

INTERVISTA/1

Lafiosca (Opyn), siamo fornitori di tecnologia

INTERVISTA/2

Viganò (Findynamic), ecco come si fanno margini del 47%

FINTECH

MODELLI DI BUSINESS AI RAGGI X



PRIVATE DATA ANALYSIS

Add-on? Gli affari più ricchi sono del 2020

INTERVISTA/3

De Francisco (Banca CF+), grazie a Credimi finanzieremo gli small ticket



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

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

Sommario

Inchiesta

FINTECH

- 06 Vince la crescita sostenibile, è tempo di dare più peso alla redditività. Ecco le ricette delle scaleup di successo



Fintech, modelli di business ai raggi x. Vince la crescita sostenibile

L'intervista

M&A E CORPORATE FINANCE

- 14 **De Francisco (Banca CF+),** Il nostro focus è il lending evoluto alla media impresa. In arrivo una nuova acquisizione nel settore della cessione del quinto dello stipendio e della pensione



NEWS NEL MONDO

PAG 23. IL CDA DI TOSHIBA HA DETTO OK ALL'OFFERTA DA 15 MLD \$ AVANZATA DAL CONSORZIO DI INVESTITORI GUIDATO DA JAPAN INDUSTRIAL PARTNERS. OBIETTIVO IL DELISTING



VENTURE CAPITAL

I numeri del Report di BeBeez

549

il numero di deal di private equity mappati nel 2022

Sono state 20 le operazioni di private equity condotte nel 2022 su aziende italiane con enterprise value di almeno 500 milioni di euro dove a passare di mano è stato almeno il 15% del capitale delle società target. Di questo totale, 12 deal hanno riguardato aziende con un EV di almeno un miliardo. Ma c'è anche un discreto numero di deal (8) di dimensioni medio-grandi su aziende con EV da almeno 300 milioni e appena sotto i 400 milioni. [Emerge dal Report Private Equity 2022 di BeBeez](#), che evidenzia anche che il 2022 è stato un anno di grande attività per il private equity in Italia. I dati aggiornati a fine dicembre, infatti, indicano 549 operazioni complessive dalle 497 mappate a fine 2021. Quello che emerge chiaro è un incremento importante del contributo alle statistiche delle cosiddette operazioni di add-on, cioè acquisizioni parte di aziende già in portafoglio agli investitori di private equity (ben 203 deal su aziende target italiane e altri 45 deal su aziende estere, contro rispettivamente 140 e 50 in tutto il 2021), il tutto in presenza comunque di un sempre significativo contributo dell'attività di investimento diretta dei fondi e delle holding di investimento (204 operazioni da 205 operazioni di tutto il 2021).

203

il numero di add-on su aziende italiane nel 2022

204

il numero di investimenti diretti dei fondi in aziende italiane nel 2022

20

il numero di deal su aziende con EV da almeno 500 mln euro nel 2022

PRIVATE DATA ANALYSIS

Add-on? Gli affari più ricchi sono del 2020

PAG. 16 La redditività in termini di ebitda margin delle aziende target è stata dell'11-12% tra il 2018 e il 2021, ma nell'anno del Covid ha toccato il 20%



**Vi aspettiamo il 13 aprile
dalle 9.30 alle 11.30 in diretta Zoom
per l'appuntamento di BeBeez Academy**

su

DECRETO FINTECH
ecco cosa dice la nuova normativa italiana
in tema di tokenizzazione degli strumenti finanziari

per informazioni e iscrizioni clicca qui



Fintech, quale ricetta per il successo



SINORA BASTAVA CRESCERE A VOLUMI ESPONENZIALI PER ATTRARRE CAPITALI DAI VENTURE CAPITALIST. OGGI NON BASTA PIÙ. MODELLI DI BUSINESS DA RIPENSARE?

Cari lettori,

Il 2022 è stato un anno negativo per la maggior parte delle società fintech coinvolte in operazioni di m&a, venture capital e private equity: sia gli investimenti totali sia il numero di operazioni sono scesi rispettivamente a 164,1 miliardi di dollari e 6.006, rispetto ai 238,9 miliardi e 7.321 del 2021. I dati sono di KPMG ed emergono dall'ultimo Pulse of Fintech Report H2 2022 pubblicato nelle scorse settimane (si veda [altro articolo di BeBeez International](#)).

Il calo di attività si è verificato soprattutto negli ultimi sei mesi dello scorso anno. Gli investimenti globali nel settore fintech nel secondo semestre del 2022 sono stati infatti pari solo a 44,9 miliardi di dollari, rispetto ai 119,2 miliardi registrati nella prima metà dell'anno. Il calo di oltre il 50% evidenzia l'impatto del forte calo delle grandi operazioni. Il primo semestre del 2022 aveva infatti visto otto operazioni di m&a di valore superiore a un miliardo di dollari a livello globale, tra cui l'acquisizione dell'australiana Afterpay per 27,9 miliardi di dollari, due mega-round di venture capital (la tedesca Trade Republic e la britannica Checkout.com) e un'operazione di private equity (la statunitense Genesis Digital Assets). Per contro, il secondo semestre del 2022 ha visto solo quattro operazioni di m&a di valore superiore a un miliardo di dollari, la più grande delle quali è stata l'acquisizione della statunitense Avalara per 8,4 miliardi di dollari. Il più grande

round di venture capital del secondo semestre è stato invece quello da 800 milioni di dollari da parte della svedese Klarna, che tuttavia lo ha condotto sulla base di una valutazione di "soli" 6,7 miliardi di dollari, che è stata ben l'85% in meno dei 45,6 miliardi che aveva spuntato per il round del giugno 2021 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

In Italia il fintech ha retto bene, nel senso che, da un lato, è stato il settore che ha attratto i maggiori investimenti di venture capital (si veda [qui il Report Venture 2022 di BeBeez](#)) e dall'altro ha intermediato oltre 5,2 miliardi di euro di finanziamenti alle pmi (si veda [qui il Report Piattaforme Fintech 2022 di BeBeez](#)). Detto questo, startup e scaleup fintech italiane non possono esimersi dal confronto con gli investitori di venture capital che stanno cambiando approccio e sono molto più sensibili alla sostenibilità dei modelli di business e ora guardano non solo alla crescita veloce, ma sempre più alla redditività. In questo numero vi proponiamo un approfondimento proprio su questo tema, dopo aver parlato con alcune delle scaleup fintech più note del panorama italiano, per capire qual'è la loro ricetta.

Buona lettura!

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

Leggi
online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine



rendimax

Banca Ifis 

CONTO DEPOSITO

Fai crescere i tuoi risparmi.

Alto Rendimento

4 %
ANNUO
LORDO

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Il rendimento del 4% annuo lordo è previsto per i nuovi depositi vincolati con liquidazione posticipata degli interessi (Vincolato Posticipato) e con durata di 5 anni. Per le condizioni contrattuali di Rendimax Conto Deposito, consulta il foglio informativo disponibile sulla sezione Trasparenza del sito www.bancaifis.it e presso le filiali di Banca Ifis.

L'INCHIESTA

Fintech, modelli di business ai raggi x. Vince la crescita sostenibile

Dopo l'implosione di Credimi e il campanello d'allarme suonato da Casavo, è tempo di dare più peso alla redditività.

Di Giuliano Castagneto

Fintech non è sempre bello. Lo stanno imparando sulla loro pelle alcune delle più note scaleup del settore anche in Italia. Modelli di business che sembravano vincenti negli anni scorsi, infatti, non sempre si sono rivelati sostenibili. Mentre altri approcci al mercato hanno invece dato grandi soddisfazioni. *BeBeez Magazine* ha provato a trarre qualche conclusione dalle esperienze di questi ultimi mesi.

Dove qualcosa è andato storto...

Una delle più promettenti scaleup fintech italiane, **Credimi**, piattaforma specializzata nel finanziamento alle pmi, non è più riuscita a trovare il funding necessario per supportare la sua attività, tanto che già dalla fine dell'estate 2022 non ha più potuto erogare prestiti (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Ricordiamo che la scaleup fintech specializzata in finanziamenti a pmi e microimprese, intermediario finanziario ex articolo 106 del Testo unico bancario, da inizio attività nel 2016 e sino a fine settembre scorso aveva intermediato oltre 2,2 miliardi di euro, portando la società a essere una

delle principali piattaforme fintech di lending a livello europeo. Nei giorni scorsi l'epilogo della storia, con la sigla dell'accordo con il ramo d'azienda contenente gli asset digitali e una trentina di dipendenti che passerà a **Banca CF+**. La cifra è di 5,5 milioni di euro più un earn-out di 3,5 milioni al raggiungimento di determinati obiettivi (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), ma si confronta con i quasi 24 milioni investiti tra il 2016 e il 2021 da diversi nomi di spicco della finanza italiana e da fondi venture capital di spicco come **United Ventures sgr** e **Vertis sgr**, con l'ultimo round raccolto a fine 2021 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il problema di Credimi è stato quello di aver scelto





di investire nei crediti intermediati dalla piattaforma attraverso il proprio bilancio, anche se per periodi molto brevi, prima di ricedere la maggior parte delle posizioni eleggibili a veicoli di cartolarizzazione. Nella Relazione alla gestione del bilancio 2021 il management si era riproposto di “negoziare operazioni di funding con minori frizioni in termini di criteri di eleggibilità dei crediti in perimetro” e che permettessero “applicazione di prezzi migliori” e che “fossero più remunerative, grazie al track record e allo standing costruiti dalla società”. Obiettivo che però si è rivelato complicato da raggiungere e infatti lo scorso novembre 2022 in occasione del suo intervento al conve-

gno [Fintech Future 2022 organizzato da Assofintech](#), il fondatore **Ignazio Rocco di Torrepadula** aveva spiegato: “Noi dobbiamo innanzitutto risolvere un problema che è il nostro modello di raccolta. Noi oggi raccogliamo attraverso cartolarizzazioni, questo è chiaramente una strozzatura, ci limita molto, quindi dobbiamo dotarci o di una nostra raccolta bancaria, per cui serve una licenza, oppure accordarci o fare una partnership con una banca”.

L'altra storia eclatante è quella di **Casavo**, la scaleup proptech specializzata in instant buying (iBuying), fondata da **Giorgio Tinacci**. Anche in questo caso si tratta di una delle scaleup più

note del panorama fintech italiano, ma anche europeo. Qui la situazione è diversa: la scaleup è ancora viva e vegeta, ma ha suonato un campanello di allarme che ha fatto molto rumore. A metà febbraio, infatti, Casavo che sino allo scorso anno ha raccolto a man bassa capitali e debito da alcuni dei principali venture capitalist e finanziatori internazionali, ha infatti annunciato che la società dovrà ridurre di circa il 30% il team che oggi conta in totale circa 500 persone, per ridurre i costi e accelerare il percorso verso il breakeven di bilancio, evitando il ricorso a nuovi aumenti di capitale e a nuove cartolarizzazioni. Una decisione ritenuta difficile, ma essenziale per il successo a lungo termine

di Casavo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Tinacci in una lettera ai dipendenti sul suo blog ha spiegato che “i mercati dei capitali azionari per le aziende tecnologiche a forte crescita sono in una fase di reset: le valutazioni si sono drasticamente ridotte e gli investitori sono estremamente cauti quando si tratta di impiegare capitali in questa classe di

attività. Di conseguenza, sarebbe irrisponsabile fare affidamento su ulteriori finanziamenti esterni nel breve periodo. Questo implica la necessità di raggiungere l'autosufficienza finanziaria il prima possibile, e fortunatamente ci troviamo in una posizione solida grazie al nostro recente round di capitale di serie D”.

... e dove invece si è trovata la ricetta giusta.

Altre scaleip fintech hanno invece trovato una quadra, che ha permesso loro di crescere senza problemi. Per esempio sono interessanti le scelte delle piattaforme **Opyn**, **Findynamic** e **Azimut Direct**, con la prima che si presenta in sostanza come puro venditore

BERARDI (SATISPAY), ANCORA TANTO SPAZIO DI CRESCITA IN ITALIA. BNPL? PIÙ RISCHI CHE VANTAGGI

Crescita del 100% dei ricavi nel 2022 e spazi ulteriori di sviluppo del business sia in Italia sia in Francia per **Satispay**, la scaleup fondata da **Alberto Dalmasso**, **Salvatore Pinta** e **Dario Brignone**, leader indiscusso dei servizi digitali di pagamento per i piccoli esercizi commerciali, che lo scorso anno ha raggiunto lo status di unicorno, dopo un [mega round di raccolta da 320 milioni di euro](#).

Lo dice a *BeBeez Magazine* **Giorgio Berardi**, responsabile delle strategie del gruppo, che, almeno per il momento, non intende allargare l'attività al credito e al BNPL.

D. Nel 2022 avete gestito pagamenti per circa 2 miliardi di euro, oltre a 1,1 miliardi di pagamenti nei negozi non collegati al modello tradizionale delle carte di credito, una cifra pari al 73% del totale del mercato. Di quanto siete cresciuti rispetto al 2021? Come si è tradotto questo risultato nei financials del 2022?

R. In volume siamo cresciuti del 67% e come numero di transazioni dell'81%. Dato il nostro modello di business, che prevede una commissione di 20 centesimi sulle transazioni a partire da 10 euro, ciò ha generato anche una crescita del 100% dei ricavi. Ma questo ritmo di crescita, in particolare negli ultimi esercizi, ha anche attratto l'attenzione e poi il supporto finanziario di alcuni dei più importanti investitori al mondo, cosa alla base del successo del round annunciato lo scorso settembre, peraltro a breve distanza dal precedente, che ci ha dato le risorse per affrontare con tranquillità la prossima fase di crescita.

D. Quando prevedete di raggiungere il break even? A quali fattori darete la priorità per raggiungerlo?

R. Il break even è sicuramente un obiettivo importante, da raggiungere il prima possibile, ma senza che vada a frenare la velocità di crescita, che resta l'obiettivo principale. Prima di conquistare l'attenzione di grandi player internazionali abbiamo dovuto imparare a crescere stando attenti a non sprecare un singolo euro. Questa attitudine resta anche ora che abbiamo più risorse ed è ciò che ci aiuterà a crescere con sempre maggiore efficienza.

D. Tra i vostri azionisti ci sono sia banche italiane che venture internazionali, anche Usa. Non c'è il rischio sorgano divergenze di vedute sulle strategie, date anche le notevoli risorse investite, tra banche focalizzate sull'Italia e fondi esteri portati a guardare oltreconfine?

Giorgio Berardi,
responsabile delle
strategie per Satispay



R. Non vedo questo rischio. Negli anni abbiamo sempre scelto investitori che condividessero la nostra strategia e la nostra vision. Trovando questo allineamento soprattutto negli investitori internazionali, i quali hanno subito capito che la forza di Satispay è l'espansione a livello locale, città per città.

D. Quanto spazio di crescita, dati i risultati già raggiunti, ritenete di avere in Italia, e come pensate di perseguirla?

R. Tantissimo. L'Italia è un Paese con 60 milioni di abitanti. Noi abbiamo circa 3,5 milioni di utenti. È evidente che, anche solo guardando all'Italia, abbiamo di fronte una prateria per crescere. Ancora di più se allarghiamo lo sguardo all'Europa. È vero che abbiamo già raggiunto risultati importanti, ma siamo ancora all'inizio e la nostra forza resta nella consapevolezza che c'è ancora molto da fare per trasformare l'industria dei pagamenti portando vantaggi a tutti. In Italia c'è spazio. I negozianti hanno bisogno di digitalizzarsi e noi, rendendoli visibili nella nostra app, possiamo aiutarli a conquistare nuova clientela. Nel frattempo il nostro recente ingresso in Francia ci sta dando soddisfazione. Anche lì, come in Italia, stiamo adottando un approccio città per città, perché vogliamo essere vicini agli utenti e dare loro la possibilità di sperimentare il servizio nella sua completezza, quindi creando massa critica di esercizi commerciali e utenti.

D. Satispay non intende entrare nel mondo del credito. Tuttavia i player del Buy-Now-Pay-Later e dell'embedded finance per sostenere la crescita guardano ai merchant di piccole dimensioni, che sono il vostro stesso target. Pensate a stringere delle partnership con alcuni di essi?

R. Non abbiamo mai escluso nulla, ma siamo abituati a darci delle priorità e a valutare bene i momenti. In questa fase storica, per noi e per il mercato, non riteniamo il mondo del credito prioritario e nel BNPL vediamo un rischio superiore al vantaggio. Questo non significa però che non considereremo mai a priori forme di supporto per i nostri clienti. Oggi però la nostra priorità è crescere ed estendere la rete di accettazione al nostro network di pagamento.



di tecnologia per il lending e gli altri due come intermediari, rispettivamente, di soluzioni di supply chain finance e di private debt e direct lending. Tutte e tre hanno visto una crescita esponenziale dei volumi, pur in uno scenario di tassi di interesse crescenti, che teoricamente avrebbero potuto rappresentare un freno all'attività. D'altra parte anche altre realtà come **Teamssystem Financial Value Chain** e **Workinvoice** hanno almeno raddoppiato i volumi nel 2022, come evidenziato dal [Report BeBeez 2022 sulle Piattaforme Fintech](#) (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)). Certo, in tutti e cinque i casi le piattaforme in questione hanno scelto di allearsi con soggetti bancari o comunque protagonisti dell'industria fintech di peso, che spesso hanno suggellato l'accordo acquisendo una quota del capitale. La stessa cosa ha fatto a suo tempo **Prestiamoci**, piattaforma fintech dedicata ai finanziamenti a persone fisiche, partecipata da **Banca Valsabbina**, che, secondo quanto risulta a *BeBeez Magazine*, proprio in queste settimane sta negoziando con gli altri soci di **Prestiamoci** per salire al 100% della piattaforma di peer to peer lending guidata da **Daniele Loro**.

Andrea Ferretti, Partner di **EY** responsabile dell'area Mercati e Business Development nei servizi finanziari, commenta a *BeBeez Magazine*: "Le fintech in competizione diretta con le istituzioni finanziarie sono po-



Andrea Ferretti

SINAGRA (SCALAPAY), ECCO COME SI FINANZIA IL BIG DEL BNPL

Di Stefania Peveraro

"Oggi lo sviluppo del business viene supportato dal gruppo **Scalapay**, ma in prospettiva potremo anche attingere al mercato dei capitali di debito", ha anticipato a *BeBeez Magazine* **Massimiliano Sinagra**, ex ceo di Unicredit Bank Ireland e prima co-head della tesoreria di Unicredit, oggi treasurer di Scalapay, la scaleup fintech specializzata in Buy-Now-Pay-Later che lo scorso anno ha raccolto degli investitori di venture capital ben 525 milioni di dollari tra equity e debito, raggiungendo quindi la valutazione di un miliardo di dollari e lo status di unicorno (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).



Massimiliano Sinagra
treasurer di Scalapay

D. Avete raccolto davvero tanti capitali dagli investitori di venture capital, soprattutto l'anno scorso. Utilizzate quindi questi soldi sia per supportare la vostra struttura sia soprattutto per finanziare la vostra attività di BNPL?

R. Sì certo. Da un lato abbiamo una organizzazione che sta crescendo e che richiede investimenti sia in personale sia soprattutto in tecnologia e marketing - Dall'altro lato il nostro core business richiede capitali supportare la crescita.

D. Ci spiega nel dettaglio come funziona la struttura delle vostre operazioni di BNPL? Utilizzate cartolarizzazioni?

R. La regolamentazione sul credito al consumo permette ai merchant di concedere dilazioni di pagamento sino a un massimo di tre mesi dall'acquisto senza interessi, il che significa in sostanza che il merchant può finanziare il cliente e vanta un credito verso quel cliente. A quel punto un veicolo di cartolarizzazione strutturato da un servicer con ampia esperienza nel settore, compra i crediti e li cartolarizza. Un sistema simile, con le dovute differenze in relazione alle normative locali applicabili, viene applicato nelle altre geografie in cui oggi operiamo in Europa.

D. Poche settimane fa avete comprato un istituto di pagamento italiano, Cabel IP. Cambierà qualcosa nella struttura dei vostri finanziamenti?

R. Sì l'idea è quella di utilizzare Scalapay IP (nuovo nome di Cabel IP) per finanziare direttamente i clienti dei merchant. L'obiettivo è ottenere il passaporto europeo, e così poter finanziare direttamente i clienti anche al di fuori dell'Italia. Secondo questo modello, Scalapay IP potrà decidere di strutturare una operazione di cartolarizzazione e cedere a una spv tutti i crediti, cosicché i volumi cartolarizzati dall'spv aumenteranno di dimensioni e a quel punto potremo pensare di fare ricorso al mercato dei capitali di debito estendendo la cartolarizzazione a terzi investitori.

che, per ragioni di scala, di requisiti regolamentari e di bacino clienti. La maggior parte delle fintech hanno definito modelli verticali focalizzati su specifici prodotti e servizi che, infatti, si posizionano come complemento all'offerta tradizionale di banche e assicurazioni. A conferma di tale configurazione si rileva che le collaborazioni e partnership tra l'ecosistema fintech e gli intermediari finanziari sono in continua crescita”.



Alberto Antonietti

E ancora, sottolinea a *BeBeez Magazine* **Alberto Antonietti**, partner di **Accenture**: “Possiamo dire che è finita la fase in cui si poteva pensare che le fintech potessero avere un ruolo disruptive, ovvero potessero soppiantare le istituzioni finanziarie tradizionali. Si stanno invece profilando come degli enabler, ossia aziende in grado di fornire alle banche un accesso rapido alla finanza digitale senza le quali le banche stesse farebbero molta più fatica”.



Hermes Bianchetti

Hermes Bianchetti, vicedirettore generale vicario di **Banca Valsabbina**, istituto di credito bresciano tra i più attenti agli sviluppi in ambito fintech, sottolinea l'importanza di questo accesso: “In Italia ci sono 3000 Comuni privi di filiali bancarie. Il fintech consente di coprire quelle zone senza un

AZIMUT DIRECT, OBIETTIVO DI INTERMEDIATO 2023 OLTRE UN MLD EURO. IN ARRIVO NUOVO FONDO DI PRIVATE DEBT

“Nel corso del 2023 la nostra ambizione è un volume di operazioni superiore al miliardo di euro”. Lo ha detto **Antonio Chicca**, managing director di **Azimut Direct** e tra i cofondatori di **Epic sim**, da cui la piattaforma fintech del gruppo Azimut ha avuto origine, quando nel luglio 2021 ha appunto conferito alla newco Azimut Direct il ramo d'azienda fintech e di strutturazione di attività di finanza alternativa, con Azimut che ha acquisito il 50,1% ed Epic il resto (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Da allora la crescita della piattaforma è stata esponenziale: nel 2021 i volumi transati erano stati 200 milioni di euro, ma nel 2022 si sono portati a 780 milioni e quest'anno appunto l'obiettivo è superare la soglia del miliardo di intermediato, soprattutto in operazioni di private debt (direct lending e minibond), ma anche di private equity e m&a. Proprio per sostenere la crescente richiesta di risorse, incanalata dai circa 2000 consulenti finanziari di Azimut, il gruppo sta mettendo a punto un nuovo fondo di private debt, che dovrebbe essere operativo a breve. Ne aveva accennato **Francesca Bartoli**, cxx, a inizio marzo in occasione del suo intervento al convegno di presentazione dei dati 2022 dell'Osservatorio minibond della School of Management del Politecnico di Milano, di cui *BeBeez* è stato unico media partner. Bartoli aveva anticipato che il fondo investirà sia in minibond sia in direct lending e che ha un obiettivo di raccolta di 250 milioni di euro e un cap massimo di 500 milioni. Il fondo, che sarà classificato ex art. 8 del Regolamento UE [Sustainable Finance Disclosure Regulation \(SFDR\)](#), avrà focus di investimento sulle pmi e le small cap italiane che hanno una vocazione alla sostenibilità ambientale e sociale (si veda [qui altro articolo di BeBeez](#) e [qui il video del convegno](#), h. 1.36-1.43).

Chicca ha spiegato così il successo del modello Azimut Direct: “Negli ultimi anni le aziende italiane, specialmente le pmi, hanno diversificato i canali di raccolta di capitali riducendo l'utilizzo del credito bancario, a vantaggio degli operatori specializzati soprattutto sui private markets, in grado di fornire capitali per lo sviluppo”. Ciò ha fatto sì che operatori come Azimut Direct siano oggi tra i nomi di riferimento di tante aziende quando si tratta di raccogliere risorse dal mercato, una platea che Azimut Direct intende estendere ulteriormente. “Il nostro insieme di riferimento sono le circa 10 mila aziende nella fascia di fatturato da 10 a 500 milioni”, ha aggiunto Chicca. Certo il repentino aumento dei tassi rappresenta una sfida per i mercati, ma in proposito lo stesso Chicca è fiducioso: “In termini relativi, rispetto ai canali tradizionali, la competitività degli specialisti dei private debt è oggi significativamente migliorata. In aggiunta, Azimut Direct si è attrezzata per potenziare i servizi offerti in ambito private equity, anticipando la crescente esigenza delle pmi italiane a rafforzare il proprio ambito patrimoniale”.



Antonio Chicca
managing director di Azimut Direct

canale fisico. Tuttavia” continua “nel mondo del credito è fondamentale la fidelizzazione del cliente, che la banca riesce a soddisfare su un’ampia gamma di servizi. Ma nel digital lending questo è molto difficile, perché chi lo utilizza fa frequente uso di strumenti come i comparatori per trovare i tassi più convenienti. La clientela quindi è molto più volatile”.

E aggiunge Ferretti di EY: “Per chi opera nei servizi del credito quello che sta facendo la differenza è la stabilità della raccolta, assicurata molto spesso da intermediari specializzati che partecipano a campagne di raccolta fondi prestabilite, come nel caso

di Opyn e October. In questi casi è la raccolta a guidare i prestiti, non il contrario. E la raccolta stabile si traduce in un business sostenibile nel tempo”.

Proprio la sostenibilità del business è oggi al centro dell’attenzione degli investitori, che stanno cambiando atteggiamento nei confronti del fintech. Spiega **Anna De Stefano**, startup advisor ed esponente di punta di Italian Angels for Growth: “Nel mondo digitale in particolare, se si punta solo all’unicorno, ovvero alla crescita esponenziale e basta, è forte il rischio di non centrare gli investimenti. Nel presente contesto di mercato è cambiata la considerazione delle aziende che



Anna De Stefano

bruciano cassa in maniera significativa, c’è una maggiore attenzione alla loro stabilità finanziaria”. Quella che oggi è simboleggiata dal centauro.

Viene allora da chiedersi come mai nel 2022 circa 600 milioni di euro siano

VIGANÒ (FINDYNAMIC), ECCO COME AIUTANDO LE AZIENDE A GESTIRE IL CASH FLOW FACCIAMO UN MARGINE DEL 47%

“La chiave della nostra strategia è l’applicazione di una stessa piattaforma tecnologica innovativa a diverse esigenze delle aziende, confezionando quindi prodotti diversi che possono adattarsi alle mutevoli condizioni dei mercati finanziari. Questa flessibilità fa sì che i nostri prodotti siano efficaci e complementari indipendentemente dall’andamento delle variabili macroeconomiche”.

Lo ha detto a *BeBeez Magazine* **Enrico Viganò**, fondatore nel 2016 di **Findynamic**, inizialmente specializzata nel solo dynamic discounting e poi attiva con numerosi altri strumenti di supply chain finance, come reverse factoring, confirming e receivables financing. Non a caso il claim che capeggia sul sito internet della startup è “for a flexible cashflow”. La mission di Findynamic è infatti l’ottimizzazione dei flussi di cassa delle aziende appartenenti a una data filiera produttiva, fornendo servizi integrati e complementari con un ecosistema digitale.

In questo ecosistema gli istituti finanziari sono parte integrante dei servizi offerti da Findynamic, tra questi **Unicredit** (che [della fintech è diventato azionista nel 2019](#) e oggi ne possiede il 12,5%), **Crédit Agricole**, **Sace FCT**, **Banca Progetto** e molti altri. L’ultima della serie è **American Express**, grazie all’alleanza stretta qualche giorno fa che consente alle aziende capofiliera di accedere ai prodotti della piattaforma Findynamic anche utilizzando la carta di credito.

FinDynamic conta a oggi oltre 200 programmi di supply chain finance attivi e oltre 18 mila aziende fornitrici che utilizzano i diversi servizi messi a disposizione all’interno della piattafor-

Enrico Viganò
fondatore di
Findynamic



ma tecnologica. Tra le filiere di spicco, in diversi settori, troviamo ad esempio Colmar, Gruppo Pittini e Conad.

L’efficacia di questo modello è nei numeri. Se nel 2021 la scaleup aveva transato 720 milioni di euro, nel 2022 il volume di fatture intermedie ha raggiunto quota 1,72 miliardi e da inizio attività il totale è stato di 2,62 miliardi. Con la conseguenza che il margine operativo lordo della fintech si è portato a ben il 47% dei ricavi, che derivano dalle licenze d’uso (e manutenzione) della piattaforma tecnologica da parte di banche e aziende capofiliera e che nel 2022 hanno toccato quota 2,5 milioni di euro. Viganò ha spiegato: “Mediamente cresciamo del 30% l’anno, ma badiamo molto alla sostenibilità del business. Non è la crescita a ogni costo a trainare la nostra strategia. E’ fondamentale anzitutto mantenere la qualità del servizio offerto, che si basa sulla nostra prontezza nel rispondere a esigenze complesse. E anche nell’ampliare il ventaglio di banche partner siamo cauti, perché è importante per noi valorizzare ogni singolo partner, non ponendoli in diretta concorrenza tra loro”. Un altro canale di crescita a cui Findynamic guarda con molta attenzione è l’espansione all’estero. Tanto che da pochi mesi la fintech ha aperto una sede in Spagna, considerato un mercato maturo nel confirming, ancora agli inizi sul dynamic discounting ma anche un trampolino di lancio verso l’espansione in Portogallo e soprattutto in America Latina.



Attilio Mazzilli

stati investiti negli unici due unicorni italiani. “Nei pagamenti ci sono ampi margini di crescita. Player come Satispay e Scalapay si trovano a competere in un business trasversale sui vari settori finanziari e industriali e con un profilo internazionale. Il cluster del digital lending, invece, si sta ritagliando spazi di crescita principalmente a livello locale con attenzione specifica a clienti corporate”, risponde Ferretti. Certo c’è la concorrenza di colossi come **Paypal**. “ma Satispay è diventata celebre tra i giovani italiani. Pensi alla divisione del

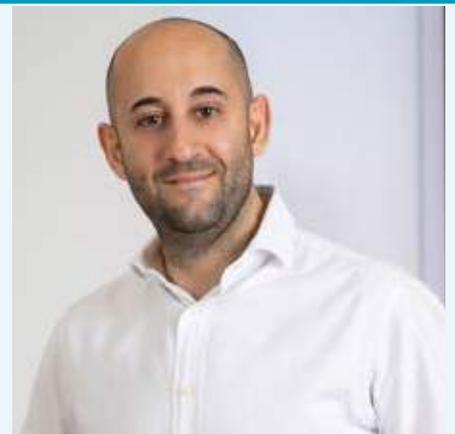
conto al ristorante. In quella fascia di età è il nome di riferimento” spiega **Attilio Mazzilli**, partner reponsabile della practice italiana Technology per la lawfirm globale **Orrick**. Quanto a Scalapay, aggiunge Mazzilli, “quello dell’acquisto a rate è un fenomeno crescente, e il Bnpl non fa altro che digitalizzare un modo di pagamento che nel mondo è la normalità. I consumi a leva continuano a salire. Nel 2021 il Bnpl in Italia è cresciuto del 47%. Nel 2025 il volume mondiale sarà 8 volte quello del 2020”.

LAFIOSCA (OPYN), SIAMO FORNITORI DI TECNOLOGIA. NON SIAMO LENDER NÉ ASSET MANAGER

“Oggi siamo fornitori di tecnologia per il lending. Era quello che in realtà facevamo quando siamo partiti nel 2013 e ci chiamavamo **Crenway**, un acronimo per credit new way. Ma quello di utilizzare la tecnologia per erogare credito era qualcosa che era troppo lontano dalla cultura bancaria di allora. Per questo abbiamo deciso di fare da soli e abbiamo lanciato la piattaforma di peer-to-peer lending, in grado di intermediare prestiti alle imprese dove i prestatori erano i privati. Il modello è funzionato e ha risvegliato l’interesse degli investitori istituzionali e delle banche. Che oggi, dieci anni dopo, sono invece ben felici di utilizzare la tecnologia per il lending”. E’ la parabola di **Opyn (ex Borsa del Credito)** spiegata a *BeBeez Magazine* da **Antonio Lafiosca**, coo e cofounder della scaleup, insieme ad **Angelo Daniele Blancato**, **Alessandro Andreozzi** e **Ivan Pellegrini**, affiancati poi negli anni da investitori del calibro di **P101 sgr**, gruppo **Azimut**, **Banca Valsabbina** e gruppo **Italmundo**. La strada scelta da Lafiosca e i suoi colleghi si è rivelata quella giusta, se lo scorso anno la piattaforma ha raggiunto i 752 milioni di euro di prestiti erogati alle imprese, quasi raddoppiando i 391,5 milioni del 2021 e se di pari passo anche i ricavi sono più che raddoppiati, come comunicato dalla scaleup lo scorso gennaio (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), rispetto ai 19 milioni di fatturato del 2021 e dai poco più di 4 milioni del 2020 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

D. Come definirebbe il modello di business di Opyn?

R. Opyn non è un digital lender, né un asset manager, bensì un’azienda tecnologica. Abbiamo sviluppato una piattaforma digitale in grado di incrociare domanda e offerta di credito per offrirne il software in licenza alle banche. La poca maturità del mercato ai nostri esordi ci ha portato a sviluppare la piattaforma di peer to peer lending dove la raccolta era effettuata tra i risparmiatori retail. In seguito l’aumento dell’interesse degli istituzionali ci ha portato, nel 2017, a strutturare la raccolta tramite i fondi attraverso la nostra sgr, e le cartolarizzazioni. E nel 2019 abbiamo cominciato a offrire in uso su licenza la nostra piattaforma, e relativi servizi accessori se richiesti, diretta-



Antonio Lafiosca
coo e cofounder
della scaleup

mente a terze parti, operatori finanziari e aziende.

D. In cosa consistono questi servizi?

R. Sono servizi legati ai pagamenti ma anche alla gestione dei portafogli dei crediti originati sulla piattaforma fino alla messa in contatto con le pmi per i clienti che non hanno una propria rete commerciale.

D. Quali altri prodotti state sviluppando?

R. Abbiamo lanciato da poco Opyn Pay Later, servizio B2B di dilazione di pagamento tra imprese. In tal modo vogliamo diffondere l’embedded finance tra tutte le imprese, dalle grandi alle micro. Il fenomeno del BNPL sta esplodendo, soprattutto tra i consumatori, ma noi lo applichiamo al mondo delle aziende dove la necessità di dilazionare i pagamenti è molto sentita, ma l’offerta è quasi inesistente.

D. Qual è il vantaggio?

R. Può sostituire una serie di servizi (ri.ba, assegni, dilazioni commerciali, etc.) funzionali allo scopo ma poco efficienti e digitali. Inoltre può essere efficace per abbinare ulteriori servizi come la cessione del credito, di difficile accesso alle microaziende, soprattutto per i ticket molto piccoli. Abbiamo quindi costruito questo prodotto soprattutto sul dialogo tra aziende acquirenti e venditrici. una caratteristica nuova per Opyn.

D. Chi finanzia questa attività?

R. Dato che Opyn è un mero fornitore di tecnologia, il funding non è centrale. Per lanciare il prodotto abbiamo utilizzato risorse nell’ambito di un fondo captive. L’esperienza ci dice che questo è il modo migliore per sperimentare, crescere e poi distribuire il prodotto sul mercato.

IL GRANDE EVENTO

AWARD AI FONDI DI PRIVATE CAPITAL



SAVE THE
DATE

1° EDIZIONE

12 maggio 2023

A Le Village by CA Milano

L'INTERVISTA

De Francisco (Banca CF+), grazie a Credimi finanzieremo gli small ticket

Il nostro focus è il lending evoluto alla media impresa.
In arrivo una nuova acquisizione nel settore
della cessione del quinto dello stipendio e della pensione

di Stefania Peveraro

“
Il nostro focus resta il lending evoluto alla piccola e media impresa. Abbiamo colto l'opportunità di Credimi perché è dotato di una tecnologia specializzata negli small ticket, mercato che sinora noi non coprivamo. Ora guardiamo al segmento della cessione del quinto dello stipendio e della pensione. L'operazione di acquisizione del nuovo ramo di azienda della fintech Credimi è perfettamente in linea con la strategia - già adottata in passato - che prevede l'internalizzazione di expertise, know how, risorse e infrastrutture tecnologiche fondamentali per il rapido sviluppo dei nuovi ambiti di operatività”. Parola di Iacopo de Francisco, amministratore delegato di Banca CF+, la challenger bank nata dall'ex Credito Fondiario dopo la scissione delle attività di gestione e investimento in crediti deteriorati, convogliate nel nuovo gruppo Gardant, con entrambi i gruppi che restano controllati dal fondo Elliott e dai soci storici del gruppo Tages.

D. Il 2022 è stato il primo anno completo di nuova attività di Banca CF Plus. Ci può dare qualche numero significativo che rappresenti dove siete arrivati sulle tre verticali di business?

R. In effetti siamo operativi da agosto 2021 e da allora abbiamo sviluppato tre verticali di business. Oltre a quella dei crediti fiscali, già presente in Credito Fondiario con l'acquisizione di Be Finance, siamo diventati operativi con il factoring alle imprese in bonis e in special situation e con i finanziamenti garantiti alle pmi. Nel complesso lo scorso anno abbiamo ricevuto quasi 8 miliardi di euro di richieste di finanziamento e abbiamo erogato per 800 milioni. Quest'anno contiamo di arrivare a 1,3-1,5 miliardi di nuovi finanziamenti erogati. Quanto ai numeri di bilancio, l'anno scorso eravamo ancora in fase di ramp-up, ma già

quest'anno contiamo di raggiungere il breakeven.

D. A parte la già citata acquisizione di Be Finance, con la nuova veste di Banca CF+ avete già condotto due acquisizioni cioè quella di Fifty e quella di Fivesixty, per lanciare le attività di factoring e di financing. C'è qualche altra verticale di attività a cui state pensando che potrebbe essere facilitata da un'acquisizione?

R. Il nostro focus è sempre il lending evoluto alla media impresa. In questo momento stiamo guardando alla cessione del quinto dello stipendio e della pensione. Nonostante sia un business rivolto ai

privati, il tramite resta comunque l'azienda. Acquisire competenze e infrastrutture tecnologiche da realtà già consolidate nel mercato di riferimento, ci consente di accelerare il time to market. L'operazione di Credimi, conferma questa strategia.

D. A proposito di acquisizioni, avete appena siglato quella del ramo d'azienda di Credimi relativo agli asset tecnologici. Ci spiega perché vi interessa?

R. Credimi ha sviluppato una piattaforma di Digital Lending rivolta principalmente a imprese con fatturati fino ai 2 milioni di euro, l'importo medio dei finanziamenti è di circa 120 mila euro. Di contro, le nostre aziende clienti, hanno un fatturato tra i 2 e i 100 milioni di euro e l'importo medio dei finanziamenti richiesti si attesta intorno al milione. Con Credimi abbiamo quindi voluto cogliere l'opportunità di estendere la nostra operatività verso l'ambito dello "Small Ticket", un mercato dimensionalmente molto importante.

D. A proposito di fintech, ormai un anno fa avete ottenuto l'autorizzazione per l'esercizio in Germania dell'attività bancaria in regime di libera prestazione di servizi e avete siglato una partnership con la fintech Raisin per rendere disponibili i vostri conti deposito ai risparmiatori tedeschi. Come è andato questo esperimento?

R. Direi che ormai non è più un esperimento, ma una solida attività. La Germania è diventato un mercato di riferimento per la raccolta, complementare



Jacopo de Francisco
amministratore
delegato di
Banca CF Plus

a quella fatta in Italia. In Germania offriamo conti deposito vincolati - garantiti dal Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi - che hanno scadenze più brevi, sino a 2 anni, mentre in Italia si raccoglie più con un'ottica di medio-lungo termine. Ora siamo pronti a valutare l'ingresso anche in altri mercati europei dove Raisin è presente, come quello iberoico, più piccolo di quello tedesco, ma secondo noi molto interessante.

D. A parte i conti di deposito, quali sono le vostre fonti di finanziamento? Immaginate di ricorrere in futuro a cartolarizzazioni del monte crediti che avete già erogato? Oppure all'emissione di bond?

R. Al momento ci rifinanziamo sulla piattaforma Abaco. Il mercato delle cartolarizzazioni potrebbe essere un'interessante fonte di funding non solo per le attività di factoring e di finanza garantita, ma

anche per l'eventuale futura attività nel settore della cessione del quinto dello stipendio o della pensione. Ad oggi quello che è dirimente per la scelta del canale del funding è il prezzo. Sceglieremmo le cartolarizzazioni qualora diventassero convenienti rispetto ai depositi o alla stabilizzazione degli attivi presso Abaco. Al momento, non abbiamo intenzione di ricorrere a emissioni obbligazionarie tradizionali.

LO SCORSO ANNO ABBIAMO EROGATO PER 800 MILIONI. QUEST'ANNO CONTIAMO DI ARRIVARE A 1,3-1,5 MLD DI NUOVI FINANZIAMENTI

ADD-ON? GLI AFFARI PIÙ RICCHI SONO DEL 2020

La redditività in termini di ebitda margin delle aziende target è stata dell'11-12% tra il 2018 e il 2021, ma nell'anno del Covid ha toccato il 20%



Giuliano Castagneto
Giuliano.castagneto@edibeez.it

Le aziende italiane partecipate da investitori finanziari, o ovviamente anche questi ultimi, sono stati particolarmente veloci nell'approfittare delle opportunità offerte dalle forti oscillazioni della congiuntura prodottesi negli ultimi anni soprattutto a causa della pandemia da Covid 19. E' quanto emerge da un'analisi dei deal censiti da [BeBeez Private Data](#), il database del private capital di *BeBeez*.

Le operazioni di **add-on**, cioè acquisizioni parte di aziende già in portafoglio agli investitori di private equity, hanno infatti registrato un incremento costante negli ultimi anni sul

mercato italiano: ben 203 deal su aziende target italiane e altri 45 deal su aziende estere nel 2022, contro rispettivamente 140 e 50 in tutto il 2021, come emerge dal [Report BeBeez 2022 sul Private Equity](#) (disponibile agli [abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)). E questo trend è ormai ben noto.

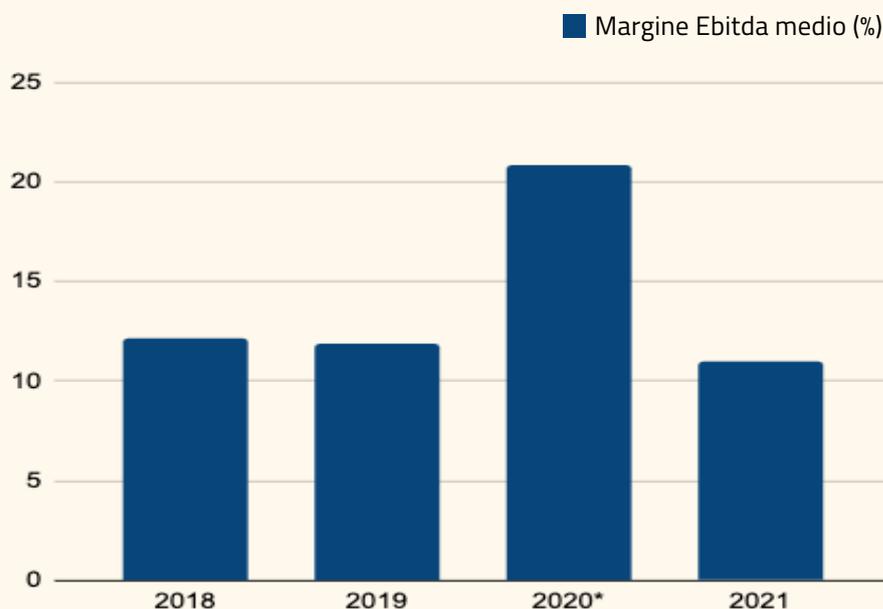
Ma il fatto ancora più

interessante è che la redditività in termini di ebitda margin delle aziende target di add-on, che in media si mantiene attorno all'11-12%, nel 2020 ha registrato un picco al 20%, pur dopo aver depurato i dati dagli effetti dell'acquisizione di SIA da parte della paytech Nexi, in quanto l'entità dell'operazione avrebbe molto influenzato il risultato di tutto il campione.

Colpisce soprattutto il fatto che prima e dopo il 2020, l'anno del lockdown, quindi in condizione di attività economica normale, il margine si mantenga, pur nella diversità di aziende e settori coinvolti, nell'intervallo 11-12%. Cosa ha spinto allora la redditività media in modo così consistente nel 2020?

Per rispondere, l'analisi ha preso in considerazione non solo i dati relativi alla redditività operativa media generata dalle aziende oggetto di add-on nell'anno in cui è stata effettuata l'operazione, ma anche la distribuzione per settori delle stesse operazioni, sul periodo dal 2018 al 2021, ultimo anno per il quale

QUANTO RENDEVANO LE AZIENDE OGGETTO DI ADD-ON QUANDO SONO STATE ACQUISITE

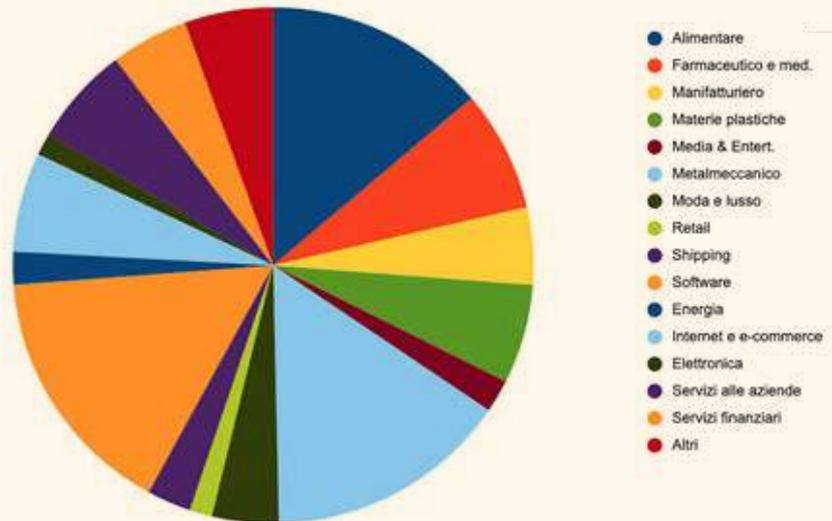


* al netto di Sia

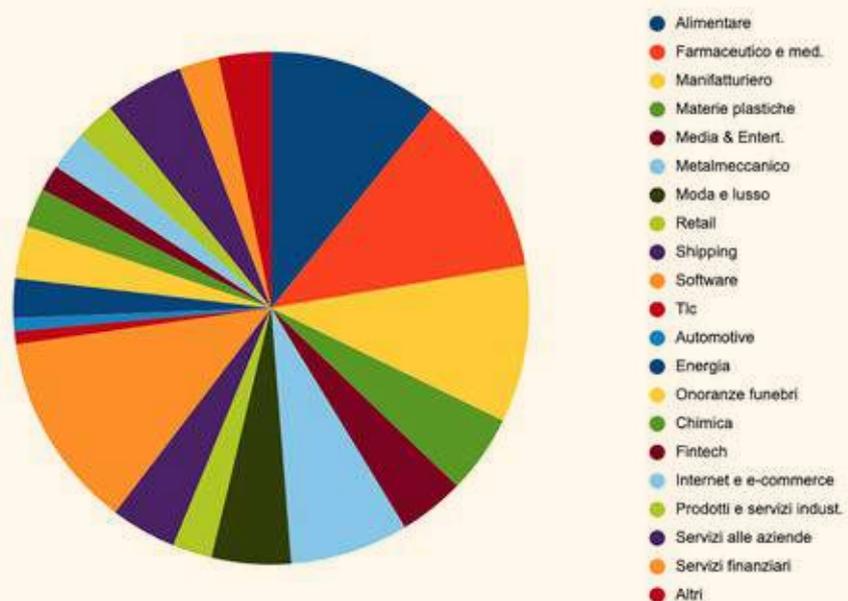
sono disponibili dati contabili completi per le aziende oggetto d'indagine.

Guardando alla distribuzione per settori delle aziende investite, si nota rispetto agli anni precedenti un forte aumento del peso del settore farmaceutico, da 2 operazioni nel 2019 a ben 14 nel 2020, comparto produttivo dove si è ovviamente prodotto un forte aumento della domanda e dei prezzi, stanti anche le maggiori difficoltà logistiche conseguenti al blocco delle attività, seppure queste ultime siano state attenuate per i settori più cruciali per la lotta alla pandemia come appunto il pharma. E sebbene gli investimenti nelle aziende del software abbiano confermato il numero dell'anno precedente, le aziende investite nel 2020 sono state soprattutto quelle specializzate nei sistemi per la gestione a distanza di varie attività produttive come la gestione e revisione di impianti oltre che lo shipping e la logistica. Parimenti nel manifatturiero sono state interessate diverse aziende attive nel packaging di prodotti chimici e farmaceutici. Non vanno infine dimenticati alcuni servizi tra cui, purtroppo, le onoranze funebri (gli add-on del gruppo San Siro che fa capo ad Augens Capital e Bmo Capital). Limitate invece le operazioni sul comparto moda, aziende che nel 2020 la pandemia ha molto penalizzato in maniera diretta o indiretta (se subfornitrici) dato il completo congelamento dei flussi turistici.

I SETTORI DI ATTIVITA' DELLE IMPRESE OGGETTO DI ADD-ON NEL 2021



I SETTORI DI ATTIVITA' DELLE IMPRESE OGGETTO DI ADD-ON NEL 2020



Certo nel 2021 l'ebitda margin medio delle target sembra tornare nella norma, anche perché rispetto al 2020 è aumentato molto il peso di settori "tradizionali" come alimentare e metalmeccanico (nel 40% dei casi legato allo stesso settore alimentare).

E tuttavia nello stesso anno le aziende oggetto di add-on sono state in grado, nonostante l'inizio dell'impennata dei costi di energia e materie prime, di espandere l'ebitda margin medio di circa il 30%, dall'8,4 all'11%

**PRIVATE
EQUITY&SPAC**

**A NB Renaissance
l'esclusiva per U-Power**

30.03. L'ha spuntata NB Renaissance, spin-off di Intesa Sanpaolo Private Equity, in partnership con Neuberger Berman, che ha ottenuto l'esclusiva per il controllo del gruppo di antinfortunistica U-Power (per circa il 70%), che fa capo alla capogruppo U-Invest. [Leggi tutto](#)

**Italian Design Brands
conferma l'ipo**

29.03. Si conferma il progetto di quotazione a Piazza Affari di Italian Design Brands (Idb), il polo dell'arredo di design italiano di alta qualità nato nel 2015 su iniziativa di Private Equity Partners, del pioniere italiano del private equity, Paolo Colonna, e degli industriali Giovanni e Michele Gervasoni. [Leggi tutto](#)

**Oxy Capital rileva il
28% di SIF Italia per
7,9 mln euro.**

30.03. L'ad Ruffino resterà il principale azionista Oxy Capital ha siglato un accordo per rilevare il 28% di SIF Italia, leader nel settore dell'amministrazione degli immobili, quotata sull'Euronext Growth Milan. A vendere le quote per 7,9 mln euro sono l'ad Luca Ruffino e il consigliere Cinzia Tarabella. [Leggi tutto](#)

**NB Aurora, il nav 2022
cresce del 7% a 310,3 mln**

28.03. E' aumentato del 7% a circa 310,3 mln euro il nav 2022 di NB Aurora, la sicaf quotata sull'Euronext MIV Milan di Borsa Italiana e gestita da Neuberger Berman, la cui mission è acquisire partecipazioni in pmi italiane di eccellenza non quotate. L'utile netto è invece crollato a 22,2 mln. [Leggi tutto](#)



**AIFI: IN PORTAFOGLIO
AI FONDI 2MILA SOCIETÀ
CHE VALGONO, AL COSTO,
70 MILIARDI DI EURO**

21.03. "Abbiamo in portafoglio 2 mila società che valgono, al costo, 70 miliardi di euro. Fatturano 200 miliardi con 550mila dipendenti, pari a tutto il fatturato del settore agroalimentare. Nel 2013 il portafoglio dei fondi valeva solo 22 miliardi. E ora stiamo facendo un grande lavoro per portare queste aziende a valere molto di più". Lo ha detto Anna Gervasoni, direttrice generale di AIFI, durante il convegno annuale dell'associazione tenutosi il 20 marzo a Milano. AIFI, insieme a PwC, aveva già presentato i dati del 2022, il miglior anno di sempre con ben 23,6 miliardi di euro. [Leggi tutto](#)



**MADE IN ITALY FUND LANCIA
OPA SUL DENIM DI COVER50**

16.03. Made in Italy Fund, veicolo gestito e promosso da Quadrivio & Pambianco, attraverso la sua holding controllata Fine Sun, ha lanciato un'opa per l'acquisto della maggioranza di Cover50, quotata sull'Euronext Growth Milan e controllata da FHold. L'operazione è finalizzata al delisting del gruppo e al suo sviluppo industriale. Cover50 è proprietaria del marchio Pantalone Torino (PT Torino) ed è considerata tra i leader di mercato del denim di alta gamma. [Leggi tutto](#)



**PARTIRÀ IL 3 APRILE L'OFFERTA
DI INVESTCORP SU SABABA**

24.03. Partirà il prossimo 3 aprile per terminare il 5 maggio l'offerta pubblica di acquisto volontaria su Sababa Security, solution integrator italiano di cyber security quotato sull'Euronext Growth Milan. Nel dettaglio, l'opa verrà promossa da HWG Group BidCo, newco controllata da HWG Group HoldCo, un veicolo che fa capo a HWG srl, società del veronese attiva nella sicurezza cibernetica a sua volta controllata da Investcorp. L'offerta riguarderà circa 2,33 milioni di titoli al prezzo di 3,90 euro per azione. [Leggi tutto](#)

**Irca acquista
divisione Sweet
di Kerry**

28.03. Irca, azienda lombarda a vocazione internazionale del cioccolato e altri ingredienti di alta qualità, controllata da Advent International, ha perfezionato l'acquisto della divisione Sweet Ingredients del gruppo Kerry. L'operazione è avvenuta con un corrispettivo di circa 500 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**Ricavi oltre un
mld per La Doria**

28.03. Ricavi superiori a un miliardo di euro nel 2022 (+17,6% rispetto al 2021) per La Doria, gruppo alimentare controllato al 65% da Investindustrial. L'aumento del fatturato è dovuto per lo più all'ingresso in Investindustrial di Parker Food Group, e di una parte rilevante della divisione preparati alimentari di TreeHouse Foods Inc. [Leggi tutto](#)

**FDA sul mercato
a metà anno**

23.03. Potrebbe partire a metà anno l'asta per FDA Group, il polo alimentare che ha aggregato Forno d'Asolo e Bindi, controllato da BC Partners, sulla base di una valutazione di 1 mld euro. Il dossier ha risvegliato l'interesse di grandi soggetti industriali del comparto frozen e food, soprattutto esteri. [Leggi tutto](#)

**IMA potrebbe
ritornare
sulla piazza**

21.03. BC Partners potrebbe uscire da IMA, il gruppo controllato dalla famiglia Vacchi. Il fondo è presente nel capitale con una partecipazione di circa il 45%, a valle di un'opa con delisting del titolo da Piazza Affari. Il dossier potrebbe arrivare sul mercato nel secondo semestre di quest'anno (o al massimo nel 2024). [Leggi tutto](#)

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

**Iperceramica riceve
10 mln da UniCredit**

28.03. Iperceramica (materiale ceramico e arredobagno) si è assicurata da UniCredit un finanziamento di 10 mln euro (garanzia Sace) con scadenza a sei anni. Ciò permetterà alla società di potenziare lo stabilimento di Fiorano Modenese.

[Leggi tutto](#)

**Repower Italia
incassa 100 mln
da pool di banche**

23.03. Repower Italia, fornitore di servizi di efficienza energetica e soluzioni per la mobilità elettrica alle pmi, ha ottenuto diversi finanziamenti da BNL Bnp Paribas, Banco BPM, MPS Capital Services e Intesa Sanpaolo per complessivi 100 milioni di euro, con garanzia SACE. [Leggi tutto](#)

**Il fondo Tenax ottiene
dal FEI due garanzie
da 60 milioni di euro**

23.03. Tenax Sustainable Credit Fund (Intesa Sanpaolo e Tenax Capital) ha ottenuto dal FEI due garanzie per complessivi 60 mln euro che agevoleranno l'accesso ai finanziamenti da parte delle pmi attive negli ambiti di sostenibilità e innovazione. [Leggi tutto](#)

**SFPI acquista le chiavi
di Viro per 14 mln euro**

20.03. Il gruppo francese SFPI ha acquisito dalla famiglia Innocenti il 100% di Viro e di Viro Tronic per 14 mln euro. Viro Tronic, valutata 6,8 milioni, è proprietaria del complesso che ospita l'azienda emiliana specializzata in serrature, rilevata per 7,2 milioni. [Leggi tutto](#)



**SAAA RICEVE DA CDP
E BEI 750 MILIONI DI EURO
PER COMPLETARE L'A4**

24.03. Società Autostrade Alto Adriatico (SAAA), che entro giugno subentrerà ad

Autovie Venete (in liquidazione) nelle concessioni delle cinque tratte autostradali gestite, ha ricevuto da Cassa Depositi e Prestiti e Banca Europea per gli Investimenti un prestito del valore complessivo di 750 milioni di euro per il completamento, tra l'altro, della terza corsia della A4 Venezia-Trieste. Si tratta di due linee di credito attivabili di 375 milioni ciascuna messe a disposizione da CDP e BEI, di cui 250 milioni di finanziamenti diretti ciascuna più 125 milioni ciascuna con la garanzia della Sace.

[Leggi tutto](#)



**ANTHILIA CAPITAL PARTNERS
LANCIA IL PIR ANTHILIA MUST**

29.03. Anthilia Capital Partners ha lanciato il PIR alternativo Anthilia MUST. Si tratta di una soluzione multistrategy diversificata, con rendita periodica e volatilità controllata. Anthilia MUST è un FIA chiuso non riservato, accessibile anche a clientela privata (10mila euro la soglia d'ingresso), che dedica il 70% del portafoglio alle eccellenze produttive italiane. Il restante 30% è dedicato ai mercati globali ed è investito in fondi gestiti da BlackRock. [Leggi tutto](#)



**CLESSIDRA FACTORING, IL TURNOVER
2022 SFIORA 460 MILIONI DI EURO**

24.03. Il 2022 si è chiuso con un turnover di 460 milioni di euro (in crescita dell'85% sul 2021) per Clessidra Factoring. La società guidata da Gabriele Piccini (in foto), controllata al 100% di Clessidra Holding (Italmobiliare) e specializzata nel factoring di crediti commerciali vantati da pmi in special situation, aveva già evidenziato nei primi nove mesi dell'anno un trend positivo, con 302,5 milioni di euro (+105% rispetto allo stesso periodo del 2021). [Leggi tutto](#)

**Stappert D.
compra la
torinese Delta**

27.03. Stappert Deutschland, società di diritto tedesco del gruppo Jacquet Metals, ha acquistato l'intero capitale della Delta Acciai di Borgaro Torinese da Deltafin. [Leggi tutto](#)

**PAL, 1,2 mln da
Banca Progetto**

27.03. PAL Italia, attiva nella progettazione e manutenzione di impianti di lubrificazione indu-

striale, ha ottenuto un finanziamento di 1,2 mln euro da Banca Progetto (Oaktree Capital Management), challenger bank italiana specializzata in servizi per le pmi. [Leggi tutto](#)

**A First Capital
l'88,5% di Isim**

24.03. First Capital, holding di partecipazione finanziaria, ha sottoscritto un accordo per acquisire l'88,5% del capitale

di Invest Italy Sim (Isim). A vendere è Banca Cambiano 1884. Il corrispettivo dell'operazione, pari a 1,1 mln euro, include un avviamento di circa il 10% sul patrimonio netto contabile di Isim. [Leggi tutto](#)

**Al via nuova
garanzia del
Fondo per le
pmi di MCC**

24.03. Dal 6 aprile i basket bond potranno contare sulla nuova garanzia del Fondo

per lwe pmi di MCC, con la possibilità di presentare richiesta estesa anche alle SPV sottoscrittrici dei titoli emessi dalle imprese [Leggi tutto](#)

**Stop a vendita
di Tecnologia
Intelligente**

24.03. La presidenza del Consiglio ha esercitato il golden power per bloccare la vendita di Tecnologia Intelligente all'olandese Nebius. Il decreto è stato varato lo scorso 16 marzo. [Leggi tutto](#)

**CRISI&RILANCI / NPL
E ALTRI CREDITI
DETERIORATI**

**Gli asset tecnologici
di Credimi e 30 dipendenti
passano a Banca CF+**

28.03. Ora è ufficiale. Il ramo d'azienda della scaleup fintech Credimi contenente gli asset digitali e 30 dipendenti andrà a Banca CF+, che ha firmato l'accordo giovedì 23 marzo. E passerà di mano a 5,5 milioni di euro con un earn-out di 3,5 milioni. [Leggi tutto](#)

**CMS esce dalla procedura
concorsuale e chiude
tutte le pendenze**

27.03. Inizia una nuova fase per CMS, lo storico gruppo con sede a Marano sul Panaro (Modena) specializzato in lavorazioni meccaniche di precisione per conto terzi, con clienti che vanno da Tetra Pak ad Alstom, che dopo 5 anni ha annunciato l'uscita dalla procedura concorsuale e la chiusura di tutte le pendenze. [Leggi tutto](#)

**Sesa rileva il 51%
di 130 Servicing**

22.03. Sesa, società attiva nei servizi informatici per le imprese, si rafforza rilevando, attraverso la controllata Base Digitale Group, il 51% di 130 Servicing, uno dei più noti servicer di credito attivi sulla piazza italiana. [Leggi tutto](#)

**Calano del 30%
le pratiche fallimentari
in Italia a fine 2022**

17.03. A fine 2022 è proseguito il calo delle pratiche fallimentari in Italia. Nel quarto trimestre, infatti, sono stati aperti nei tribunali 6.158 nuovi fallimenti, il 30% in meno di quelli del 2021. Il dato emerge dalla rilevazione di Cherry Sea, l'osservatorio realizzato dalla startup fintech Cherry. [Leggi tutto](#)



**APOLLO METTE SUL PIATTO
ALTRI 150 MLN E RINNOVA
LA PARTNERSHIP CON APERION**

29.03. Apollo Global Management ha messo sul piatto altri 150 milioni di euro dedicati a investimenti nel credito di aziende in special situation affidandoli ancora una volta ad Apeiron Management spa, la società di guida da Alessandro Fracanzani, che dal 2018 ha un accordo di partnership esclusiva con il colosso del private capital statunitense quotato al NYSE. Apollo ha infatti annunciato il potenziamento e l'ampliamento della piattaforma Apollo Delos, appunto la partnership d'investimento sviluppata con Apeiron Management. In ogni caso, i fondi Apollo potranno investire anche in transazioni Apeiron più grandi su base opportunistica, così come era già stato previsto in precedenza. [Leggi tutto](#)



**EUROVITA IN AMMINISTRAZIONE
STRAORDINARIA CON
SANTOLIVIDO COMMISSARIO.**

31.03. Arriva in zona Cesarini il piano di salvataggio di Eurovita, il gruppo assicurativo vita controllato dal fondo Cinven e commissariato dall'IVASS a gennaio. Il Ministro dell'Impresa e del Made in Italy ha disposto l'amministrazione straordinaria e lo scioglimento degli organi di amministrazione e controllo. La gestione è stata affidata a Alessandro Santolivido [Leggi tutto](#)



**MESSA IN LIQUIDAZIONE EPIZZA,
IL FRANCHISEE DI DOMINO'S IN ITALIA**

27.03. Si è aperta la procedura di liquidazione giudiziale per ePizza spa, la società italiana che operava sul territorio dal 2015 nella produzione e distribuzione di pizze a domicilio con un contratto di master franchising con il gruppo statunitense Domino's Pizza, fondato in Michigan nel 1960 e oggi prima catena di pizzerie al mondo. Luca Gianì, giudice del tribunale di Milano, ha nominato curatore Danilo Cannella quale curatore e convocato i creditori per il prossimo 21 giugno per l'esame dello stato passivo. [Leggi tutto](#)

**Cherry Bank
lancia divisione
Alternative**

29.03. Cherry Bank, controllata da Giovanni Bossi, ha lanciato la nuova divisione Alternative investments con focus su servizi e prodotti non tradizionali nel comparto dei patrimoni. A guidarla sarà Andrea Florio, ex direttore generale di Natissa sgr e in precedenza cfo di Banca Finint. [Leggi tutto](#)

**Bertolotti
chiude il
concordato**

28.03. Bertolotti, società specializzata nella realizzazione e installazione di sistemi logistici personalizzati, ha collocato un minibond a scadenza 2024 e con cedola 10,85%, che è stato quotato a Vienna. L'emissione è funzionale alla chiusura anticipata della procedura concordataria. [Leggi tutto](#)

**Kruk, utile
netto tocca
171 milioni**

23.03. Anno record per il gestore di crediti polacco Kruk, che ha chiuso il 2022 con un utile netto di 171 mln euro e un ebitda di cassa di 385 mln. A ciò si aggiunge la crescita dei recuperi da portafogli acquisiti (+19% a 2,63 miliardi). Risultati, questi, che includono un importante contributo delle attività italiane. [Leggi tutto](#)

**Silk Faw,
naufragano
le supercar**

23.03. La parabola di Silk Faw, società che avrebbe dovuto costruire nell'emilia Motor Valley hypercar elettriche e ibride con capitali sino-americani e know-how italiano, è destinata a finire piuttosto male. Silk Faw, sotto indagine della procura di Reggio Emilia, ha avviato l'istanza per lo stato di crisi. [Leggi tutto](#)

AAW punta al primo round da 2,5 milioni

28.03. All About Water (AAW) punta al suo primo round seed con un obiettivo di raccolta di 2,5 mln euro. Le risorse raccolte dall'operazione saranno destinate allo sviluppo della piattaforma proprietaria SaaS. [Leggi tutto](#)

Scientifica lancia Quantum Italia

24.03. Scientifica Venture Capital, che sostiene ricercatori e startup hi-tech innovative, ha lanciato Quantum Italia, il primo veicolo di investimento italiano dedicato a far crescere e investire nell'emergente settore tecnologico quantistico. [Leggi tutto](#)

Politecnico di Milano e 360 Capital Partners debuttano con Poli360 II

22.03. A quasi cinque anni dal lancio del fondo Poli360, Politecnico di Milano e 360 Capital Partners hanno replicato con Poli360 II, un nuovo veicolo che come il suo predecessore si focalizzerà su investimenti seed/early stage nell'ambito del trasferimento tecnologico e della digital transformation. [Leggi tutto](#)

Seed Money avvia la terza campagna su CrowdFundMe

21.03. Seed Money, veicolo d'investimento e acceleratore di startup early stage che supporta iniziative imprenditoriali ad altissimo potenziale, ha avviato la sua terza campagna sulla piattaforma CrowdFundMe, con un obiettivo massimo di 500mila euro sulla base di una valutazione pre-money di 2,2 mln. A poco più di un mese dalla chiusura della campagna, ha già raccolto 111 mila euro da 47 investitori. [Leggi tutto](#)



NEWCLEO APRE ROUND DA UN MILIARDO PER I REATTORI DI IV GENERAZIONE

21.03. newcleo, startup con sedi in Gran Bretagna e Italia, fondata e guidata dallo

scienziato Stefano Buono, che sviluppa innovativi reattori nucleari di IV generazione utilizzando le scorie nucleari come combustibile, ha annunciato l'apertura di un nuovo mega-round di venture capital con target complessivo di un miliardo di euro. E' di poco tempo fa la firma di un accordo di cooperazione con Enel per lo sviluppo proprio di progetti di tecnologia nucleare di quarta generazione, in base al quale Newcleo garantirà a Enel l'opzione di diventare il primo investitore nel primo impianto nucleare fuori dall'Italia. [Leggi tutto](#)



CUBE LABS SI È QUOTATO ALL'EURONEXT GROWTH MILAN

20.03. E' sbarcato il 21 marzo all'Euronext Growth Milan Cube Labs. Il venture builder specializzato nello sviluppo di progetti nel settore healthcare & life sciences, fondato e guidato da Filippo Surace (in foto), aveva raccolto 4,1 milioni di euro dagli investitori, collocando 2,05 milioni di azioni tutte in aumento di capitale al prezzo di 2 euro per azione con una capitalizzazione iniziale post-money di 34,1 mln e un flottante del 12,04%. [Leggi tutto](#)



CLUB DEAL DI AZIMUT PUNTA 40 MLN EURO SU ALPS BLOCKCHAIN

30.03. Alps Blockchain, che ha introdotto in Italia un innovativo sistema di installazione di data center all'interno di centrali idroelettriche, ha chiuso un round di investimento da 40 mln euro, sottoscritto da un club deal promosso dal gruppo Azimut, attraverso Azimut Enterprises srl e Azimut Direct Investment Alps Blockchain SCSp, che ha permesso a circa 600 clienti serviti dalla rete di consulenti finanziari e wealth manager del gruppo Azimut in Italia, di prendere esposizione alla crescita del settore della blockchain sostenibile. [Leggi tutto](#)

Mysecretcase cerca investitori

29.03. Mysecretcase, startup milanese specializzata nella vendita online di sex toys, è in cerca di nuovi investitori interessati ad entrare nel capitale e a supportare il progetto di sviluppo dell'azienda. Il dossier è stato ribattezzato Progetto Cupido e il teaser è stato fatto circolare da una banca d'affari straniera. [Leggi tutto](#)

Digital Magics, in portafoglio 120 società

24.03. Digital Magics, holding di investimento di venture capital quotata su Euronext Growth Milan, ha chiuso il 2022 con 120 società operative in portafoglio, di cui 64 startup e 20 pm innovative, per un valore complessivo di 55 milioni di euro, in leggero calo rispetto ai 58 milioni di fine 2021. [Leggi tutto](#)

HT Materials, 15 mln dollari dalle banche

22.03. HT Materials Science, startup con sede in Irlanda che ha sviluppato Maxwell (fluido termovettore), ha incassato un round da 15 milioni di dollari guidato da Aramco Ventures, Barclays, CDP Venture Capital sgr e il fondo Progress Tech Transfer di cui è advisor MITO Technology. [Leggi tutto](#)

Sistemi prende il 25% di Ultroneo

22.03. Sistemi, azienda fintech di Collegno (Torino), ha acquisito il 25% di Ultroneo, società di Udine ideatrice dell'innovativo sistema GetYourBill per la fatturazione elettronica diretta. A completare l'operazione è stata Sisfin Partecipazioni e Investimenti, la holding finanziaria di Sistemi. [Leggi tutto](#)

Nasce Yeldo Crowd, piattaforma di equity crowdfunding

28.03. Lo sviluppatore immobiliare Yeldo ha lanciato Yeldo Crowd, nuova piattaforma di equity crowdfunding immobiliare gestita attraverso la controllata Y-Crowd srl. L'obiettivo è permettere al retail di investire in progetti immobiliari di livello istituzionale, partendo da un ticket d'ingresso di 10mila euro. [Leggi tutto](#)

WRM incassa 40 mln da Bpm per sistemare 33 immobili ex Auchan

27.03. WRM Fondo Immobiliare, fondo di diritto italiano gestito da WRM Capital Asset Management sgr (Gruppo WRM) ha incassato da Banco BPM un finanziamento di 40 mln euro che sarà destinato all'ammodernamento di 33 immobili del portafoglio (quasi tutti ex Auchan) con l'installazione di pannelli fotovoltaici. [Leggi tutto](#)

Sircle Collection gestirà appartamenti della Torre Velasca

24.03. Dopo l'annuncio dell'ingresso di due ristoranti, al termine del progetto di riqualificazione della Torre Velasca sviluppato da Hines, società globale di investimento, gli appartamenti dello storico immobile milanese saranno gestiti da Sircle Collection, un gruppo internazionale leader nel settore dell'hôtellerie basato ad Amsterdam. Il servizio sarà di serviced-apartments. [Leggi tutto](#)



RISANAMENTO CEDE LOTTI NORD DI SANTA GIULIA A LENDLEASE PER 648 MLN

23.03. Sono stati sottoscritti gli accordi vincolanti tra Risanamento, Lendlease e

le banche finanziatrici sulle aree di Santa Giulia a Milano, nell'ambito dell'accordo di ristrutturazione del debito. Il consiglio di amministrazione di Risanamento ha approvato l'operazione che prevede la fusione di Milano Santa Giulia spa in Risanamento e il trasferimento dei lotti nord del progetto Santa Giulia a un fondo chiuso gestito da Lendlease Italy sgr, che acquisterà le aree per un corrispettivo complessivo di 648 milioni di euro. Questa operazione consentirà anche di azzerare il debito del gruppo nei confronti del ceto bancario, che è pari a 566 milioni di euro.

[Leggi tutto](#)

Quantificazione dello stack immobiliare italiano oggetto prioritario di "ricostituzione"

	Valore	Capacità
Totale immobiliare	46.500.000	17.000.000
Attuale	24.000.000	8.000.000
Acquisizione via I 1994 e 1995	23.000.000	5.000.000
Subordinato	11.500.000	1.000.000
Acquisizione via I 1994 e 1995	1.000.000	1.000.000
Attuale "in essere" (quasi area di I 1994)		36.500
Da essere acquistati da I 1994		

Fonte: Federazione Smea Immobiliare su dati Agneta sotto Controllo



LO STADIO DEL MILAN SI FARÀ NELL'IPPODROMO SNAI LA MAURA

24.03. I vertici del Milan, squadra che fa capo al fondo statunitense Redbird Capital e ai suoi coinvestitori, hanno confermato al sindaco di Milano Giuseppe Sala la volontà di costruire il nuovo stadio nell'area dell'Ippodromo Snaia La Maura, di proprietà dell'operatore leader in Italia nel comparto del gioco legale Snaitech. Il progetto di massima, richiesto dal primo cittadino, prevede la realizzazione di uno stadio da 70mila posti, con un investimento tra 600 e 700 milioni di euro entro il 2028. [Leggi tutto](#)

OSSERVATORIO INNOVAZIONE DI SCENARI IMMOBILIARI E DILS

30.03. In Italia ci sono quasi 1,1 milioni di edifici residenziali costruiti tra il 1946 e il 1989, con 6,3 milioni di unità abitative, sui quali è prioritario effettuare interventi di innovazione. Significa che sono coinvolti oltre 36mila edifici all'anno per i prossimi 30 anni, in grado di generare un impatto economico di 22,6 mld euro l'anno. È quanto emerge dall'Osservatorio sull'innovazione "La S di ESG, una storia italiana di valore", presentato da Scenari Immobiliari e Dils nel corso dell'Innovation Forum 2023. [Leggi tutto](#)

Ardian investe 10 mln in via Santa Margherita

30.03. La francese Ardian ha investito oltre 10 mln euro nel progetto di riqualificazione a Milano dell'immobile di via Santa Margherita 11 e quello di rigenerazione urbana di tutta l'area circostante che comprende Piazza Ferrari. [Leggi tutto](#)

Cantiere Rosetti diventa cinese

27.03. Un cantiere navale della Rosetti

Marino è diventato di proprietà cinese per 80 mln euro. Il produttore di yacht Ferretti Group, controllato dalla cinese Weichai, infatti, ne ha acquisito il sito produttivo di oltre 70mila mq. [Leggi tutto](#)

Chronos inaugura asset a Milano

29.03. Il fondo Chronos, gestito da Kryalos sgr, ha inaugurato l'immobile di via Bernina 7 a Milano (zona ex Scalo Farini). Si tratta di un asset a

prevalente destinazione uffici.

[Leggi tutto](#)

Concrete finanziaria Anfiteatro 7

22.03. Il portale di crowdfunding immobiliare Concrete Investing ha annunciato il finanziamento di Anfiteatro 7, il nuovo sviluppo residenziale di Impresa Rusconi nell'omonima via del quartiere Brera a Milano. La raccolta prevista è di 4,75 mln euro. [Leggi tutto](#)

Cagliari Calcio e Costim fanno accordi per hotel

21.03. Cagliari Calcio e Gruppo Costim hanno stretto accordi con i francesi di Accor e Snow Group finalizzati allo sviluppo di zone ricettive e wellness nell'area del nuovo impianto. La newco sarà finanziata sia con debito bancario sia con contributi pubblici per la costruzione del nuovo stadio, insieme alla partnership con Unipol. [Leggi tutto](#)

EBRF (Aquila Capital) raccoglie oltre 500 mln

24.03. Aquila Capital, società con sede ad Amburgo specializzata in infrastrutture sostenibili, ha annunciato che Aquila Capital European Balanced Renewables Fund (EBRF) ha superato la soglia dei 500 mln euro di raccolta nel quarto trimestre. La strategia si basa su un portafoglio diversificato di energie rinnovabili in Europa continentale e Irlanda. [Leggi tutto](#)

Arcline Capital Partners III chiude a 4.5 mld dollari

23.03. Arcline Investment Management ha annunciato la chiusura del suo terzo fondo, Arcline Capital Partners III, con impegni di capitale aggregati per 4,5 mld dollari. Dall'inizio nel 2019, Arcline ha investito in 20 società e completato 90 acquisizioni aggiuntive con modelli di business a entrate ricorrenti in settori ad alto valore. [Leggi tutto](#)

Infinity Power compra l'africana Lekela Power

22.03. Infinity Power, joint venture tra Masdar degli Emirati Arabi Uniti e Infinity dell'Egitto, ha completato l'acquisizione di Lekela Power, una piattaforma di energia eolica con sede in Africa. La transazione rende Infinity Power la più grande azienda di energia rinnovabile del continente africano. Lekela gestisce attualmente 1 gigawatt di progetti di energia eolica in Sud Africa, Egitto e Senegal. [Leggi tutto](#)



JAPAN INDUSTRIAL PARTNERS CONQUISTA TOSHIBA CON 15 MILIARDI DI DOLLARI

24.03. Il consiglio di amministrazione di Toshiba ha accettato un'offerta di acquisto

da 15 miliardi di dollari da parte di un consorzio di investitori guidato dalla società di private equity Japan Industrial Partners, con sede a Tokyo. Se l'accordo andasse avanti, sarebbe la terza transazione più grande finora avvenuta quest'anno. E darebbe a JIP e ad altri investitori, tra cui Orix Corp, Rohm Co e Chubu Electric Power, il controllo di una delle società più note del Giappone. L'offerta vincolante di acquisto di JIP, sostenuta da 10,6 miliardi di dollari di prestiti da parte delle principali banche, era stata accolta con riserva dal cda del colosso dell'elettronica a febbraio. [Leggi tutto](#)



FC SENIOR CREDIT FUND I PUNTA A 500 MILIONI DI \$ AUSTRALIANI

23.03. FC Capital, con sede a Sydney, società di gestione patrimoniale alternativa, ha lanciato il suo nuovo fondo di credito privato, FC Senior Credit Fund I. Si tratta di un fondo chiuso che mira a raccogliere 300 milioni di dollari australiani, con la possibilità di arrivare a 500. Il comparto sarà esposto a una selezione di pmi australiane e neozelandesi e perseguirà una strategia di prestito diretto in una selezione di settori difensivi. [Leggi tutto](#)



ACCORDO HOIST FINANCE-LOWELL PER PORTAFOGLIO SVEDESE DI NPL

30.03. Hoist Finance ha stipulato un accordo con la società inglese Lowell per l'acquisizione di un portafoglio svedese di NPL, costituito da prestiti al consumo non garantiti, per un valore di oltre 722 mln euro. Hoist Finance ha investito circa 107 milioni di euro. "I Paesi nordici sono un mercato interessante ed è naturale essere presenti in Svezia, dove abbiamo la nostra sede centrale. Con questa transazione rafforziamo la partnership con Lowell, che ora si occuperà della gestione dei prestiti per Hoist Finance sia nel Regno Unito che in Svezia", ha dichiarato Harry Vranjes, ceo di Hoist Finance. [Leggi tutto](#)

Lalatech in borsa a HK

30.03. Lalatech, piattaforma logistica con sede a Hong Kong sostenuta da Hillhouse e Sequoia China, ha depositato la domanda per quotarsi alla borsa di Hong Kong con Goldman Sachs, BofA Securities e JPMorgan Chase. Il vettore intraurbano operava con il marchio Lalamove nel mercato estero e con Huolala nella Cina continentale. [Leggi tutto](#)

LoanTap acquisisce Unofin

30.03. La piattaforma di prestito digitale LoanTap ha acquisito Unofin, una startup fintech focalizzata sulla sanità, per espandere la propria presenza nello spazio della finanza sanitaria in India. Questa operazione consentirà a LoanTap di sfruttare le relazioni di Unofin con ospedali, cliniche e fornitori di apparecchiature mediche. [Leggi tutto](#)

ACO II tocca l'hard cap

24.03. Arrow Global Group, uno dei principali gestori patrimoniali europei specializzati nel credito e nel settore immobiliare, ha raggiunto l'hard cap della sua strategia di punta Arrow Credit Opportunities II Fund a circa 2,75 mld euro, compreso un impegno del socio accomandatario di 275 mln euro. ACO II ha ricevuto un'ampia domanda. [Leggi tutto](#)

M7 Real Estate fa shopping in Portogallo

24.03. M7 Real Estate ha acquisito quattro proprietà logistiche dell'ultimo miglio in Portogallo, attraverso tre distinte transazioni fuori mercato, per conto di fondi gestiti da Blackstone. I 36.400 mq, che si trovano a Porto e Lisbona, sono stati acquisiti da Santander Asset Management, Interfundos e DSV. [Leggi tutto](#)

La greenfield Redatom rileva parco da 7,7 mw

28.03. Redatom, società che investe nel settore delle energie rinnovabili partecipata integralmente dall'imprenditore Ivano Redaelli, ha acquisito un parco fotovoltaico in Campania dalla potenza di 7,7 mw. Lo sviluppo del progetto è stato affidato alla società Tecnologie Ecosostenibili Solari. [Leggi tutto](#)

Ortus Power ingloba Renvale e Sthep

23.03. Ortus Power Resources Italy, piattaforma operante nel settore delle energie rinnovabili, ha completato l'acquisizione dei renewable energy developer Renvale e Sthep. Ortus è una joint venture partecipata dalla società Usa Ortus Climate Mitigation e da Omnes Capital, private equity firm francese. [Leggi tutto](#)

Pacifico cede tre progetti fotovoltaici a Mytilineos Energy

22.03. Pacifico Energy Partners (energie rinnovabili) ha ceduto a Mytilineos Energy & Metals, multinazionale greca dell'energia quotata alla Borsa di Atene, un portafoglio di tre progetti fotovoltaici a terra su scala utility con una capacità totale di circa 45 MWp nel Sud Italia, che hanno ricevuto le autorizzazioni complete secondo il regime italiano PAUR. [Leggi tutto](#)

CIP e GreenIT - Portafoglio italiano di progetti eolici offshore con tecnologie galleggianti



GREENIT SVILUPPERÀ CON CIP TRE PARCHI EOLICI

23.03. GreenIT, la joint venture tra Plenitude e CDP Equity per la produzione di energia da fonti rinnovabili, ha firmato un accordo con Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) per la realizzazione di tre parchi eolici offshore galleggianti in Lazio e Sardegna, posizionati a circa 30 km dalla costa per una capacità complessiva di 2 GW. Il parco eolico laziale (con capacità di 540 MW) sarà sviluppato al largo di Civitavecchia, mentre gli altri due impianti saranno localizzati al largo di Olbia (500 e 1.000 MW rispettivamente). [Leggi tutto](#)



ENI LANCIA CON FINDYNAMIC UN MODELLO PER I VIRTUOSI ESG

27.03. Eni ha lanciato con FinDynamic (startup specializzata nel finanziamento della supply chain), UniCredit e Crédit Agricole il programma Sustainable Supply Chain Finance, un nuovo modello digitale mediante il quale i fornitori di Eni potranno richiedere il pagamento anticipato delle fatture emesse, sfruttando le proprie performance ESG. Per misurare il livello di impegno, le imprese avranno a disposizione le funzionalità di Open-es. [Leggi tutto](#)



CAPITAL DYNAMICS ACQUISISCE TRE IMPIANTI READY TO BUILD

23.03. L'asset manager indipendente Capital Dynamics si avvicina all'obiettivo di 400 megawatt di potenza installata nei suoi impianti fotovoltaici in Italia, raggiungendo quota 323 mw grazie all'acquisizione di tre asset ready-to-build da uno dei principali sviluppatori fotovoltaici a livello internazionale in regime di grid parity. Gli impianti genereranno circa 220 gigawattora di green energy l'anno da fornire a oltre 43mila famiglie. [Leggi tutto](#)

Greenvolt rileva il 37,3% di Solarelit

20.03. Il gruppo portoghese Greenvolt (energie rinnovabili) è sbarcato in Italia con l'acquisizione del 37,3% della milanese Solarelit, valutata 33,5 milioni di euro. Greenvolt avrà anche un'opzione per raggiungere una quota di maggioranza significativa nel 2027. Il closing

dell'operazione è previsto entro fine aprile. [Leggi tutto](#)

EcoEridania fa suo il 60% di Smoco

21.03. Dopo l'acquisizione del 60% di Irigom, EcoEridania (Icon Infrastructure Partners IV) ha acquisito il 60% della pugliese Smoco (fornitura di combustibili destinati alla valorizzazione energetica). Prima dell'arrivo di EcoE-

ridania, le quote di Smoco erano detenute da Fin Save (60%) e dal Gruppo Finsea (40%). [Leggi tutto](#)

LyondellBasell acquisisce i composti riciclati Mepol

15.03. Il gruppo statunitense LyondellBasell ha annunciato l'acquisizione di Gruppo Mepol, un produttore di composti riciclati ad alta valen-

za tecnica, con sedi in Italia e in Polonia, che include Mepol srl e le controllate Polar srl e Industrial Technology Investments Poland sp zoo. Con sede a Riese Pio X (Trevi- so), Mepol oggi è controllata al 70% dal ceo Mirco Melato, con il resto del capitale che fa capo per il 10% ciascuno a Michele Melato e a Devi e Guglielmo Frasson. [Leggi tutto](#)

Siate affamati. Siate folli. Steve Jobs in parole sue

Di George Beahm - Editore Rizzoli. Questo libro raccoglie le frasi memorabili pronunciate da Steve Jobs lungo un arco di oltre trent'anni, dalla fondazione di Apple nel 1976 fino all'abbandono della carica di ceo nel 2011. [Leggi tutto](#)

Social impact in your hands®. Guida completa per startup

Di Simona Sinesi - Casa editrice Hoepli. "Social impact in your hands®" è una guida completa per chi voglia iniziare un percorso imprenditoriale volto a coniugare il business con l'impatto sociale. Il volume si compone di nove moduli, nei quali gli argomenti si snodano attraverso quattro lenti (Who, Why, What, How). [Leggi tutto](#)

Sistema, principi e regole del diritto della crisi d'impresa

Di Massimo Fabiani - Editore La Tribuna. Un manuale per chiunque debba conoscere il sistema generato dal codice della crisi, i suoi principi fondamentali e le regole disciplinari che pertengono ai vari istituti. [Leggi tutto](#)

Il Trust in parole semplici

Di Angelo Busani e Raffaella Sarro - Editore IlSole24Ore. Nel testo, il lettore troverà risposte semplici ed esaustive alle principali domande che l'istituzione di un trust solleva. [Leggi tutto](#)

**VIVIAN MAIER IN MOSTRA CON SHADOWS AND MIRRORS**

Chi è davvero Vivian Maier? Ecco un approfondimento per conoscere meglio questa artista che continua a emozionare con il suo stile fotografico inconfondibile. La mostra "Shadows and Mirrors, Ombre e Specchi" - che si terrà fino all'11 giugno a Palazzo Sarcinelli di Conegliano (Treviso) - si propone lo scopo di raccontare le svariate sfaccettature di una straordinaria fotografa, di origini francesi ma nata a New York, ancora oggi avvolta da un alone di mistero. [Leggi tutto](#)

**PETRIVELLI PORTA A LONDRA "ATTRAVERSO LO SPECCHIO"**

Alberto Petrivelli (in foto) sarà a Londra, fino al 12 maggio a Belsize Lane, con la mostra "Attraverso lo specchio", un'interpretazione soggettiva di un mondo che improvvisamente appare sconosciuto. Le opere esposte sono state realizzate da Petrivelli durante e subito dopo la pandemia del 2020 e durante i vari lockdown, quando tutti abbiamo dovuto "fermarci" e rallentare, dandoci la possibilità di vedere il mondo con chiarezza. [Leggi tutto](#)

**DONZELLI AD APRILE A VENEZIA CON "IL SEGNO DELL'IRONIA"**

Dal 15 aprile al 7 maggio 2023, presso il Complesso Monumentale di San Zaccaria a Venezia, si terrà "Il segno dell'Ironia", la personale con le opere dal 1998 al 2023 dell'artista napoletano Bruno Donzelli (in foto). Trenta opere tra le più interessanti e significative, che coprono un quarto di secolo e raccontano in modo chiaro e diretto lo stile che contraddistingue l'artista; e si propongono come una sorta di sintesi del suo lavoro cinquantennale. [Leggi tutto](#)

Romeo e Giulietta in scena al Piccolo fino al 6 aprile

Mario Martone porta in scena, alla sala Strehler del Piccolo Teatro di Milano fino al 6 aprile, Romeo e Giulietta. Facendone un dramma contemporaneo con attori giovanissimi e un'inedita traduzione. Il testo di Juan Carlos Rubio, diretto da Alessio Pizzech, ci racconta una mi-

steriosa relazione al maschile. [Leggi tutto](#)

Fiorello: La colpa di volersi bene

E' uscito nelle sale "Stranizza d'amuri"; il film di Giuseppe Fiorello al suo debutto nella regia, ispirato all'omicidio di due giovani nella Sicilia degli anni Ottanta uccisi dalle famiglie che non accettavano la loro relazione. [Leggi tutto](#)

Maria Vittoria Backhaus, oltre la moda

Fino all'11 giugno, nel Castello di Casale Monferrato, si terrà la personale di Maria Vittoria Backhaus "I miei racconti di fotografia oltre la moda". Sarà una grande mostra antologica, frutto di un'attenta ricerca all'interno di un annoso archivio ricco e articolato. [Leggi tutto](#)

Fausto Melotti, la ceramica al centro

Alla Fondazione Ludovico Raggianti di Lucca fino al 25 giugno, "Le differenti tipologie di ceramiche" di Fausto Melotti, a confronto con le ceramiche di artisti e designer a lui direttamente o indirettamente legati, ci restituiscono un ritratto dell'artista inserito nel suo tempo. [Leggi tutto](#)



Be  **Beez**
Private Data

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

Be  **Beez**
Private Data

corso Venezia, 8 - 20121 Milano