

INTERVISTA/1

Pirovano (Lutech), ora possiamo comprare all'estero

INTERVISTA/2

Cacciapaglia (EY), cruciale allineare progetto industriale e valutazioni relative

BUY&BUILD

QUAL È IL SEGRETO DEL SUCCESSO?



INTERVISTA/3

Onofri (Cubbit), pronti per un nuovo round per l'internazionalizzazione

PRIVATE DATA ANALYSIS

Caro tassi? Poco importa, conta il PIL



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

PRIVATE EQUITY

- 06 Costruire gruppi di aziende può dare grandi risultati. Ma per i fondi è un processo impegnativo. Qualche lezione da chi ha fatto bene



Boom di buy&build, qual è il segreto del successo



L'intervista

VENTURE CAPITAL

- 14 Il cofounder Onofri, Cubbit verso nuovo round per l'internazionalizzazione

Private Data Analysis

PRIVATE EQUITY

- 16 Caro tassi? Poco importa, conta il PIL

NEWS NEL MONDO

PAG 23. IL FONDO SOVRANO DELL'ARABIA SAUDITA PIF RIUNISCE I DUE PRINCIPALI CIRCUITI DI GOLF MONDIALI, IL PGA TOUR E IL LIV GOLF



PRIVATE EQUITY

I numeri del Report di BeBeez

212

E' il numero dei deal di private equity chiusi tra gennaio e maggio 2023

Sono state 212 le operazioni di private equity annunciate da inizio anno e sino a fine maggio in Italia. Una cifra che si colloca poco sotto alla metà di quella dell'intero 2022 e che quindi in proporzione potrebbe portare il 2023 a chiudere poco sotto il dato dell'anno scorso, quando l'attività di private equity in Italia si è mantenuta piuttosto calda, con ben 549 operazioni complessive. Lo si legge nell'ultimo Report di BeBeez Private Equity dedicato ai primi 5 mesi di attività sul mercato italiano nel 2023 (disponibile [agli abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)). Quanto al valore delle operazioni, sono state 4 quelle su aziende con enterprise value di almeno 500 milioni di euro e che hanno avuto per protagoniste aziende italiane e dove a passare di mano è stata la maggioranza del capitale delle società target. Di questi, tre deal hanno riguardato aziende con un EV di almeno un miliardo. Tra le varie operazioni mappate, vanno segnalate, da un lato, anche le varie fasi delle opa finalizzate al delisting orchestrate spesso da fondi di private equity insieme agli imprenditori; e dall'altro, tra i disinvestimenti, anche tre ipo, che hanno visto gli investitori di private equity appunto disinvestire, anche solo parzialmente, le loro posizioni. [Leggi tutto](#)

549

Sono stati i deal chiusi in tutto il 2022

62

Sono gli investimenti diretti dei fondi condotti nei 5 mesi 2023

4

Sono i deal che hanno riguardato la maggioranza di aziende con EV >500 mln euro

Blinks

L'unico marketplace digitale che rende liquidi gli asset illiquidi



Al via BeBeez International



E' ONLINE LA PIATTAFORMA EUROPEA DI BEBEEZ.
NOTIZIE E APPROFONDIMENTI SUI TEMI
DI PRIVATE CAPITAL IN TUTTA EUROPA,
TUTTO IN INGLESE

Cari lettori,

a partire da oggi è online [BeBeez International](#), la piattaforma europea di BeBeez. Un sito internet tutto in inglese che monitora tutto quanto accade nel mondo del private equity, oltre che in Italia, anche in UK e Irlanda, in Spagna e Portogallo, in Francia, in Germania, Austria e Svizzera, in Olanda, Belgio e Lussemburgo e nei paesi scandinavi e baltici. Per ciascuna area geografica si potranno leggere articoli su deal e approfondimenti sui temi di private equity, venture capital, private debt, distressed assets e real estate e sulle verticali del fintech e della finanza green e social. SI tratta di un hub che da un lato aggrega in modo ragionato i migliori articoli pubblicati da fonti specializzate tutte in inglese, con rimando alle fonti originali, e che dall'altro ospita articoli originali di *BeBeez*. Non solo.

La sezione dedicata all'Italia, che sinora era parte del sito *BeBeez*, è stata trasferita sulla piattaforma europea e ampliata. Oltre ai consueti roundup settimanali distinti per strategia di investimento, che riassumono per ciascuna verticale le notizie uscite nel corso della settimana precedente (il lunedì il real estate, il martedì venture capital, il mercoledì private debt, il giovedì distressed assets e il venerdì private equity), abbiamo lanciato [ItalyHub e Gateways to Italy](#).

ItalyHub contiene ha serie di informazioni specifiche in tema normativo e fiscale ma anche anche studi e analisi su settori economici e filiere che possono essere utili per un investitore estero interessato all'Italia e che in questo modo può trovare in un unico luogo una serie di strumenti importanti per valutare l'opportunità di ingresso in Italia.

E, sempre in ottica di accompagnamento degli investitori esteri in Italia, è stata studiata la sezione Gateways to Italy, che ospiterà i partner di *BeBeez International*. Studi legali, advisor finanziari e strategici che vogliono intercettare gli investitori in arrivo in Italia, potranno apparire in uno specifico spazio della homepage di *BeBeez International* e avere una loro pagina dedicata nella quale indicare i loro servizi e i contatti migliori.

Tutto questo perché, nonostante i tempi difficili, che pesano sulle statistiche dell'm&a, gli investitori di private capital sono sempre di più attivi con un approccio sempre più internazionale. Le operazioni cross-border aumentano così come aumenta il numero delle aziende che, accompagnate da investitori di private capital, riescono a fare il salto dimensionale e approcciare mercati dove da sole non sarebbero state in grado di andare oppure lo avrebbero fatto con tempi molto più lunghi.

Buona lettura!

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

Leggi
online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine



SCAN ME

Be  Beez

INTERNATIONAL



bebeez.eu

**BeBeez International is the new born internet site
where you need to be as a private capital investor
in Europe or willing to come to Europe**

Boom di buy&build, ma il successo è nella buona governance

La progressiva costruzione di gruppi medio grandi con successivi innesti di aziende su un nucleo centrale può dare grandi risultati. Ma per i fondi è un processo impegnativo. Qualche lezione da chi ha fatto bene

di Giuliano Castagneto



La progressiva costruzione di gruppi medio grandi con successivi innesti di aziende su un nucleo centrale può dare grandi risultati, e in alcuni casi i gruppi costruiti in Italia con il supporto degli investitori di private equity sono arrivati a essere vicini al miliardo di euro di fatturato. Ma come spiegano alcuni dei protagonisti

di queste operazioni, ormai quasi la metà del totale mappato ogni anno da [BeBeez Private Data](#), è un processo molto complesso e impegnativo, dove la delusione è sempre in agguato. Soprattutto all'inizio.

Qualche numero

Nel 2022 e nei primi 5 mesi del 2023 poco meno del 50% di tutte le transazioni di pri-

vate equity italiane sono state operazioni di buy&build, dette anche di add-on. Si è trattato cioè di acquisizioni di aziende italiane da parte di un'altra impresa, italiana o straniera, nel cui capitale è già presente, quasi sempre in posizione di controllo, un fondo di private equity o un altro investitore finanziario, per esempio un veicolo partecipato da un club di investitori privati. Oppure



LE OPERAZIONI DI PRIVATE EQUITY SU AZIENDE ITALIANE

Tipo di operazione	2023	2022	2021	2020	2019	2018
Investimenti diretti	63	204	205	133	149	91
Add-on su aziende italiane da parte di aziende (italiane o estere) partecipate da investitori di private equity	72	203	140	125	63	41
% su totale deal	33,96%	36,98%	28,17%	34,72%	19,87%	20,71%
Add-on su aziende estere da parte di aziende italiane partecipate da investitori di private equity	21	47	50	13	15	12
% su totale deal	9,91%	8,56%	10,06%	3,61%	4,73%	6,06%
Totale add-on	93	250	190	138	78	53
% su totale deal	43,87%	45,54%	38,23%	38,33%	24,61%	26,77%
Club deal	17	21	25	20	19	11
Investimenti diretti in energia	9	22	28	22	21	8
Business combination con Spac o pre-booking companies	1	2	3	1	6	9
Restructuring/turnaround	18	16	9	15	9	15
Disinvestimenti (ipo, trade sale, buyback da parte degli imprenditori)	17	30	34	30	33	11
Disinvestimnti energia	0	4	3	1	2	nd
Totale	212	549	497	360	317	198

Nota: le vendite ad altri investitori di private equity sono classificate tra gli investimenti diretti
 fonte: BeBeez Private Data

di acquisizioni di aziende estere condotte da aziende italiane, controllate o partecipate da investitori di private equity. Il trend è crescente: nel 2020 e 2021 il peso di quel tipo di operazioni sul totale era stato solo del 38%, mentre nel 2018

e 2019 si viaggiava attorno al 25%.

Si tratta di un trend globale, ma che in Italia ha trovato forse più riscontro che in altri paesi, data la grande frammentazione di molti settori industriali e la piccola dimen-

sione media delle nostre aziende rispetto ad altri paesi europei.

Il processo comporta diversi vantaggi. “E’ l’opportunità per ottenere sinergie di costo ed economie di scala, ma anche per entrare in aree ge-

PIROVANO (LUTECH), DOPO IL BUY & BUILD ITALIANO, ORA POSSIAMO COMPRARE ALL'ESTERO. OBIETTIVO UN MLD EURO DI RICAVI ENTRO FINE 2024

Da un fatturato di circa 170 milioni di euro nel 2016 a 800 milioni nel 2022, grazie a circa 30 acquisizioni. E’ così che **Lutech**, tra i principali gruppi italiani dell’informatica per le aziende, dal marzo 2021 controllato da **Apax Partners** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), ha quasi quintuplicato il giro d’affari, con l’obiettivo di arrivare a un miliardo a fine 2024. E infatti anche quest’anno l’M&A è continuato. Giusto lo scorso aprile è stata conclusa l’acquisizione di **Atos Italia**, rilevata dal colosso francese Atos International (si veda [qui altro articolo di BeBeez](#)).

“Con la crescita organica non sarebbe stato possibile. E non avremmo potuto partecipare a certe gare di appalto se non avessimo avuto una dimensione minima e non avessimo avuto accesso a determinate tecnologie, che ci siamo appunto procurati con acquisizioni mirate”, spiega a *BeBeez Magazine* il ceo **Tullio Pirovano**, dal 2013 al timone di quello che è il maggiore esempio in Italia di gruppo nato da un processo di buy & build. E non a caso Apax Partners si è assicurata l’award di *BeBeez* 2013-2023 per la categoria fondi di private equity buyout add-on, nell’ambito dell’evento organizzato per i 10 anni della testata lo scorso maggio (si vedano [qui tutti i video dell’evento](#)).

Domanda. Le vostre acquisizioni hanno in comune il passaggio al gruppo del 100% del capitale della target. Altri gruppi a volte lasciano una minoranza al venditore. Cosa vi fa propendere per l’acquisizione totale?

Risposta. Quando l’imprenditore che cede il controllo mantiene una quota di minoranza, non è affatto scontato che il cedente faccia gli interessi del gruppo, perché tende a considerare l’azienda ancora come sua, e quindi ad agire e ragionare in funzione dell’azienda come se fosse ancora stand alone. E’ invece fondamentale il totale allineamento del fattore umano alle linee guida strategiche del gruppo, ovviamente previa condivisione totale del modello di business e a fronte della partecipazione al capitale. Infatti oggi il management e gli imprenditori che via via hanno ceduto mantengono una quota di circa il 10% di Lutech.

D. Ci sono stati casi di mancata condivisione delle strategie?

R. E’ successo in tre casi che gli imprenditori cedenti non ab-

biano partecipato al capitale. Evidentemente hanno fatto fatica a identificarsi in un progetto più ampio.

D. Dove può fallire una trattativa? Quali sono i punti critici cui fare attenzione?

R. Essenzialmente uno: la reciproca comprensione. Bisogna capire sempre con chi si ha a che fare. Ciò richiede un lungo lavoro di comunicazione.

D. Ma questo modello del 100% ha dei punti deboli?

R. Comporta soprattutto il rischio che l’imprenditore coinvolto assuma un atteggiamento passivo e tiri i remi in barca, tanto c’è il resto del gruppo va avanti. Ciò va assolutamente evitato.

D. L’ultima acquisizione, Atos, oggi Lutech Advanced Solutions, come rientra in questo modello?

R. E’ un caso un po’ particolare. Si iscrive nella strategia che le ho descritto prima, perché ci ha consentito di entrare nel campo dell’high performance computing, soprattutto per il settore energetico, ma con i suoi 250 milioni di euro di fatturato nel 2022 ci ha consentito un salto dimensionale notevole. Inoltre ci è stata ceduta da un gruppo internazionale, Atos International, che non partecipa al nostro capitale.

D. Intendete proseguire nel processo di buy & build? Quali le prossime tappe?

R. Con 800 milioni di fatturato abbiamo raggiunto una dimensione che ci consente di effettuare acquisizioni importanti all’estero in futuro, il che è essenziale per crescere oltreconfine. In Germania un’azienda da 20 milioni di fatturato ha una quota di mercato piccolissima. Occorre un target con un fatturato a tre cifre per avere una presenza significativa su quel mercato. Ovviamente a tal fine un partner finanziario del calibro di Apax è una garanzia.

D. Quali sono gli obiettivi a breve e medio termine?

R. Vogliamo arrivare a un miliardo di euro entro la fine del 2024, grazie a un altro paio di acquisizioni nei settori cloud e cybersecurity, dove non abbiamo ancora fatto acquisizioni.



Tullio Pirovano
al timone
di Apax Partners

CACCIAPAGLIA (EY), QUESTI GLI INGREDIENTI DEL BUY & BUILD DI SUCCESSO

Esiste una ricetta in grado di assicurare, se rispettata alla lettera, il successo di un build up aziendale? Ovviamente no, perché ogni progetto fa storia a sé, però è possibile ravvisare alcuni elementi comuni in quei processi di costruzione di grandi gruppi che sono stati coronati da successo. **Andrea Cacciapaglia**, partner corporate finance/M&A presso l'ufficio milanese di EY, ma fino a pochi mesi fa managing director nel team italiano di m&a advisory di Credit Suisse e prima ancora in UniCredit e UBI/Intesa, di simili progetti ne ha vissuti tanti e quindi il suo è un osservatorio privilegiato.

Spiega a *BeBeez Magazine* Cacciapaglia: "Si possono evidenziare soprattutto due elementi vincenti. Il primo è la chiarezza di ruoli e funzioni. Chi cede la propria quota capitale, sia pure il 100%, quasi sempre oltre a reinvestire nel capitale della holding mantiene una funzione di responsabilità o in senso verticale, cioè per l'azienda che ha ceduto, oppure orizzontale su specifiche funzioni aziendali. Ad esempio, in un progetto di build up uno degli imprenditori coinvolti, con particolare focus sui clienti, ha messo tali skills a servizio di tutto il gruppo andando a guidarne la strategia commerciale. In secondo luogo, il coinvolgimento degli imprenditori nel capitale del polo aggregante consente di allineare al meglio i rispettivi interessi. Grazie infatti a sinergie ed economie di scala si possono ottenere notevoli incrementi di performance e di valorizzazione successiva, che difficilmente i singoli imprenditori avrebbero potuto ottenere da soli".

Due regole chiare, che tuttavia non eliminano del tutto i rischi di fallimento, che spesso si manifestano soprattutto all'inizio, rendendo un buy and build simile a un aereo che stenta a decollare. Continua quindi Cacciapaglia: "Il nodo cruciale, soprattutto per le prime acquisizioni in ordine di tempo, è quello sull'allineamento del progetto industriale e delle valutazioni relative. In questo caso, in un recente progetto di successo, la

condivisione in fase di costruzione del piano industriale e delle logiche valutative tra investitore e tutti gli imprenditori coinvolti nella prima fase, ne ha semplificato la riuscita. Su questi punti sono naufragate diverse trattative". Cosa che, nelle fasi iniziali di un progetto, è in grado di comprometterne la buona riuscita. "Ovviamente a mano a mano che vengono concluse successive acquisizioni, questo rischio progressivamente si riduce, perché l'azienda target più facilmente riconosce i risultati e lo standing raggiunti dal polo aggregatore", aggiunge il partner di EY.

Occorre quindi che il fondo promotore del progetto individui delle aziende, ma soprattutto degli imprenditori, che siano tra loro "compatibili". Questo richiede "una profonda esperienza e competenza degli investitori finanziari in campo operativo e manageriale. Il know how finanziario non è più sufficiente, anche perché ormai il buy and build in Italia è diventato quasi una necessità per la natura stessa del tessuto industriale italiano a differenza di quanto riscontrabile all'estero. Infatti, l'incidenza delle operazioni classificabili come add-on/buy and build è cresciuta significativamente negli ultimi anni raggiungendo circa il 43% delle operazioni sul mercato Italia nel 2022 rispetto a circa al 22% in soli 4 anni. Ma alla competenza in ambito industriale deve necessariamente accompagnarsi una buona flessibilità, in modo da adattare date soluzioni ai singoli casi. E' il motivo per cui queste operazioni richiedono tempi di costruzione molto più lunghi, anche oltre 12 mesi, rispetto alle classiche operazioni di m&a. Non tutti i fondi riescono a dedicarci tutto quel tempo", conclude Cacciapaglia.



Andrea Cacciapaglia
partner corporate finance/M&A
presso l'ufficio milanese di EY



Filippo Gaggini
managing partner
di Progressio sgr,

ografiche o fasce di prodotto dove non si è presenti, o ancora procurarsi tecnologie cui difficilmente si può accedere da soli" spiega a *BeBeez Magazine* **Filippo Gaggini**, managing partner di **Progressio sgr**, gestore di fondi private equity di consolidata esperienza negli add-on.

Alcuni investitori leader sul mercato italiano ne hanno fatto una filosofia operativa.

E' il caso di **Mindful Capital Partners** (ex Mandarin), che è solita fare di un'azienda oggetto di una prima acquisizione il polo aggregante di una rosa di successive acquisizioni nello stesso settore, come nel caso di **Italcer** nel campo della ceramica per la casa, la cui ultima acquisizione, **Ceramica Fondovalle**, l'ha portata nel settembre 2022 a un fatturato superiore a 360 milioni di euro o **Italian Frozen Fo-**

GRUPPO FLORENCE, DOPO L'AGGREGAZIONE DI 28 AZIENDE PRONTA AL SALTO ALL'ESTERO

Partendo da un primo nucleo di tre aziende, ossia **Giuntini**, **Ciemmecci** e **Mely's Maglieria**, cioè tre aziende toscane produttrici di abbigliamento di alta gamma per le più celebri griffe del fashion, aggregate nel 2020 (s veda [articolo su BeBeez](#)) per un fatturato consolidato pro-forma di 143 milioni di euro, oggi Gruppo Florence, polo produttivo della moda made in Italy, è arrivato ad aggregarne altre 25, per un fatturato pro-forma 2022 che lo scorso maggio era arrivato a oltre 600 milioni con un ebitda di 125 milioni (ipotizzando che le acquisizioni del 2023 fossero già a bilancio nel 2022). Risultati ottenuti sotto la guida operativa del ceo **Attila Kiss**, con un'esperienza quasi trentennale nel mondo della moda presso marchi top tra i quali Balenciaga ed Ermanno Scervino, e grazie alla visione strategica di **Francesco Trapani**, presidente del gruppo ed ex ceo di Bulgari, in rappresentanza di **VAM Investments**. Quest'ultimo è l'operatore di private equity che nel 2020, insieme a **Fondo Italiano d'Investimento sgr** e a **Italmobiliare** ha supportato la creazione del nuovo polo, sino ad accompagnarlo nei giorni scorsi a un cambio di controllo, che passerà a **Permira**, sulla base di una valutazione di almeno un miliardo di euro, con VAM e FII che reinvestiranno per una minoranza (si veda [articolo su BeBeez](#))

In totale il gruppo ha aggregato 28 aziende, in poco più di tre anni. Una crescita a ritmi che definire serrati è poco, e che ha portato alcuni investitori e osservatori esterni a chiedersi in che modo sia possibile tenere insieme tante aziende familiari o persino individuali, i cui i fondatori, tutte personalità forti, vi hanno impresso la propria impronta e stile, e che tra l'altro oggi posseggono circa il 35% del gruppo, avendo ciascuno di

essi investito in una minoranza dopo aver ceduto le rispettive imprese.

Al di là degli aspetti puramente finanziari, a fare da collante tra tanti imprenditori, tra l'altro sparsi tra nove diverse regioni, è un fattore di natura strategica, che ha ben spiegato **Marco Piana**, managing partner di VAM Investments, parlando lo scorso maggio alla tavola rotonda tenuta in occasione dei dieci anni di *BeBeez*. VAM peraltro si è assicurata l'award di *BeBeez* 2013-2023 per la categoria fondi di private equity growth add-on (si vedano [qui tutti i video dell'evento](#) e [qui il video del panel](#)): "Si trattava di piccole aziende che però avevano come interlocutore principale delle multinazionali". E infatti furono i tre "padri fondatori" del gruppo, cioè i titolari delle prime tre aziende in precedenza citate, a decidere di unire le forze e consorzarsi per mettere a fattor comune e investire in funzioni cruciali come ricerca e sviluppo e marketing, coinvolgendo i tre investitori di private equity, che negli anni hanno investito nel progetto circa 100 milioni di euro.

Adesso Gruppo Florence ha raggiunto dimensioni ragguardevoli, e il passaggio del testimone a Permira, un investitore a proiezione globale, arriva al momento giusto, in cui il polo è pronto ad aggregare anche realtà oltreconfine. In questi giorni Attila Kiss è infatti impegnato all'estero. Pura coincidenza?



Attila Kiss
ceo di Gruppo
Florence

[ods](#) in quello dei surgelati. Spiega **Lorenzo Stanca**, managing partner di Mindful Capital: "I vantaggi sono da un lato le sinergie commerciali, produttive, e organizzative (tute e tre le quali implicano una maggiore marginalità) e dall'altro il potenziale di multiple expansion: si comprano aziende piccole che costano meno in termini di multiplo per varie ragioni e si vende un oggetto di dimensioni maggiori e che quindi può spuntare un multiplo più elevato".

Come riporta la tabella pub-



Lorenzo Stanca,
managing partner di Mindful Capital

blicata, i processi di build up, partendo da aziende medio/piccole possono portare a

gruppi di diverse centinaia di milioni di euro, e sul piano finanziario stanno dimostrando tutta la loro efficacia, come dimostra la crescita (CAGR) dell'ebitda, in diversi casi più veloce di quella dei ricavi. Uno degli esempi più eclatanti è **Gruppo Florence spa**, che dopo aver aggregato 26 aziende produttrici di capi di abbigliamento e accessori di lusso per i marchi leader mondiali del fashion, nel 2022 ha superato i 600 milioni di fatturato. Processi in alcuni casi accelerati da un effetto di imitazione. Spesso infatti i buy

& build interessano specifici ambiti territoriali, dove spesso si innesca nel tessuto imprenditoriale il desiderio di emulare quanto fatto da colleghi ben conosciuti e che magari hanno tratto significativi vantaggi dalla loro decisione.

Cosa c'è dietro ai numeri

Ma costruire una piattaforma di aggregazione non significa soltanto sommare fatturati ed



Marco Eccheli, partner specializzato in m&a e private equity italiano di Alix Partners

ebitda. Ai fini del successo di queste operazioni, forse mai come in questo caso, il diavolo si nasconde nei dettagli. Dice infatti a *BeBeez Magazine* **Marco Eccheli**, partner specializzato in m&a e private equity italiano di Alix Partners: “Il problema dei processi buy & build è che la necessaria integrazione tra le realtà via via acquisite spesso dura molto di più dei

cinque o sei anni del tipico ciclo di investimento di un fondo private equity”. Ciò implica che quando il primo fondo passa la mano a un altro investitore istituzionale o al mercato, il gruppo appena costruito deve ancora esprimere gran parte delle potenzialità e sinergie per le quali il nuovo investitore paga un multiplo più elevato rispetto a quello ottenibile acquistando

LE PERFORMANCE DI BILANCIO DI ALCUNI DEI PIÙ GRANDI PROGETTI DI BUY&BUILD ITALIANI

dati in mln euro							
Piattaforme di aggregazione			Fatturato			Ebitda	
Gruppo (anno primo add-on)	Settore	Anno primo add-on	2022	Cagr (%)	Anno primo add-on	2022	Cagr (%)
Engineering (2017)	Software & IT	878,00	1.460,00	10,7	105,50	208,60	14,6
Lutech (2016)	Software & IT	167,30	800,00	29,8	23,10	104,00	28,5
Teamsystem (2015)	Software & IT	253,90	568,20	12,2	77,90	227,30	16,5
Gruppo Florence (2020)	Moda & Lusso	143,00	600,00***	56,9	88,00	125,00***	12,4
Project Informatica (2020)	Software & IT	126,40	382,00	73,8	13,80	15,4**	11,6
Italcer (2017)*	Ceramica	45,60	252,30	40,8	5,00	43,20	53,9
Italian Design Brands (2015)*	Design	23,10	201,60	36,3	3,20	31,70	38,8
Italian Frozen Foods (2018)*	Cibi surgelati	28,20	61,30	21,4	0,50	4,30	104,9
Hofi (2020)*	Onoranze funebri	16,70	44,70	38,8	5,90	12,50	28,4

*dati di partenza riferiti alla prima azienda acquisita; ** ebitda 2021; *** dati pro-forma 2022 che includono acquisizioni 2023
Fonte: bilanci aziendali

i singoli pezzi, come detto in precedenza. “Tante operazioni di m&a falliscono perché non si riescono a integrare procedure, management team e strategie”, conferma **Gianluca Leotta**, fondatore dello studio legale LRLex e pioniere, all’inizio degli anni Duemila, dei primi build up. “Il contro principale di una strategia di aggregazione sta nella complessità e nel rischio di execution. Mettere insieme due tre o quattro aziendine può rivelarsi estremamente complesso e generare problemi gestionali che possono condurre a una caduta dei fatturati e dei margini”, conferma ancora Stanca.

Se quindi la fase critica è l’efficacia del processo di integrazione, quali sono gli elementi a cui gli investitori, soprattutto quelli subentranti, devono stare attenti per non rischiare una distruzione di valore? Continua Leotta: “I build up devono essere basati su regole che consentano al processo aggregativo di funzionare, in senso industriale ma anche giuridico. La governance in vigore prima del deal non è infatti più valida dopo, perché chi acquista ha bisogno di fortificare il proprio controllo. Se allora chi ha ceduto l’azienda resta con una quota di minoranza, perché condivida in pieno le strategie dell’acquirente, spesso richiede delle garanzie che gli consentano di non essere ridotto al rango di quotista passivo”. E aggiunge l’avvocato: “Mi è, per esempio, capitato di assistere un imprenditore che stava trattando per cedere la



Gianluca Leotta,
fondatore dello studio legale LRLex

sua impresa a un polo, il quale voleva sapere quali sarebbero state le aziende oggetto delle successive acquisizioni per capire se queste si sarebbero sposate bene con la sua azienda”.

Quest’ultimo episodio è indicativo di quanto sia importante, ai fini del successo di un add-on, la convergenza e la condivisione delle strategie tra gruppo acquirente e imprenditore acquisito. In termini più sintetici, l’allineamento dei rispettivi interessi. E questa esigenza si è fatta via via più forte con il progressivo affermarsi della prassi del reinvestimento nel capitale dell’acquirente da parte del venditore.

“Il ricorso a questo modello è molto aumentato anche rispetto a solo cinque o sei anni fa”, conferma a *BeBeez Magazine* **Cristina Cengia**, legal partner e responsabile del team capital markets dello studio legale PwC TLS, che aggiunge: “Le operazioni di add-on possono avere architetture molto diverse tra loro, a seconda dei settori. Per esempio, nella



moda si tende a costruire delle piattaforme comuni (come nel caso di Gruppo Florence, ndr). In tal caso cruciali ed elemento spesso chiave per il successo dell’operazione sono le regole di governance, che vanno adattate alle specificità della situazione, identificando con chiarezza i ruoli di leadership, ma al contempo valorizzando il contributo degli imprenditori che abbiano ceduto le proprie



Cristina Cengia,
legal partner e responsabile del team capital markets dello studio legale PwC TLS



aziende alla piattaforma reinvestendo parte dei propri capitali nel soggetto acquirente, sia nella nuova veste di azionisti di minoranza che nel caso in cui gli stessi mantengano ruoli manageriali”.

Ma a complicare le cose è il fatto che per realizzare il magico congiungimento di interessi non esiste una ricetta unica. Le formule possono infatti variare anche in funzione dei diversi stati di sviluppo di un'azienda, come spiega **Raffaele Legnani**, managing partner per l'Italia del private equity statunitense **HIG Capital**, il cui team al suo attivo vanta diversi buy and build di successo come i gruppi dell'informatica **DGS** e **Project Informatica**, o **Cadica Group**, che produce etichette e altri elementi per il packaging. “Se l'azienda aggregata è una realtà matura che fa lo stesso mestiere dell'acquirente e deve essere completamente integrata, allo-



Raffaele Legnani,
managing partner per l'Italia del private
equity statunitense **HIG Capital**

ra quest'ultima semplicemente compra il 100%, magari con il venditore che ne prende una piccola quota. Ho avuto esperienza diretta di gruppi che procedono in gran fretta ad applicare i rispettivi sistemi e procedure alle neoacquisite, integrandole velocemente e completamente. Se invece l'azienda target deve mantenere una certa indipendenza perché si sta ancora sviluppando e

quindi occorre lasciare spazio al fondatore, a quest'ultimo spesso viene lasciata una significativa minoranza, dal 20 al 30%, in modo che il suo interesse alla crescita dell'azienda resti intatto. Ovviamente in questo caso è necessario che chi vende sia pienamente convinto che aggregarsi a un gruppo più grande può dare una marcia in più alla sua azienda”.

Ma nemmeno un assetto perfetto a livello societario e di governance giuridica può essere garanzia di successo industriale, se questo equilibrio non si replica anche al livello gestionale e operativo. Aggiunge infatti Legnani: “Va evitato in tutti i modi che l'imprenditore rimasto alla guida operativa di un'impresa acquisita al 100% si faccia cogliere dalla tentazione di fare il free rider, ovvero di assumere un atteggiamento passivo andando un po' a rimorchio del gruppo dando uno scarso contributo alla sua strategia e cultura complessiva”.

Certo, se i problemi di coesistenza si rivelano insormontabili, c'è sempre la possibilità che il venditore coinvolto si accomodi all'uscita. Ma nemmeno in quel caso si può stare del tutto tranquilli. Avverte infatti Leotta: “Va infatti disciplinato non solo il passaggio di consegne, ma anche ciò che potrebbe succedere dopo l'addio, perché il fuoriuscito potrebbe fondare o comprare un'azienda diretta concorrente del suo ex gruppo. Quindi vanno previsti dei patti di non concorrenza”.

VENTURE CAPITAL

CUBBIT ALL'AVVIO DI UN NUOVO ROUND PER APRIRSI ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE

Il co-founder Stefano Onofri racconta i piani della startup dello storage distribuito e sostenibile

di Paola Stringa

Dal floppy disk all'hard disk, dal data center al cloud distribuito. Ognuno di noi gestisce da tempo, ogni giorno, migliaia di dati e il tema di come salvarli e conservarli, è sempre più pressante ed è solo all'inizio. "Il bisogno diventa sempre più impellente. Quattro anni fa abbiamo intercettato questo trend prima degli altri e ne abbiamo fatto un asset strategico per lo sviluppo della nostra tecnologia e della nostra startup. Siamo una deep tech e in questo momento ci troviamo a quello che definirei un inflection point", spiega a *BeBeez* [Stefano Onofri](#), co-founder, insieme a [Marco Moschetti](#), [Alessandro Cillario](#) e [Lorenzo Posani](#) di **Cubbit**, il primo provider europeo di cloud storage geo-distribuito, che ha già nel capitale noti investitori di venture capital ed è ora in rampa si lancia con un nuovo round di raccolta per proseguire nella crescita.

Quella di Cubbit è una bella storia che, se non fosse italiana, sarebbe americana, non perché sia venuta alla luce nel solito garage, ma perché ha preso avvio sui banchi dell'università. All'Alma Mater Studiorum di Bologna, dove si sono incontrati quattro First-Time Founder per rispondere a un bisogno che, nel 2016, non era ancora proprio maturo, ma lo sarebbe diventato a breve.

Cubbit sostituisce, attraverso una tecnologia innovativa, i data center centralizzati con un sistema distribuito, fatto da tanti piccoli dispositivi. I file all'interno sono sicuri e non possono essere rubati proprio perché distribuiti e protetti e non salvati in maniera centralizzata.

La startup italiana, che oltre a garantire sicurezza e sovranità dei dati dei clienti, taglia i costi e le emissioni, fa inoltre parte dell'iniziativa **Gaia X**, che sta scrivendo le regole per una governance digitale europea al cloud del futuro, nata al fine di contrastare l'arrembaggio americano e asiatico.

Per tutto questi motivi hanno già creduto e investito in Cubbit per un totale di **7 milioni di euro** nel 2021 il fondo **Digitech – Azimut Libera Impresa** (Gruppo Azimut),

Cdp Venture Capital sgr (attraverso il Fondo Evoluzione), **Gellify**, i soci di **IAG** (Italian Angel for Growth, affiancati dalle holding Moffu, Ulixes Capital e 10x Club di Federico Pistono e il family office di Massimo Prelz Oltramonti. Hanno reinvestito nella società **Primo Ventures** e **Techstars**, uno tra gli investitori mondiali più attivi, che avevano investito nei round precedenti, affiancati da business angel e il crowd di una campagna di crowdfunding sulla piattaforma **Kickstarter** che nel 2019 aveva raccolto quasi 1400 investitori, tra cui **Legacoop Bologna** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). E ora la scaleup è pronta per una nuova fase. Quella della crescita internazionale. Che a sua volta andrà finanziata. E infatti, anticipa Onofri a *BeBeez*: "Stiamo per aprire un nuovo round di raccolta, funzionale proprio all'internazionalizzazione".



Stefano Onofri
cofounder
di Cubbit, il primo
provider europeo
di cloud storage
geodistribuito



PIÙ DATA CENTER SONO MEGLIO DI UNO. IL MODELLO DEL CLOUD CENTRALIZZATO SARÀ PRESTO SUPERATO

Domanda. In cosa Cubbit è disruptive?

Risposta. Più data center sono meglio di uno. Il modello del cloud centralizzato sarà presto in fase di superamento. Sia per un tema di controllo sui dati, sia per la sicurezza, che per i costi, oggi è molto meglio ragionare in ottica distribuita, più che centralizzata. Mettere tutti i dati in un paniere non è mai stata la scelta più intelligente. La nostra tecnologia punta a cambiare il paradigma su cui si basa l'archiviazione dei dati: tanti nodi insieme che riescono a sostituirsi a un unico provider. I dati non vengono così salvati in un unico data center ma per così dire spezzettati, cifrati e distribuiti su una rete gestita da Cubbit. Che lanceremo presto anche in modalità hosted, non solo public, da customizzare per singolo cliente.

D. Che cosa significa cloud storage sostenibile?

R. Cubbit non necessita di un'infrastruttura dedicata, mette a fattor comune l'infrastruttura sottoutilizzata che già esiste presso i clienti o altri cloud provider inefficienti. E' un po' il concetto di Airbnb di massimizzare l'inefficienza e non lasciare degli asset dormienti. Il nostro software può girare su qualsiasi device. I dati non devono andare da un data center all'altro con un consumo energetico, diamo cloud 'a km zero' in pratica.

D. La recente [collaborazione avviata con Granarolo](#) è un esempio di utilizzo del cloud geo-distribuito nel mondo cooperativo. Un paradigma già adottato da Bonfiglioli, Bologna Airport e altre aziende pioniere italiane, che vogliono garantirsi sicurezza e sostenibilità.

Qual è il profilo delle aziende che richiedono il vostro storage?

R. Cubbit è utile per lo storage dei dati di chiunque, ma è particolarmente interessante per quelle aziende che hanno una supply chain molto distribuita. Diverse grandi aziende ci stanno cedendo i propri dati. E' il momento per noi di aprire anche alla fase di internazionalizzazione.

D. Voi però un'esperienza iniziale di internazionalizzazione, in fase di accelerazione, ce l'avete già avuta. Perché avete scelto Israele?

R. L'acceleratore TechStars, basato a Tel Aviv, ci ha permesso un cambio di passo. Quello israeliano è un ecosistema di un ordine di grandezza maggiore di quello italiano, e poi squisitamente specializzato in technology product e software che servono agli sviluppatori. In Italia di aziende di infrastrutture tecnologiche di questo tipo, ce ne sono ancora poche. Israele è la patria della cloud infrastructure.

D. Come molte deep tech startup italiane, avete investito prima di tutto nello sviluppo della tecnologia, anche grazie al round del 2021 che vi ha permesso di dare avvio alla soluzione cloud distribuita dedicata alle aziende, per poi concentrarvi sul processo di commercializzazione e internazionalizzazione solo successivamente. Ora in fase di scale up, guardate a nuovi investitori?

R. Il mercato consumer è stato il primo banco di prova della nostra nuova tecnologia. Grazie a questa validation, abbiamo aperto tutto il potenziale di Cubbit alle imprese, alle cooperative, ai consorzi e alle PA, con Next Generation Cloud Italian Pioneers, rendendo la nostra tecnologia Simple storage service compatibile, così che oggi possiamo ospitare dati da player e clienti di tutto il mondo. Il nostro software è scalabile by design e quindi può essere replicato in tutto il mondo. Siamo pronti per internazionalizzare. Siamo per aprire un nuovo round di raccolta, funzionale proprio all'internazionalizzazione: vorremmo coniugare al capitale italiano, anche capitale estero e di addetti al settore. Lo chiuderemo entro l'anno.

SE I TASSI DECOLLANO, IL PRIVATE EQUITY NON SI SCOMPONE

In Italia quello che conta è il PIL. L'analisi sugli investimenti diretti, add-on e in club deal



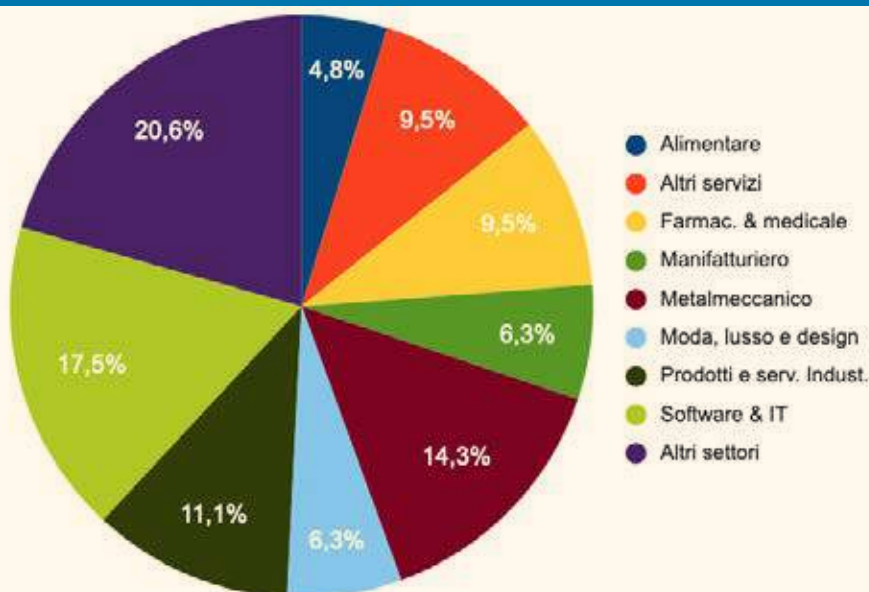
Giuliano Castagneto
Giuliano.castagneto@edibeez.it

Come evidenziato nel servizio sul real estate italiano apparso sullo scorso numero di *BeBeez Magazine*, i tassi euribor nel 2022 sono passati dallo 0 al 4% nel giro di pochi mesi, il che ha reso le condizioni sui mercati monetari radicalmente diverse da quelle prevalenti 12 mesi prima, quando il conflitto tra Russia e Ucraina era appena scoppiato. E le cose sono poco cambiate in questi primi mesi del 2023. Tanto che per il real estate si è parlato di una vera e propria gelata del mercato. Sul fronte dell'm&a l'effetto è stato più o meno simile a livello di grandi deal, con le statistiche che come noto sono crollate (si veda [altro articolo di BeBeez](#))

Ma se in termini di valori, certo mancano le mega operazioni al livello di Atlantia e di Autostrade per l'Italia, in termini di numeri l'attività di private equity in Italia è rimasta significativa. Un'analisi condotta tra le aziende censite dal database di *BeBeez Private Data*, evidenzia che il volume di operazioni di investimento diretto dei fondi, di

add-on e di club deal dall'inizio del corrente anno ha registrato sì una frenata, con 212 operazioni nei primi 5 mesi rispetto alle 228 che sarebbero state necessarie per mantenere lo stesso ritmo dello scorso anno, ma non troppo brusca. Lo stesso risultato. Si ottiene se si vanno ad analizzare soltanto gli investimenti diretti dei fondi, gli add-on e le operazioni in club deal, che hanno raggiunto quota 172 contro i poco meno di 200 che sarebbe stato necessario raggiungere per mantenere lo stesso ritmo del 2022 e raggiungere un totale di 475 operazioni (escludendo quindi i disinvestimenti, le ristrutturazioni, le operazioni su impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili). E in ogni caso, siamo sicuri che la causa sia la Bce?

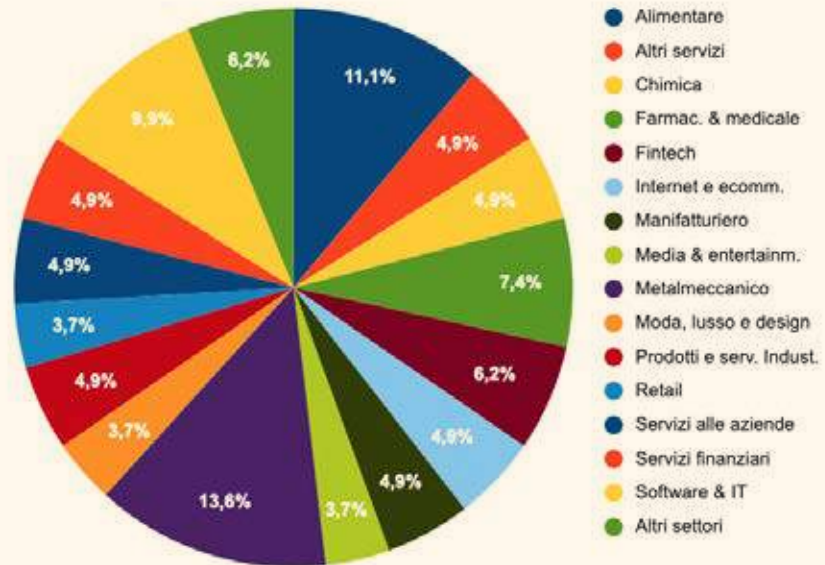
DOVE HA INVESTITO IL PRIVATE EQUITY : 1Q 2023



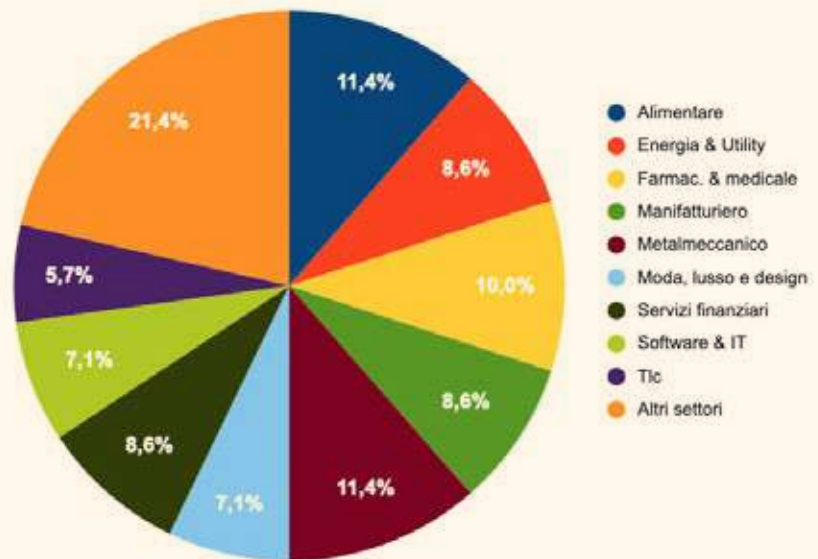
Una prima e certo parziale risposta la può dare un'analisi per settori degli investimenti in aziende da parte dei fondi e delle rispettive controllate. L'analisi è stata condotta sui dati del primo trimestre, quando il totale delle operazioni di investimento diretto, add-on e club deal era ancora soltanto di 63, facendo attenzione soprattutto ai comparti per definizione capital intensive come il metalmeccanico o i prodotti e servizi industriali. Il primo con 9 operazioni ha registrato un dealflow persino superiore alle 8 del primo trimestre del 2021, mentre nei primi tre mesi del 2022 aveva toccato il picco con 11 transazioni. Andamento simile per i prodotti e servizi industriali, che a fronte di un numero inferiore a 3 operazioni nel primo trimestre del 2021 ne ha messe a segno 4 nello stesso periodo del 2022 e addirittura 7 a inizio 2023, imitato da moda, lusso & design con 4 operazioni contro 3 un anno prima. Andamento invece stabile tra 2022 e 2023 per il manifatturiero e per il comparto software & IT.

Sono comportamenti che in larga misura smentiscono l'ipotesi di investimenti sensibili ai tassi.

DOVE HA INVESTITO IL PRIVATE EQUITY : 1Q2022



DOVE HA INVESTITO IL PRIVATE EQUITY : 1Q2021



Fonte: BeBeez Private Data

Da queste prime osservazioni sembra invece emergere una certa correlazione tra il flusso di operazioni e l'andamento del PIL, aumentato di circa il 7% nel 2021 e del 3,7% l'anno successivo, con l'intonazione della congiuntura in un anno (a parte il 2021 che fa poco testo in quanto il 2020 è sta-

to l'anno del lockdown) che sembra essersi riflessa prontamente sull'attività nel primo trimestre dell'anno successivo. Considerazione che si applica bene ai settori moda e lusso, che riflettono la ripresa dei flussi turistici nel 2022, con benefici effetti su tutto il comparto.

**PRIVATE
EQUITY&SPAC**

La Tecnika Due cede il 100% del capitale a Syscom

07.06. La Tecnika Due, società torinese specializzata nella distribuzione di componenti elettronici, ha ceduto l'intero capitale sociale a Syscom-Prorep, dal 2021 nel portfolio del private equity francese Siparex. Con quest'operazione la società francese entra nel mercato italiano. [Leggi tutto](#)

Chiusura a novembre per MCP IV, che ha già raccolto 55 mln euro

06.06. È previsto per novembre il closing di MCP IV, quarto fondo di Mindful Capital Partners (ex Mandarin Capital Partners), che è stato lanciato lo scorso marzo e ha già raccolto 55 mln euro di sottoscrizioni su un target di 250-300 mln. [Leggi tutto](#)

Italian Strategy Private Equity Fund rileva il 75% de Il Fornaio del Casale

05.06. Italian Strategy Private Equity, il terzo fondo di private equity gestito da Riello Investimenti Partners sgr, ha rilevato il 75% de Il Fornaio del Casale, azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di prodotti di pasticceria industriale e sostitutivi del pane. [Leggi tutto](#)

Sicit acquisisce il 51% di Patagonia Biotecnologia

31.05. Sicit Group, azienda attiva a livello mondiale nello sviluppo di biostimolanti dedicati all'agricoltura, controllata con quote paritetiche da NB Renaissance e Intesa Holding, ha acquisito il 51% di Patagonia Biotecnologia sa, società cilena che produce e distribuisce biostimolanti a base di alghe marine.

[Leggi tutto](#)



ENI ACCELERA E PROPONE CIRCA 6 MLD DOLLARI PER COMPRARE NEPTUNE ENERGY

08.06. Durante le ultime settimane Eni ha fatto passi avanti nelle trattative per l'acquisizione del produttore britannico di gas e petrolio Neptune Energy, controllato da fondi di private equity, alzando la sua precedente offerta a una cifra vicina ai 6 miliardi di dollari. L'ipotesi relativa a quest'operazione, che aveva iniziato a circolare già alla fine dell'anno scorso, ha ora ripreso vigore in virtù dei colloqui esclusivi fra le due società che sarebbero iniziati nelle ultime settimane. Le due compagnie si erano già incrociate nel 2019 quando Eni, tramite la controllata East Sepinggan Ltd, aveva ceduto a Neptune Energy il 20% dell'omonima area al largo dell'Indonesia dove le due società erano già partner a Muara Bakau. La zona comprende il giacimento di Jangkrik nel bacino di Kutei, al largo di East Kalimantan, in cui la società del Cane a sei zampe era presente sino a quel momento come operating partner della joint venture partecipata al 55%. [Leggi tutto](#)



IL CONTROLLO DI SIRTI PASSA DA KKR AL FONDO RSCT

07.06. Il controllo di Sirti, leader in Italia nella realizzazione di infrastrutture per reti telco ed energia, passerà al fondo Responsible & Sustainable Corporate Turnaround Fund (RSCT). A cedere la quota sarà K Equity Italy 2 sarl (KEI2), società di diritto lussemburghese, in ultima istanza controllata da KKR, che era stato unico sponsor della piattaforma lanciata nel 2015 da Pillarstone, a sua volta oggi advisor anche dello stesso fondo RSCT. [Leggi tutto](#)



PRIMO CLOSING A 600 MLN PER L'EUROPEAN GROWTH OPPORTUNITY DI AZZURRA CAPITAL

08.06. Azzurra Capital, nuovo operatore di private equity con sede a Dubai, Londra e Milano, e presto anche a Madrid e Singapore, ha raggiunto il primo closing della raccolta del suo primo fondo European Growth Opportunity Fund, con 600 mln euro di impegni raccolti tra fondi sovrani, istituzioni finanziarie, grandi società asiatiche e family office europei. Gli investitori di riferimento, in questo momento, sono uno dei più grandi fondi sovrani al mondo (area del Golfo Persico) e il primo istituto finanziario italiano, con il quale Azzurra Capital intende perseguire ulteriori partnership strategiche. Secondo quanto risulta a BeBeez, obiettivo finale di raccolta è 800-850 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Club deal organizzato da UTurn ottiene il 40% di MPE

05.06. Un club deal strutturato da UTurn Investments, family office indipendente che fornisce consulenza strategica e finanziaria a famiglie con rilevanti patrimoni, ha acquisito il 40% di MPE, azienda bergamasca specializzata nella produzione di prodotti in polipropilene espanso e polistirene espanso. [Leggi tutto](#)

Alpha Private Equity prepara il lancio del fondo VIII

05.05. Alpha Private Equity lancia la raccolta del suo ottavo fondo (APEF VIII) con target tra i 900 milioni e un miliardo di euro. Il settimo fondo (APEF VII) aveva chiuso la raccolta nel 2017 con 903 milioni di impegni, mentre il sesto (APEF VI) era stato lanciato nel 2010 e aveva chiuso a circa 700 milioni. [Leggi tutto](#)

A Microtest l'olandese Test Inspire

31.05. Microtest, azienda costruttrice di macchine per il testing dei semiconduttori, controllata al 60% dal fondo Xenon Private Equity VII, ha acquisito Test Inspire, compagnia olandese innovativa nel medesimo settore. L'obiettivo è lo sviluppo internazionale della società che ha sede ad Altopascio (Lucca). [Leggi tutto](#)

Vino, cresce il peso del private equity. Lo calcola Mediobanca

31.05. Cresce la partecipazione dei fondi di private equity nei capitali delle principali imprese vinicole italiane, che nel 2022 si attesta al 4,6% del totale. Al controllo familiare spetta invece il 65,8%. Emerge dall'ultimo studio di Mediobanca sul settore, che riguarda 255 principali società di capitali italiane con fatturato 2021 superiore a 20 mln euro e ricavi aggregati per 10,7 mld. [Leggi tutto](#)

Equita Private Debt Fund II, fa il primo investimento estero

08.06. Il fondo Equita Private Debt Fund II, gestito da Equita Capital sgr, ha realizzato il suo primo investimento al di fuori dell'Italia, impiegando 15 mln euro nel debito di un importante gruppo di distribuzione al dettaglio di prodotti alimentari in Germania.

[Leggi tutto](#)

Roncadin incassa 14 mln da Intesa Sanpaolo

06.06. Roncadin, produttore italiano di pizze surgelate, si è assicurato un nuovo finanziamento con garanzia Sace di 14 mln euro da Intesa Sanpaolo. Credito che l'azienda impiegherà a servizio di un piano di internazionalizzazione da sviluppare tramite la controllata statunitense Roncadin Holding Usa Corp. [Leggi tutto](#)

Cedacri emette bond da 275 milioni di euro

02.06. Cedacri, gruppo specializzato nella fornitura in outsourcing di servizi informatici e di back office alle banche, ha prezzato un nuovo bond da 275 mln euro (dai 250 proposti inizialmente). Il bond è stato emesso a un prezzo di 94 centesimi del nominale con una cedola pari al tasso euribor più uno spread di 550 punti base. Il titolo è stato quotato alla Borsa di Vienna. [Leggi tutto](#)

Abaco annuncia un'opa su Exprivia finalizzata al delisting

02.06. Exprivia, società quotata su Euronext Milan e attiva nello sviluppo di software innovativo, potrebbe dare presto il suo addio a Piazza Affari. Il suo primo azionista Abaco Innovazione, che sinora deteneva una partecipazione del 46,5% il 63,5% dei diritti di voto, ha infatti lanciato un'opa volontaria totalitaria che mira al delisting del gruppo. [Leggi tutto](#)



FERRERO, BOND DA 1 MLD \$ IN PRIVATE PLACEMENT ARRANGER BOFA E BNPP

08.06. Il gruppo Ferrero ha raccolto fino a un miliardo di dollari con bond collocati in più tranche in

private placement in dollari e in euro con scadenze comprese tra i 7 e i 12 anni per rifinanziare parte dei 2 miliardi di euro di linee di credito ottenute lo scorso anno dalle banche per l'acquisizione della società dei gelati americana Wells Enterprises. Arranger dell'operazione sono state le banche d'affari Bank of America e BNP Paribas. Ricordiamo che l'acquisizione di Wells Enterprises ha consolidato il programma di espansione del Gruppo Ferrero in Nord America dopo le acquisizioni di Fannie May (2017), di Ferrara Candy Company (2017, dell'ex business dolciario di Nestlé negli Usa e delle attività di biscotti e snack alla frutta di Kellogg's (2018). Acquisizioni che si affiancano a quelle in Europa.

[Leggi tutto](#)



2I RETE GAS PREZZA UN PRESTITO OBBLIGAZIONARIO DA 550 MLN EURO

01.06. 2i Rete Gas, secondo operatore italiano nella distribuzione del gas, controllato da F2i sgr e partecipato, tramite Finavias sarl (azionista), da APG Asset Management e da Ardian, ha collocato un nuovo prestito obbligazionario da 550 milioni di euro, a scadenza giugno 2033, prezzato a 99,145 centesimi del nominale con una cedola pari al 4,375% e uno spread di rendimento di 145 punti base sopra il tasso mid-swap. Il titolo ha ottenuto una domanda per oltre tre volte l'offerta, pari a 1,7 miliardi. [Leggi tutto](#)



LANNUTTI SIGLA CONTRATTO DI SHELF FACILITY DA 100 MLN \$ CON PRICOA

02.06. Lannutti spa, attiva nel settore trasporti, spedizioni e logistica integrata, ha siglato un contratto di shelf facility a tre anni da 100 milioni di dollari con Pricoa Capital, società del gruppo statunitense Prudential Financial, e ha collocato a Pricoa un primo bond da 10 milioni con scadenza a sette anni e tre anni di pre-ammortamento. Unicredit ha agito in qualità di arranger e placement agent, White & Case come advisor legale di Lannutti e Akin Gump Strauss Hauer & Feld come advisor legale dell'investitore, mentre BNP Securities Services ha agito in qualità di paying, fiscal and settlement agent. [Leggi tutto](#)

Abiogen Pharma compra EffRx

05.06. Abiogen Pharma, industria farmaceutica di Pisa leader nell'area osteoarticolare e del metabolismo osseo, ha acquisito il 97,09% della svizzera EffRx Pharmaceuticals, che sviluppa e commercializza farmaci con indicazioni specialistiche, presente in diversi mercati europei ed extraeuropei. [Leggi tutto](#)

Autotorino rileva Mercedes Benz Roma

05.06. Autotorino, la più grande catena italiana di punti vendita di auto nuove e usate, acquisirà il 100% di Mercedes-Benz Roma, a cui fanno capo sei sedi romane del marchio, che continueranno a contare sui 380 collaboratori attualmente in staff. A vendere è Mercedes-Benz Italia [Leggi tutto](#)

De Rigo si assicura finanziamento da 60 mln

01.06. De Rigo ha incassato un finanziamento senior da 60 mln euro da un pool di banche. L'operazione, che è avvenuta nel contesto della riorganizzazione aziendale, è consistita nel buy-back da parte di De Rigo Holding di una partecipazione societaria pari al 50% del capitale. [Leggi tutto](#)

CDP investe 25 mln nell'Elitf October SME V

30.05. CDP ha investito 25 mln euro nel fondo October SME V, promosso dalla piattaforma di lending della fintech francese October, specializzata in prestiti alle imprese. L'operazione si aggiunge alle altre risorse messe a disposizione da altri investitori istituzionali, tra cui il FEI, portando così la dotazione del fondo a oltre 120 mln su un obiettivo di raccolta di 400 mln. [Leggi tutto](#)

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

Nuova battaglia legale per Ferrarini

01.06. Rischia di subire un altro stop il piano di rilancio di Gruppo Ferrarini, storica azienda dei salumi il cui concordato preventivo è stato omologato ad aprile dal Tribunale di Reggio Emilia in contemporanea con la cessione dell'80% delle quote al gruppo valtellinese Pini e del 20% ad AMCO, e l'uscita dal capitale della famiglia Ferrarini. Re-New Holding, cordata composta da Opas, Intesa Sanpaolo, Unicredit e il Gruppo Bonterre-Grandi Salumifici Italiani, ha infatti deciso di presentare un reclamo alla Corte di Appello di Bologna mettendo in discussione la fattibilità economica del piano presentato da Pini e chiedendo l'annullamento dell'omologa a favore dell'amministrazione straordinaria. [Leggi tutto](#)

Addio di Ferrero alla Samp, che passa nelle mani di Gestio Capital. Aser Holding e Qatar Sports Investments

31.05. Dopo quasi nove anni, la Sampdoria ha una nuova proprietà. La famiglia Ferrero, guidata dall'ex patron Massimo, ha accettato infatti l'offerta arrivata tramite Across Fiduciaria dal fondo britannico Aser Capital Limited e dal family office inglese Gestio Capital, che fanno capo rispettivamente ad Andrea Radizzani e Matteo Manfredi, affiancati nell'operazione con una quota di minoranza dal fondo Qatar Sports Investments di Nasser Al-Khelaifi, proprietario dei campioni di Francia del Paris Saint-Germain, che possiede anche una partecipazione del 22% nella formazione portoghese del Braga. Via libera ora all'aumento di capitale da 40 milioni di euro. [Leggi tutto](#)



CONCORDATO CON RISERVA PER ANTRESS. TRATTATIVE IN CORSO PER UN RILANCIO

06.06. Antress Industry spa, società di Carpi (Modena) che opera nel settore dell'abbigliamento e degli accessori donna, principalmente con il marchio Manila Grace, è stata ammessa alla procedura di concordato preventivo con riserva (ex art. 44 CCI) dal Tribunale di Modena. Che ha nominato Maurizio Bisi commissario e ha dato tempo per il deposito di un accordo di ristrutturazione del debito o di un piano concordatario sino al prossimo 20 luglio. L'azienda aveva depositato domanda di ammissione alla procedura di concordato preventivo in bianco, dopo aver rinunciato alla procedura di composizione negoziata della crisi alla quale aveva acceduto a fine aprile. La procedura di pre-concordato consentirebbe alla società di proteggere il proprio patrimonio e preservarne il valore in attesa di un piano atto ad assicurare il risanamento dell'impresa e della conclusione delle trattative in corso con potenziali investitori interessati all'acquisizione dell'azienda. [Leggi tutto](#)

Caratteristiche della durata media per macro-settori per l'anno 2021 confrontate con i risultati del 2020

	2022		2021	
	in anni	% più	in anni	% più
MacroSett	4,40	4,3%	4,42	2,0%
MacroSett	4,40	4,3%	4,42	4,5%
MacroSett	4,40	4,3%	4,42	4,9%
MacroSett	4,40	4,3%	4,42	5,7%
MacroSett	4,40	4,3%	4,42	5,8%

PRATICHE DI ESECUZIONE IMMOBILIARE, SONO CRESCIUTI I TEMPI DI CHIUSURA

06.06. Restano lunghi i tempi di gestione delle pratiche di esecuzione immobiliare nei tribunali d'Italia, nonostante il riavvio dell'attività a pieno regime dopo il blocco dovuto alla pandemia. Lo rileva la settima edizione dello Studio dei tempi delle esecuzioni italiane dell'Osservatorio T6, secondo il quale la durata media complessiva per la chiusura delle procedure nel 2022 è stata di 4,97 anni, molto simile a quella registrata nel corso del 2021 (4,69 anni). [Leggi tutto](#)



FIRMATO ACCORDO PER LA FUSIONE DI POPOLARE VALCONCA IN CHERRY BANK

02.06. È stato sottoscritto l'accordo quadro che disciplina l'operazione di fusione per incorporazione di Banca Popolare Valconca in amministrazione straordinaria in Cherry Bank, a sua volta nata a ottobre 2021 dalla fusione del servicer Cherry 106 con l'istituto padovano Banco delle Tre Venezie e controllata da Giovanni Bossi, socio di maggioranza relativa con il 40,7%. Cherry Bank aveva presentato un'offerta vincolante per il 100% di Banca Popolare Valconca a inizio aprile e i commissari avevano concesso all'istituto padovano un periodo di esclusiva negoziale sino a fine maggio. [Leggi tutto](#)

Gli investimenti in NPL di Officine CST sono saliti del 116,6% nel 2022

08.06. Al 31 dicembre 2022 sono cresciuti del 116,6%, a 117 mln euro (erano 54 mln l'anno precedente) gli investimenti in NPL di Officine CST, società presieduta da Roberto Nicastro, specializzata nella gestione di crediti sia in bonis sia deteriorati verso la pubblica amministrazione, il mercato retail e corporate, il cui azionista di riferimento è il fondo di

private equity Cerberus Capital Management. [Leggi tutto](#)

Samp (ingegneria meccanica): fatturato a 29,3 milioni di euro

01.06. Fatturato più che raddoppiato nel 2022, a 29,3 mln euro (dai 12,9 mln del 2021), per la nuova Samp srl, la società in cui sono confluite le attività di Samp sistemi (Samp) srl, società di ingegneria meccanica controllata da Samp spa, parte del gruppo Maccaferri. Le attività di Samp sono infatti pas-

sate nel luglio 2021 nelle mani di HVD Partners, gruppo svizzero specializzato in turnaround di aziende in crisi finanziaria. [Leggi tutto](#)

Il Tribunale di Verona dichiara Paluani fallita

29.05. Dopo oltre 100 anni si abbassano le saracinesche di Paluani spa, la storica società veronese di proprietà della famiglia Campedelli famosa per la produzione di pandori. A causa dei troppi debiti, il Tribu-

nale di Verona ha dichiarato fallita l'azienda dopo aver revocato l'ammissione al concordato preventivo. Produzione e posti di lavoro sono al sicuro, visto che a chiudere i battenti non sarà la società che oggi si occupa della lavorazione dei prodotti dolciari, Paluani 1921 srl, bensì la Paluani spa, cioè la società madre ancora in mano ai Campedelli, a cui era rimasta la gestione degli immobili, dopo che il ramo d'azienda dedicato alla produzione era stato rilevato da Sperlari. [Leggi tutto](#)

Reale Group e Mastercard nel capitale di Fabrick

07.06. Reale Group e Mastercard sono entrati nel capitale di Fabrick, piattaforma che promuove nuovi modelli di business e servizi bancari. In entrambi i casi si tratta di quote di minoranza acquisite nell'ambito di un aumento di capitale, a valle del quale il Gruppo Sella continuerà a essere il socio di maggioranza. [Leggi tutto](#)

Banca Sella lancia Artificial Intelligence Business Incubator

06.06. Banca Sella lancia il programma internazionale Artificial Intelligence Business Incubator, realizzato dal proprio venture incubator, dpxel, con il supporto del Fintech District, che punta a sostenere la fase iniziale (pre-seed) di startup, ricercatori, imprese e i progetti più innovativi nell'intelligenza artificiale applicata alla finanza. [Leggi tutto](#)

FC Clivense, al via seconda campagna su BackToWork

02.06. Dopo il successo della prima campagna di equity crowdfunding sulla piattaforma BackToWork, che si era conclusa a giugno 2022 con una raccolta pari al 479% dell'obiettivo, FC Clivense fa il bis sulla medesima piattaforma dove è già arrivata al 149% dell'obiettivo. [Leggi tutto](#)

Contents si compra anche Scribox

30.05. Contents.com (ex Entire Digital Publishing), startup italiana che applica l'intelligenza artificiale all'editoria, ha rilevato il 100% di Scribox, un'agenzia di contenuti che offre soluzioni su misura nell'ambito della comunicazione online. L'agenzia è stata fondata 15 anni fa Paolo Moro e Mara Alberti. [Leggi tutto](#)



ROUND DA 61 MLN EURO PER AAVANTGARDE BIO LO GUIDANO ATLAS E FORBION

07.06. Nuovo round da 61 milioni di euro per AAVantgarde Bio, spin-off delle attività di ricerca del Tigem (Telethon Institute of Genetics and Medicine), basato a Napoli e sostenuto da Sofinnova Partners, che aveva sottoscritto il round seed tramite il fondo Sofinnova Telethon nel luglio 2021. Il nuovo round è stato guidato congiuntamente dai fondi di venture capital Atlas Venture e Forbion, con la partecipazione di Longwood Fund e dell'investitore fondatore Sofinnova Partners. Il round di Serie A era in preparazione già dall'ottobre 2021. Contestualmente al round, Jason Rhodes di Atlas Venture, Dmitriy Hristodorov di Forbion e David Steinberg di Longwood Fund entreranno a far parte del cda di AAVantgarde. [Leggi tutto](#)

BANCA AIDEXA RACCOGLIE 20 MLN PER SOSTENERE LE PMI

07.06. Banca AideXa, la fintech bank fondata da Roberto Nicastro e Federico Sforza (in foto), ha chiuso un nuovo round di investimento da 20 mln euro che è stato sottoscritto dagli attuali soci oltre che da due nuovi investitori,



cioè Confidi Artigiancredito e SEAC, istituzioni leader nel tessuto della micro-impresa. L'aumento di capitale, finalizzato a supportare la crescita dei finanziamenti alle pmi, ha portato il CETI capital ratio pro-forma (aprile 2023) della banca a superare il 35%. [Leggi tutto](#)

IN FARMAGORÀ HOLDING ARRIVANO LE FAMIGLIE GIUBERGIA E GATTIGLIA

30.05. Il network farmaceutico Farmagorà Holding, fondato nel 2021 da Francesco Carantani e Marco Premoli, e partecipato da Italmobiliare, ha annunciato un aumento di capitale da 20 milioni di euro attraverso l'ingresso di due nuovi soci nella compagine societaria, la famiglia Giubergia (Narval Investimenti) e la famiglia Gattiglia (Gruppo Sogegross). Le risorse e le nuove competenze daranno avvio a un ulteriore sviluppo della catena di farmacie, che oggi conta una presenza in sei regioni italiane. [Leggi tutto](#)



Leonardo entra nella startup dei droni FlyingBasket

07.06. Il colosso dell'aerospaziale e difesa Leonardo, quotato a Piazza Affari, è entrato con il 10% nel capitale di FlyingBasket, la startup altoatesina che sviluppa UAV (Unmanned Aerial Vehicles), comunemente detti droni, per il trasporto di merci in situazioni e luoghi caratterizzati da elevate criticità. [Leggi tutto](#)

Valuematic ottiene 160k euro

01.06. Valuematic, spin-off della Scuola IMT Alti Studi Lucca, che realizza modelli di business e soluzioni tecnologiche a supporto della trasformazione digitale, ha incassato un round da 160mila euro guidato dal fondo Progress Tech Transfer, il fondo di investimento di cui è advisor MITO Technology. [Leggi tutto](#)

Data Masters incassa 650mila euro

01.06. Data Masters, startup che ha l'obiettivo di educare all'intelligenza artificiale le nuove generazioni di professionisti, ha raccolto 650mila euro da vari investitori tra cui Zanichelli Venture, corporate venture capital del gruppo Zanichelli Editore che per la prima volta investe in una startup italiana. [Leggi tutto](#)

Proxima Fusion chiude round pre-seed da 7 milioni di euro

31.05. Proxima Fusion, startup che progetta centrali a fusione basate sul concetto di stellarator, ha completato una raccolta pre-seed da 7 milioni di euro. L'investimento è stato guidato da Plural e UVC Partners, insieme a High-Tech Gründerfonds e Wilbe Group. Proxima Fusion è la prima compagnia spin-out dell'Istituto di fisica del plasma della società Max Planck. [Leggi tutto](#)

Tre israeliane rilevano asset in via della Scrofa

02.06. Le tre società israeliane White City Group, Isrotel e Phoenix Insurance Group hanno rilevato un immobile cielo terra di 5mila mq situato nel centro storico di Roma, in via della Scrofa. L'acquisto rientra nel piano di sviluppo della presenza in Italia degli investitori israeliani. [Leggi tutto](#)

Tecma Solutions rivede il business

31.05. Tecma Solutions, proptech company specializzata nella digital transformation nel settore real estate, rifocalizza il business model per tornare alla redditività, dopo aver chiuso in rosso il 2021 e il 2022. L'obiettivo è il ritorno atteso in area positiva dell'ebitda e dei flussi di cassa operativi nel corso del primo semestre 2024. [Leggi tutto](#)

Unieco cede Le Piazze e rinegozia il debito

30.05. Unieco, cooperativa edilizia di Reggio Emilia in liquidazione coatta amministrativa dal 2017, ha ceduto la partecipata Le Piazze, proprietaria del centro commerciale "Le Piazze" di Castel Maggiore (BO). Ways Advisory si è occupata anche della rinegoziazione del debito di Unieco con un pool di istituti di credito, per circa 15 mln. [Leggi tutto](#)

Nuovo cda e advisory board per Crowdvillage

29.05. Crowdvillage, la società che gestisce ITS Lending, unica piattaforma italiana di lending crowdfunding immobiliare dedicato alla rigenerazione dei borghi, ha nominato un nuovo cda, composto da Danilo Broggi (senior advisor EOS Im), Fabio Allegreni (ceo di EdiBeez) e Nicola Portacci (Portacci & Associati), già amministratore unico. È stato inoltre istituito un advisory board. [Leggi tutto](#)



INVIMIT SGR CON PROGETTO OPA TRASFORMA IMMOBILI COMUNALI IN STUDENTATI

02.06. **Acquistare immobili non utilizzati** dei Comuni e trasformarli in residenze per studenti, almeno 5mila posti letto come primo obiettivo, aprendo anche a possibilità di investimento. Punta a questo il progetto Opa, lanciato da Invimit sgr, società interamente controllata dal ministero dell'Economia e delle Finanze. Il Governo, in altre parole, sta cercando di affrontare (e risolvere) la spinosa questione degli immobili per gli studenti, che oggi hanno raggiunto quotazioni non sostenibili dai diretti interessati. Il progetto ideato da Invimit, che si ispira nelle sue caratteristiche principali al meccanismo dell'offerta pubblica di acquisto, consentirà di concentrare in un unico fondo immobiliare un numero consistente di asset pubblici. [Leggi tutto](#)



ASTE, NEL PRIMO QUADRIMESTRE 2023 I VOLUMI CALANO DEL 18%

06.06. Nei primi quattro mesi del 2023, la base d'asta media degli immobili messi in vendita è ammontata a 159mila euro, con l'Emilia-Romagna che ha preso il posto del Lazio tra le regioni con il valore di partenza più alto su scala nazionale, pari a circa 317mila euro, in crescita del 68% rispetto ai primi quattro mesi del 2022. Sono alcuni dei dati contenuti nell'ultima analisi di Cherry Brick. Nel primo quadrimestre, in scia alla riduzione dei procedimenti fallimentari dell'ultimo trimestre 2022, circa 56.500 immobili sono stati oggetto di tentativi d'asta, in calo del 18% rispetto al medesimo periodo del 2022. [Leggi tutto](#)

LO STORICO GRAND HOTEL GARDONE PASSA AI LITUANI DI APEX ALLIANCE

30.05. Il gruppo lituano Apex Alliance (che ha sede ad Amsterdam) ha acquisito l'iconico e storico Grand Hotel Gardone, protagonista dell'ospitalità alberghiera del lago di Garda dal 1884 e finora di proprietà della famiglia Mizzaro Papini. L'accordo, che prevede un maxi investimento da 45 mln euro per la ristrutturazione dell'hotel, che diventerà un 5 stelle, è stato concluso con la partecipazione dell'investitore rumeno e partner Paval Holding. Come spiega Vytautas Drumelis, partner di Apex Alliance, "questa rappresenta la seconda operazione italiana per il gruppo, dopo l'hotel Hampton by Hilton, in costruzione a Venezia". [Leggi tutto](#)

POLTRONE

Golding Capital apre a Milano Managing director è Laura Tardino



06.06. Golding Capital Partners, con headquarter a Monaco di Baviera e uno dei principali gestori indipendenti di investimenti alternativi in Europa, sbarca in Italia e apre un ufficio a Milano. La nuova branch sarà guidata

da Laura Tardino (in foto), entrata in Golding in qualità di managing director con il compito di espandere le attività della società nel Sud Europa. Tardino, che ha alle spalle 25 anni di esperienza, proviene da Abrdn dove, dal 2015, ha ricoperto il ruolo di Head of Institutional Business Development Italy, occupandosi dei clienti istituzionali. In passato, ha lavorato per 15 anni in BNPP Asset Management. [Leggi tutto](#)

Engineering, tre donne entrano nel nuovo board

02.06. Sono tre manager donne, che compongono il 100% delle quote rosa del nuovo board del gruppo (che tramite la holding di controllo Centurion Bidco fa capo a Bain Capital e NB Renaissance), i nuovi ingressi nel cda di Engineering. Si tratta di Maria Andrisani (in foto), Michaela Castelli e Maria Cristina Messa. Andrisani, head of capital markets Bain Capital Private Equity (Europe), vanta anche esperienze in JP Morgan; Castelli, presidente dei cda di Nexi, Nexi Payments e Sea Aeroporti di Milano, è anche membro di numerosi organismi di vigilanza; Messa, è stata ministra dell'Università e della Ricerca e rettrice dell'Università degli Studi-Milano Bicocca, dove attualmente è medico ricercatore. [Leggi tutto](#)



Capillary Technologies ottiene 45 mln dollari

02.06. Capillary Technologies ha ottenuto 45 mln \$ in finanziamenti di serie D da un consorzio di investitori globali, che include Avataar Ventures, accompagnato da LP, Panteon Ventures, 57Stars e Unigestion, nonché Filtra Capital e Innovation Capital. La società utilizzerà il capitale fresco per l'espansione. [Leggi tutto](#)

Al via Energy Ignition Ventures, fondo Growth da 100 mln dollari

01.06. La società di venture capital con sede a Singapore Trirec e la thailandese Innopower hanno costituito Energy Ignition Ventures, un fondo Growth da 100 milioni di dollari volto a promuovere iniziative di decarbonizzazione. [Leggi tutto](#)

Talis chiude un early stage a 110 mln \$

31.05. La società di venture capital con sede a Londra Talis Capital ha chiuso a 110 mln dollari un nuovo fondo early stage da 175 mln, il più grande finora. L'azienda è meglio conosciuta per i suoi investimenti in Darktrace, Ynsect, Onfido e Carta. [Leggi tutto](#)

Il real estate di lusso in Spagna prende il volo

30.05. In Spagna le transazioni immobiliari con un valore superiore a 3 milioni di euro sono aumentate del 55% rispetto al 2021, una percentuale che raddoppia quella del 2019, secondo le conclusioni del Primo Rapporto sul mercato delle abitazioni di lusso in Spagna di Hiscox e Catella. Secondo lo studio, il segmento del lusso rappresenta ora circa il 5% del mercato residenziale totale. [Leggi tutto](#)



I CAPITALI DI PIF RIUNISCONO I DUE PRINCIPALI CIRCUITI DI GOLF MONDIALI

09.06. Il PGA Tour, il DP World Tour (conosciuto anche come PGA European Tour) e il fondo sovrano dell'Arabia Saudita, Public Investment Fund (PIF) hanno firmato un accordo che combina le attività e i diritti commerciali di PIF relativi al golf (tra cui LIV Golf, fondato nel 2021 e finanziato a partire dal 2022 da PIF con un investimento di 2 miliardi di dollari) con le attività e i diritti commerciali del PGA Tour e del DP World Tour in una nuova entità. PIF effettuerà un investimento di capitale nella nuova entità. [Leggi tutto](#)



SEQUOIA SCINDERÀ LE ATTIVITÀ IN CINA, INDIA E FAR EAST

08.06. Il colosso statunitense del capitale di rischio Sequoia ha in programma di scindere le sue attività cinesi e indiane-sud-est asiatiche in due società indipendenti, mentre sta cercando di affrontare al meglio le sfide economiche e geopolitiche. La scissione, che vedrà le due nuove aziende adottare i propri marchi, avverrà entro il 31 marzo 2024, ha affermato Sequoia in una dichiarazione firmata dal socio amministratore Roelof Botha, dal capo della Cina Neil Shen e dal capo dell'India e del Sud-est asiatico Shailendra Singh. Le attività di venture capital statunitensi ed europee della compagnia rimarranno note come Sequoia Capital. Le sfide economiche e le tensioni geopolitiche hanno infatti reso difficile la raccolta dei fondi e gli investimenti, oltre ad avere intaccato i rendimenti dei veicoli di rischio globali. [Leggi tutto](#)



ALTAREA E TIKEHAU LANCIANO UNA PIATTAFORMA DI CREDITO IMMOBILIARE

05.06. Altarea e Tikehau Capital hanno annunciato il lancio di una piattaforma di credito immobiliare, con un target di 1 miliardo di euro, e già 200 milioni allocati da entrambi gli sponsor, a testimonianza del solido allineamento di interessi con gli investitori futuri. La strategia del veicolo mira a colmare l'ampio divario di liquidità che si prevede sul mercato in una vasta gamma di tipologie di immobili, che potenzialmente includono edifici a uso ufficio, commerciale, industriale, residenziale, logistico e ricettivo. [Leggi tutto](#)

EQ, accordo per il buyout di Dechra

06.06. Il private equity svedese EQT, in cordata con Adia, fondo sovrano di Abu Dhabi, ha siglato l'accordo per il buyout di Dechra Pharmaceuticals, per una valutazione della società britannica (specializzata in farmaci veterinari) di 4,66 miliardi di sterline (5,19 miliardi di euro). [Leggi tutto](#)

Archimed chiude a 3,5 mld euro il fondo multi asset

06.06. Lo specialista sanitario globale di private equity Archimed ha chiuso il suo quinto fondo multi-asset, MED Platform II, con 3,5 miliardi di euro. La somma raccolta rappresenta un record per i veicoli di private equity buyout che investono esclusivamente nel settore sanitario. [Leggi tutto](#)

Lucid Group raccolgerà 3 mld dollari

02.06. Lucid Group raccoglierà circa 3 mld dollari attraverso un'offerta di azioni, quasi due terzi dei quali proverranno dal Fondo per gli investimenti pubblici (PIF) dell'Arabia Saudita. PIF, che possiede oltre il 60% della società, ha accettato di acquistare 265,7 milioni di azioni in un collocamento privato per circa 1,8 mld \$. [Leggi tutto](#)

Nasce l'Oman Future Fund per supportare le pmi

02.06. L'Oman istituirà un fondo di investimento con un capitale di 2 miliardi di rial dell'Oman (5,2 miliardi di dollari), che destinerà una percentuale del suo capitale per stimolare il sistema di investimenti di rischio in società piccole, medie ed emergenti registrate presso l'Autorità per lo sviluppo delle pmi dell'Oman. [Leggi tutto](#)

Chiesi compra energia da Lucania Wind (Green Arrow)

30.05. Il gruppo multinazionale biofarmaceutico Chiesi ha firmato con Green Arrow Capital e con la svizzera Alpiq un contratto di acquisto di energia elettrica dall'impianto eolico Lucania Wind da 39 MW situato in Basilicata, di proprietà di Green Arrow, che produce ogni anno 90 GWh di energia green. [Leggi tutto](#)

Intesa Sanpaolo finanzia IRR Solar per 17,5 mln euro

30.05. Intesa Sanpaolo ha concesso un finanziamento per 17,5 mln euro a IRR Solar Alba, subholding partecipata al 100% da Italian Renewable Resources (IRR), società di investimento dedicata al settore delle energie rinnovabili promossa da L&B Capital. Il prestito prevede l'erogazione di risorse finalizzate a ottimizzare un portafoglio di cinque impianti fotovoltaici localizzati in Puglia, con una capacità installata totale pari a 5 mw. [Leggi tutto](#)

Peridot Solar rileva progetto agrivoltaico da 135 MW in Sicilia

30.05. Peridot Solar, società del fondo di investimento inglese FitzWalter Capital, specializzata nello sviluppo di progetti fotovoltaici, ha rilevato da Iqony Solar Energy Solutions Italia srl-Sens, player globale del settore delle fonti rinnovabili con headquarter in Germania, un progetto agrivoltaico da 135 MW situato in Sicilia. [Leggi tutto](#)



SORGENIA OTTIENE PRESTITO DI 50 MILIONI DA BANCO BPM

06.06. Sorgenia, greentech energy company milanese controllata dal 2020 dal fondo infrastrutturale F2i sgr, e partecipata da Asterion Industrial Partners, ha ottenuto da Banco BPM una revolving credit facility della durata di 18 mesi per complessivi 50 mln euro assistiti all'80% dalla Garanzia SupportItalia di SACE. Il finanziamento è finalizzato a sostenere eventuali esigenze di capitale circolante di Sorgenia, dotando la società di un'ulteriore linea di credito per il rilascio di garanzie per fronteggiare le oscillazioni dei prezzi delle materie prime, gas ed elettricità. [Leggi tutto](#)



FIEE SGR ENTRA NEI PUBLIC MARKETS E LANCIA SPESX

05.06. Fondo Italiano per l'Efficienza Energetica (FIEE) sgr, sinora soltanto focalizzato su investimenti di private equity in progetti per la transizione energetica, ha lanciato SpesX, il suo primo fondo di investimento aperto, che ha focus globale ed è specializzato nella transizione energetica. SpesX utilizza un approccio d'investimento fondamentale e approfondito per identificare le opportunità in cui sia possibile attivamente liberare il valore implicito e generare rendimenti elevati sopra benchmark, limitando al contempo la correlazione e concentrandosi sulla conservazione del capitale. [Leggi tutto](#)



LEGAMI INAUGURA IL PARCO DREAMLAND A BERGAMO. A BREVE LA EXIT DEI FONDI

31.05. L'azienda di cancelleria e gadget hi-tech di Azzano San Paolo Legami, partecipata dall'ottobre 2016 da Alto Partners e da Cube 3 srl, diventa spa e società benefit, pubblica il suo primo bilancio di sostenibilità e inaugura il Legami Dreamland, parco naturale a Bergamo destinato alla protezione della natura. Il tutto mentre gli investitori finanziari della società, fondata da Alberto Fassi (in foto) che ne detiene il restante 58%, secondo quanto risulta a BeBeez starebbero preparando la exit. [Leggi tutto](#)

Nuveen compra impianto eolico da 27 mw in Puglia

02.06. Nuveen Glennmont Partners, società attiva nello sviluppo di progetti di produzione di energia da fonti rinnovabili, ha acquisito dalla compagnia svedese OX2 Holding New Markets AB (gruppo OX2 AB) un impianto eolico da 27 MW autorizzato e ready-to-build in Puglia. L'operazio-

ne sarà condotta attraverso la stipula di un accordo forward purchase. [Leggi tutto](#)

Stellantis Ventures nel round B della californiana Lyten

30.05. Stellantis Ventures, il fondo di venture capital lanciato dal gruppo Stellantis, ha investito nella californiana Lyten, pioniera nelle batterie litio-zolfo per i veicoli elettrici e nel grafene

tridimensionale, che ha dimostrato una riduzione delle emissioni di gas serra. L'importo corrisposto non è stato reso noto, ma riguarda una parte definita "significativa" del round d'investimento B. [Leggi tutto](#)

Newtwn chiude round da 7 mln euro

29.05. Newtwn (ex Hexadrive Engineering), startup deep tech che

supporta le aziende nella transizione elettrica, ha chiuso un round di finanziamento di Serie A da 7 milioni di euro. La nuova raccolta è stata guidata dalla società europea di venture capital italiano con focus su Italia e Francia 360 Capital, fondata da Fausto Boni, con la partecipazione di tutti gli attuali investitori e con l'ingresso di Join Capital. [Leggi tutto](#)

LIBRI

Dall'illusione dell'abbondanza all'economia dell'abbastanza

Di Mario Deaglio - Editore Guerini e Associati. Secondo l'autore, dobbiamo dimenticarci i tempi spensierati in cui eravamo convinti di vivere una condizione di facile abbondanza, cercando invece di costruire, dall'ambiente in su, una «età dell'abbastanza», nella quale si possa vivere ragionevolmente bene. [Leggi tutto](#)

Data governance: esperienze e modelli per creare valore

Di Mauro Tuvo, Egle Romagnoli - Editore Franco Angeli. Il fattore cruciale di successo è la presenza di una diffusa cultura del dato. È necessario, quindi, affrontare i differenti livelli di maturità degli interlocutori, oltre che considerare la varietà di scenari e di obiettivi delle organizzazioni. In risposta a queste considerazioni ed esigenze, il volume tratta il tema della data governance su piani differenti. [Leggi tutto](#)

Chimere. Sogni e fallimenti dell'economia

Di Carlo Cottarelli - Editore Feltrinelli. Cottarelli spiega qual è la consistenza delle sette "chimere", tra cui figurano il sogno libertario delle criptovalute, quello tecnocratico dell'indipendenza delle banche centrali, l'abolizione della fatica attraverso la tecnologia e l'illusione della crescita infinita. [Leggi tutto](#)

A visible man

Di Edward Enninful - Editore Baldini + Castoldi. Quando Edward Enninful è diventato il primo editor in chief nero di British Vogue, erano in pochi a voler affrontare il modo in cui la rivista falliva nel rappresentare il mondo in cui viviamo. Ma Edward, un campione dell'inclusione per tutta la vita, ha rapidamente cambiato le cose. [Leggi tutto](#)

UN TRITTICO DI FRANCIS BACON SARÀ LA PRIMA ART IPOA QUOTARSI SU ARTEX MTF



Artex MTF ha annunciato che la prima opera d'arte ammessa alle negoziazioni sarà "Three Studies for a Portrait of George Dyer", un trittico olio su tela dipinto dall'artista britannico Francis Bacon nel 1963. L'opera era stata venduta all'asta nel maggio 2017 per quasi 52 mln \$ e sarà offerta agli investitori con una valutazione a partire da 55 mln \$.

Il dipinto sarà quotato dalla società lussemburghese Art Share 002, che faciliterà l'offerta al pubblico sotto forma di azioni ordinarie del valore nominale di 100 dollari. [Leggi tutto](#)



LA CHIESA DI SANTA MARIA GORETTI SI AGGIUDICA L'ARCHITIZER A+AWARDS

Il progetto della Chiesa di Santa Maria Goretti, realizzato dallo studio MCA-Mario Cucinella Architects, si aggiudica l'Architizer A+Awards: giunto alla sua 11a edizione e con un seguito di oltre 7 milioni di persone su piattaforma digitale, il premio, promosso dalla testata Architizer, segnala ogni anno i progetti più all'avanguardia. La Chiesa, che sorge nel Parco nazionale del Pollino, è stata votata online dal pubblico nella categoria "Architecture + Small Projects" con il riconoscimento "Popular Choice" grazie alle scelte seguite nell'uso dei materiali e nell'impianto planimetrico, per un risultato iconico e dal forte impatto visivo. [Leggi tutto](#)



"PICCAIA/FIBONACCI. IN AMBEDUE SONO!": A VARESE FINO AL 31 LUGLIO

Si è aperta l'8 giugno a Varese la mostra diffusa "Piccaia/Fibonacci. In Ambedue Sono!". BeBeez è media partner della mostra, che proseguirà sino al 31 luglio in vari luoghi della città. Piccaia è uno studioso di Leonardo Pisano, matematico pisano detto il Fibonacci, noto per aver inventato l'omonima successione di numeri interi in cui ciascun numero è la somma dei due precedenti, eccetto i primi due che sono 0 e 1. E proprio la figura e la sequenza di Fibonacci sono diventati elemento distintivo dello stile di Piccaia. [Leggi tutto](#)

I risultati delle aste de Il Ponte a Milano

Si sono concluse con un fatturato di oltre 6,1 milioni di euro le due sessioni d'asta dedicate da Il Ponte all'arte moderna e contemporanea a Milano, il 23 e 24 maggio. Il 91% dei lotti in catalogo ha trovato un nuovo proprietario e a salire sul podio dei tre migliori risultati sono stati Lucio Fontana, Mario Schifano e Igor Mitoraj. [Leggi tutto](#)

"Bergamaschi" in mostra fino al 24 giugno

Con uno sguardo sempre attento al suo territorio di origine, la provincia di Bergamo, la Fondazione del gruppo Alfaparf Milano presenta fino al 24 giugno la mostra fotografica "Bergamaschi" al Teatro Donizetti. Si tratta di una galleria di circa 40 ritratti, tramite cui il fotografo di moda Paul Maffi, new-yorkese di adozione ma bergamasco di origine, racconta lo spirito della città. [Leggi tutto](#)

Nicola Sansone al Mo.Ca di Brescia

Fino al 16 luglio, il Mo.Ca-Centro delle nuove culture di Brescia ospita la personale di Nicola Sansone (1921-1984), fotografo colto e socialmente impegnato che appartiene a quella "schiera romana" di reporter che a partire dagli anni '50 ha segnato una stagione di grande fermento culturale. [Leggi tutto](#)

L'arte della moda in scena a Forlì

Il Museo Civico San Dome-

nico di Forlì ospita fino al 2 luglio una preziosa esposizione dal titolo "L'Arte della Moda. L'età dei sogni e delle rivoluzioni. 1789 - 1968", dedicata al rapporto fra arte e moda nel periodo che va dall'ancien régime al secondo Novecento. In mostra sono circa 300 opere tra quadri, sculture, abiti d'epoca e contemporanei. Un'opportunità unica per contemplare capolavori di Boccioni, Canova, Fontana, Mondrian, Friedrich e tanti altri, in dialogo con le creazioni di tutti i più grandi designer di moda. [Leggi tutto](#)



www.privatedata.bebeez.it

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



corso Venezia, 8 - 20121 Milano