'anchor investor nel club deal **Tulou**, operatore built-to-rent, in un round da € 5,5 mln. Nel round hanno partecipato diversi Family Office ed operatori specializzati tra cui **Wellness Holding (Nerio Alessandri)**, **Storm (Corti)**, **Ghilo (Angelomario Moratti)**, **Gruppo Colombini**, la **Fidim** della famiglia **Rovati**, **Gellify**, **Azimut Digitech Fund** e **Invictus Capital**;
- **HIND**, tramite la sua subsidiary **Holding Moda Srl**, ha acquistato **Famar Srl**, operativa in ambito luxury clothing;
- Operazione di buyout (**MBO**) del management di **Conforama Italia SpA**;
- **Smart Capital (Agrati)** ha acquistato, tramite la sua subsidiary **Lario Up Srl**, una quota del 30% in **Inunup srl** da Alessio Annoni, società operativa nel settore della cosmesi;
- Un **Club Deal di investitori privati** ha partecipato ad un round di investimento per € 4,0 mln (promosso anche su Crowdfundme) nel supermercato online **Tulips**;
- **Holding Parts (HIND)** ha acquistato **Gammplast**, leader nel settore della produzione e vendita di sistemi di protezione in materiali plastici;
- **Marco Giovannini**, ex presidente e CEO di Guala Closures, ha acquisito il controllo di **INMAN**, leader in Italia nella progettazione e realizzazione di macchinari e componenti per l'industria meccanica e per l'automazione industriale;
- **Italian Design Brands**, insieme ad un pool di investitori privati ha acquisito la maggioranza di **Gamma Arredamenti International SpA**, specializzata nella produzione di divani, poltrone e altri componenti di arredo in pelle. I fondatori, **Gabriele Ghetti** e **Carla Botti**, reinvestiranno una minoranza significativa e resteranno alla guida della società;
- **Diversi investitori privati**, tra i quali spiccano **Massimiliano Allegri**, **Leonardo Bonucci** e **Andrea Pirlo**, e alcuni **Family Offices** hanno partecipato ad un round di investimento guidato da Azimut Digitech Fund, Cairo Communication e RCS MediaGroup per complessivi € 10 mln in **Buddyfit**;
- **Venetvision**, holding dedicata al all'eyewear made in Italy di **VeNetWork**, ha acquistato il 100% della trevigiana **Fotomeccanica** della famiglia Bastianon;
- **Excellis**, holding fondata e guidata da **Alberto Emprin** e **Loris Lanzillotti** ha chiuso i primi due investimenti in **Zaphiro Technologies SA** (€ 3 mln, attiva nel settore delle smart grid) e **Synthara AG** (€ 1 mln, attiva nel settore delle architetture di microcip);
- **Cordifin (Cordioli)**, **Vincenzo Macaione**, **business angels**, **investitori privati** e operatori finanziari hanno chiuso un round pre-seed di € 3,0 mln in **Wopta Assicurazioni**, nuova agenzia assicurativa phygital;
- **Ethica Global Investments**, veicolo di investimenti in Club Deal guidata da **Cosimo Vitola** e **Fausto Rinallo**, ha acquisito la maggioranza di **Manifattura Sesia**, leader italiano nella trasformazione di fibre;

- Megaround di € 300 mln chiuso da parte di **Newcleo**, startup che svilupperà reattori di quarta generazione. Al deal hanno partecipato diverse controparti tra le quali spiccano il **Club degli Investitori**, **LIFTT (Buono)**, **Exor (Agnelli)**, **DeAgostini (Drago)**, **Claudio Costamagna**, **Victor Messiah (UBI)**, **la famiglia Rovati**, **Davide e Vittorio Malacalza** e **Nova Capital (Merloni)**;
- **Federico Vecchioni**, tramite **ARUM SpA**, e **Dompè Holdings** hanno acquistato rispettivamente il 5,5% e il 6% delle **Bonifiche Ferraresi**;
- **Aryel** ha chiuso un round per € 700 k. Il round, guidato da Prana Ventures, è stato sottoscritto anche da **Marco Bianchi (ex MOCA)**, **Jacopo Pasquini (ceo di UX Boutique & in:ux)**, **Francesco Pezcoller (Head of VC di Bird&Bird)**, **Alessandro Braga (Chief Digital Officer di Talent Garden)**, **Emanuele Cuccio (Director di Clessidra)** e **Giorgio Sacconi (ceo di H-FARM Digital Marketing)**;
- **Hydraink**, realtà operativa nel campo della cosmesi, ha completato un round per € 5 mln. Hanno partecipato **Stefano Core** e **Ventiseidici**, società hi-tech fondata da **Riccardo D'Alessandri**.

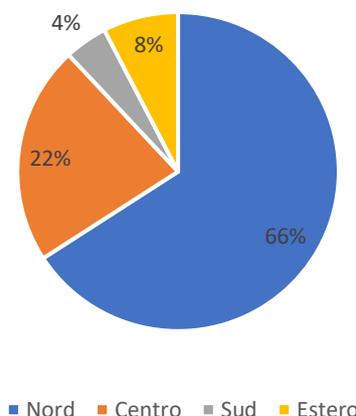
Di seguito vengono riportate le principali caratteristiche delle operazioni avvenute da inizio 2018, data di inizio dell'Osservatorio. Nel corso periodo considerato sono state effettuate complessivamente **369** operazioni di investimenti diretti e Club Deals di famiglie e holding di famiglia in Italia:

- Tipologia operazioni: 119 dei deals, pari al 32% delle operazioni complessive, sono stati svolti in modalità Club Deal con Sponsor, 191 operazioni (52%) hanno visto il coinvolgimento di un singolo buyer e 59 operazioni sono state svolte in Club Deal senza Sponsor (16%);



- Provenienza geografica Target: 145 delle società Target hanno sede in Lombardia, 56 in Veneto e 34 in Emilia-Romagna. Il 66% delle operazioni ha coinvolto società Target con sede nel Nord Italia, il 22% imprese nel Centro Italia, l'8% Target con sede all'estero e il 4% società del Sud Italia;

Provenienza geografica Target



- Settore della società Target: 106 (29%) delle società Target operano nel settore Consumer / Retail, 83 (23%) in ambito Industrial e 51 (14%) nell'Information Technology:

Settore	# operazioni per Settore	% operazioni per settore	Singolo investitore	Club Deal senza Sponsor	Club Deal con Sponsor
Construction	1	0%	0%	0%	100%
Consumer / Retail	106	29%	65%	17%	18%
Financial Services	23	6%	43%	17%	39%
Healthcare	28	8%	36%	14%	50%
Industrial	83	22%	53%	19%	28%
Information Technology	51	14%	35%	8%	57%
Leisure & Media	31	8%	55%	10%	35%
Other	9	2%	56%	22%	22%
Services	25	7%	40%	28%	32%
Utilities & Transportation	12	3%	67%	8%	25%

Da inizio 2018, data in cui è partito l'Osservatorio PwC sugli investimenti diretti e Club Deals di famiglie e Family Office, si evince un sempre più crescente interesse per gli investimenti in Private Capital da parte di famiglie, business angels, investitori privati e Family Office. I risultati degli investimenti del primo semestre 2022 (1H22) evidenziano come:

- **Nel corso del primo semestre del 2022 è più che raddoppiato il numero di investimenti rispetto a quelli del primo semestre 2021.** Complessivamente sono 75 gli investimenti completati nel corso del primo semestre del 2022, in crescita significativa rispetto a quelli effettuati nello stesso periodo dello scorso anno (30 deals). Questo trend di crescita nel numero di deals è stato anche in parte favorito dall'allentamento delle restrizioni relative alla diffusione della pandemia Covid;
- **Confrontando il 1H22 con il 1H21 si ravvisa un crescente interesse per i settori *internet, e-commerce, computer software, industrial electronics, fintech e digital services*.** Nel corso del 1H22 non si ravvisano sostanziali differenze sull'origine delle società target oggetto dei deals

rispetto alle operazioni concluse nel corso del 1H21: a livello geografico vengono sempre privilegiate target con sede nel Nord Italia (circa il 60% del deals) con focus in Lombardia (circa il 40% del deals). Guardando i settori, si nota un crescente interesse per società target attive in ambito *Information Technology* con focus nei seguenti subsectors: *internet, e-commerce, computer software, industrial electronics, fintech e digital services*;

- **Gli investitori professionali (fondi di Private Equity e Venture Capital) hanno sempre più un ruolo chiave nella strutturazione dei deals.** Mentre nel 1H2021 gli investimenti da parte di famiglie e Family Office avvenivano per lo più in modalità diretta senza il coinvolgimento di altri operatori, nel corso del 2022 tre investimenti su quattro (il 75%) sono stati svolti in modalità Club Deals. Guardando solo agli investimenti in modalità Club Deals il 67% sono stati effettuati con il coinvolgimento di uno sponsor (un gestore, una banca, fondo di Private Equity o di Venture Capital) che ha svolto il ruolo di anchor investor e/o organizzatore del deal. Questo trend è frutto di una sempre più solida collaborazione tra i fondi, le famiglie e i Family Office i quali, agendo a volte come LP e a volte come co-investitori, agiscono come mediatori culturali con le aziende target.