

INTERVISTA/1

Martini (Azimut), è la visione internazionale che premia i nostri Eltif

INTERVISTA/2

Valeri e Madan (Blackstone), il private credit per gli investitori privati? E' solo l'inizio

PRIVATE MARKETS

A CACCIA DI INVESTITORI PRIVATI



FOCUS

Chi ha già raggiunto gli investitori privati all'estero

INTERVISTA/3

Kiss (Gruppo Florence), ecco come si crea un gruppo da 700 Mln euro di ricavi in tre anni



Sommario

L'inchiesta

PRIVATE CAPITAL

06 Ecco perché i grandi asset manager alternativi cercano capitali tra family office e imprenditori



Private capital, affare di famiglia



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

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

L'intervista

PRIVATE EQUITY

14 Attila Kiss (Gruppo Florence), ecco come si diventa un gruppo da 700 mln euro. Il segreto di una strategia di buy&build di successo

NEWS NEL MONDO

PAG 27. TA ASSOCIATES
RACCOGLIE 16,6 MLD \$ PER IL
SUO ULTIMO FONDO DI PUNTA, TA
XV. IL FONDO PRECEDENTE NEL
2021 AVEVA RACCOLTO 12,5 MLD



PRIVATE EQUITY

Le Insight View di BeBeez

791

È il numero
delle Spac
quotate
a livello globale
nel 2021

Sono state **791** le Spac quotate a livello globale nel 2021 ma soltanto **467** da allora hanno condotto la **business combination**, il che fa presupporre che quest'anno un gran numero di Spac andrà in liquidazione (un massimo di 324) senza aver raggiunto il suo obiettivo, visto che di norma i regolamenti delle Spac prevedono 24 mesi dalla quotazione per condurre l'acquisizione con la propria target. Lo calcolava PitchBook a fine febbraio. Ma in Italia si va controcorrente e nelle ultime settimane sono state annunciate due business combination con aziende italiane. Fa il punto sul mercato [l'Insight View di BeBeez appena pubblicata](#) (disponibile agli abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data). Con l'aiuto di Electa Ventures si sono calcolate anche le performance per gli investitori della prima ora per ciascuna Spac italiana che abbia condotto una business combination. Considerando il rapporto tra capitale investito e valore conquistato lungo tutto il periodo dell'investimento, la vincitrice è Made in Italy 1, che si è fusa con il colosso della distribuzione di software e hardware Sesa, con un rapporto money-on-money di ben 14,8 volte. Seguono poi IPO2-Digital Value con un ritorno di 7,98 volte e IPO Challenger-Pharmanutra con un rapporto di 7,86 volte.

324

È il numero delle Spac quotate nel mondo nel 2021 che non hanno trovato la loro target e rischiano ora la liquidazione

14,8 X

È il rapporto money-on-money per gli investitori della prima ora della Spac Made in Italy 1 con il deal su Sesa

7,98 X

È il rapporto money-on-money per gli investitori della prima ora della Spac-in-cloud per il deal su Digital Value

Be Beez
Private Data

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

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

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



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

Private markets sempre più per investitori privati



NELLA NOSTRA COPERTINA FOCUS
SU QUESTO TREND INTERNAZIONALE.
INTANTO LE SPAC SI RISVEGLIANO

Cari lettori,

in questo numero vi proponiamo innanzitutto una riflessione su quello che è ormai un trend sempre più consolidato tra i grandi asset manager internazionali e cioè, da un lato, l'interesse delle case di gestione di asset alternativi a cercare **investitori diversi dagli istituzionali come family office, high net worth individuals** o anche semplicemente clienti di servizi di **private banking** più o meno facoltosi; e dall'altro l'interesse degli asset manager tipicamente attivi nella gestione di fondi aperti con focus su asset quotati a strutturare prodotti nuovi, illiquidi o semi-illiquidi, con approccio di private capital, da proporre alla loro clientela desiderosa di rendimenti più elevati di quelli offerti dai mercati tradizionali e decorrelati dal ciclo. Il trend è internazionale, ma l'Italia si sta affermando come paese particolarmente interessante su questo fronte.

La missione di *BeBeez Magazine* è proprio quella di fornire spunti di riflessione sui trend del private capital, in un momento in cui ci si ferma a ragionare e si va oltre la pioggia di notizie quotidiane che ormai caratterizza questo mercato.

A questo proposito consentitemi di sottolineare con soddisfazione che *BeBeez Magazine* nello scorso numero del 10 giugno con la sua inchiesta di copertina sul boom delle operazioni di add-on di private equity

in Italia ha anticipato senza saperlo il tema di una [ricerca curata da Michele Lartora nell'ambito dell'Osservatorio PEM della Liuc-Business School](#) e presentata nei giorni scorsi. Dalla ricerca emerge che nel 2022 le operazioni di add-on hanno rappresentato il 48% (210) di quelle totali di private equity (441), una quota maggiore rispetto a quella europea (47%). I dati PEM confermano quelli di [BeBeez Private Data](#), che indicano che nel 2022 e nei primi 5 mesi del 2023 poco meno del 50% di tutte le transazioni di private equity è stata rappresentata da operazioni di add-on.

L'altro tema di riflessione, che vi propongo, che è peraltro attiguo a quello della copertina di questo numero, è il ritorno alla ribalta delle **Spac** o simil-Spac, cioè di veicoli di investimento che raccolgono capitali da investitori istituzionali e non (sebbene in genere non i puri retail) con l'obiettivo di acquisire un'unica società da portare in quotazione in borsa. Non ne parlavamo da tanto, ma ultimamente c'è stato un risveglio di interesse, per due operazioni di business combination annunciate su due target italiani. Abbiamo approfondito il tema in [una Insight View di BeBeez appena pubblicata](#) e disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#) e di cui abbiamo dato una anticipazione a *MF Milano Finanza* di sabato 24 giugno.

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**

Private capital, affare di famiglia

Ecco perché i grandi asset manager alternativi cercano capitali tra family office e imprenditori

Con la volatilità dei mercati e la fiammata inflazionistica il private capital è diventato un'asset class molto più attraente rispetto anche a pochi anni fa per gli investitori privati, sia quelli più facoltosi, titolari di family office o clienti di fascia alta del private banking, sia quelli benestanti, titolari di patrimoni più contenuti o addirittura risparmiatori retail, che decidono di avvicinarsi a questo mercato sottoscrivendo prodotti ad hoc che sono via via proposti da varie case d'investi-

mento oppure creandosi un loro "giardinetto" acquistando quote di startup e pmi sottoscrivendo campagne di equity crowdfunding sulle varie piattaforme.

D'altra parte l'interesse degli asset manager alternativi a coinvolgere i privati nella loro rosa di investitori è comprensibile, visto che si tratta di una prateria ancora molto poco esplorata e quindi le potenzialità di crescita di questo segmento di funding sono molto importanti. E l'Italia non fa eccezione. Anzi. Per certi versi è uno dei paesi che in Europa attrae di più.



Gestore
Azimut Investments sa
BlackRock France
BlackRock France
Azimut Investments sa
Azimut Investments sa
Azimut Investments sa
Schroders Inv. Mgmt Europe
Neuberger Berman
Partners Group
Azimut Investments sa (in partnership con fndx)
Azimut Investments sa (in partnership con HighPost Capital)



GLI ELTIF IN COLLOCAMENTO IN ITALIA ...

Nome	Strategia	Durata	Investim. Min. (euro)	Capital call	Closing previsto	Distribuito in
Azimut Eltif - Venture Capital P103	Private Equity, Venture Capital, PIR-compliant	10 anni	10.000	Singola	Entro giugno 2023	Italia
Future Generation Private Equity Opport.	Private Equity, Co- Investments, Buy-out, Growth Equity and Venture Capital	10 anni	125.000	Multipla	Entro giugno 2023	Panuropeo
Private Equity	Private Equity, Co- Investments, Buy-out, Growth Equity and Venture Capital	8 anni	30.000	Singola	Entro giugno 2023	Panuropeo
Azimut Eltif - Private Equity Valsabbina	Private Equity, PIR-compliant	7 anni	10.000	Singola	Entro luglio 2023	Italia
Azimut Eltif - Infrastructure & Real Assets ESG	Infrastrutture e real estate	9 anni	10.000	Singola	Entro luglio 2023	Italia
Azimut Eltif - Private Debt Digital Lending III	Private Debt, PIR-compliant	6 anni	10.000	Singola	Entro settembre 2023	Italia
Private Equity 2023	Private Equity, Co-Investments, Small/Mid Buyout, Growth	8 anni	10.000	Singola	Entro settembre 2023	Panuropeo
Direct Private Equity Fund 2023	Private Equity, Co-Investments	8 anni	25.000	Singola	Entro ottobre 2023	Panuropeo
Direct Equity II	Private Equity, Direct investments	10 anni	125.000	Multipla	Entro primo trim. 2024	Panuropeo
Azimut Eltif – Venture Capital Digi-tech Europe	Venture capital	7 anni	10.000	Singola	nd	Italia
Azimut Eltrif – Venture Capital HIPstr	Venture capital	nd	10.000	Singola	nd	Italia

... E QUELLI IN ARRIVO

Gestore	Strategia	Distribuito in
Azimut Investment sa	Altri due entro l'anno	Italia
Moonfare	Uno sul Private equity	Panuropeo
Muzinich	Uno sul private debt nella seconda metà del 2023	Panuropeo
Partners Group	Due entro il 2023	Panuropeo
UBS	Uno sulle infrastrutture e uno sulreal estate	Panuropeo

Appena sbarcata in Italia (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), è per esempio la società di gestione tedesca **Golding Capital Partners**, i cui clienti di riferimento sono sempre stati gli investitori istituzionali, guarda con molto interesse, e ha già contattato, diversi family office tricolore,

soprattutto per proporre loro, oltre agli altri strumenti, alcuni fondi e fondi di fondi che investono in secondary private equity.

Nel frattempo, è di questi giorni l'annuncio da parte di **Blackstone** che proprio dall'Italia partirà

la raccolta di un nuovo fondo paneuropeo di direct lending le cui caratteristiche sono tagliate su misura degli investitori privati facoltosi (si veda [altro articolo su BeBeez](#)). Annuncio contestuale a quello del lancio da parte di **Muzinich** di un secondo fondo dedicato al rescue finance, cioè

CHI HA GIÀ RAGGIUNTO GLI INVESTITORI PRIVATI ALL'ESTERO. DA APOLLO A BLACKSTONE, DA NEUBERGER BERMAN A CARLYLE, DA PARTNERS GROUP A SCHRODERS

Di Stefania Peveraro

Quello della democraticizzazione dei private market è un tema ormai globale che anche in Europa sta coinvolgendo da mesi soggetti che sinora erano rimaste appannaggio dei grandi investitori istituzionali, se non si conta il fatto che molti colossi del private capital sono peraltro quotati da anni su varie borse internazionali, il che di fatto è il metodo più semplice per avvicinare a questo mondo gli investitori privati.

D'altra parte le dimensioni dell'opportunità si vedono in due numeri, 50% e 16%, così come evidenziato nel Global report pubblicato a inizio anno da **Bain&Co** (si vedano [qui il focus di Bain&Co](#) e [qui altro articolo di BeBeez](#)). Gli investitori individuali detengono circa il 50% dei circa 275-295 mila miliardi di dollari di patrimonio globale in gestione. Tuttavia, del totale degli asset in gestione ai fondi alternativi, soltanto il 16% arriva dagli investitori individuali. C'è quindi spazio per un enorme incremento. E infatti Bain & Company prevede che, mentre il capitale istituzionale destinato agli investimenti alternativi crescerà dell'8% all'anno nel prossimo decennio, la ricchezza individuale investita in alternative, dovrebbe crescere del 12% all'anno nello stesso periodo.

In Italia, peraltro, le opportunità sembrano ancora di più, almeno stando a una recente ricerca condotta da **Research in Finance** per **Neuberger Berman** (si veda qui il comunicato stampa). Dallo studio, condotto raccogliendo le opinioni di 892 fund selector e consulenti finanziari, emerge che la percentuale di asset dei propri clienti retail attualmente investiti nei mercati privati si attesta in media al 7,7%, di poco inferiore al 9,2% dei clienti istituzionali. Più nel dettaglio, però, emergono notevoli differenze a livello di singoli Paesi, con la Germania che ha la più alta percentuale di asset di clienti retail investiti nei mercati privati, con una media del 12%. Seguono il Benelux con l'11%, Francia e Svizzera con il 9% e quindi l'Italia con l'8%. Il Regno Unito è in ultima posizione, con appena il 4% degli asset dei clienti investiti nel settore privato. Lo studio evidenzia inoltre

che il 22% dei clienti retail europei non ha ancora alcuna esposizione agli asset privati. La domanda di private equity nel canale retail è destinata a rimanere forte anche nel prossimo futuro, con un 12% dei consulenti finanziari pronti a confermare un aumento dell'esposizione dei propri clienti. Questo dato è superiore rispetto alla crescita del 4% registrata sul segmento istituzionale. In termini di aree di interesse nell'ambito dei mercati privati, in Italia la preferenza va al private equity diretto (33%), seguito da co-investimenti di private equity e infrastrutture (entrambi al 30%) e dagli investimenti nel mercato secondario del private equity (21%).

Così non stupisce quindi che in pochi mesi, non solo Blackstone abbia lanciato sul mercato italiano la raccolta del suo nuovo fondo di credito europeo dedicato a privati che possano permettersi un ticket minimo di investimento di 100 mila euro, dopo aver fatto un test in UK e in Svizzera e prima ancora in Asia (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), ma anche che la stessa Neuberger Berman abbia lanciato lo scorso marzo il terzo Eltif, **NB Direct Private Equity 2023**, che investe in un mix di strategie di private equity, principalmente in Europa e Nord America (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), così come ha fatto anche **Apollo Global Management**.

In particolare, a inizio maggio Apollo ha annunciato il lancio di **Apollo Private Markets SICAV**, una piattaforma di prodotti con sede in Lussemburgo progettata per offrire una serie completa di soluzioni alternative di Apollo agli investitori in EMEA, Asia e America Latina, in formati personalizzati per le esigenze specifiche degli individui. La piattaforma viene lanciata con le sue prime due strategie di investimento, che consistono in due prodotti perpetui e semiliquidi: uno che fornisce una soluzione "chiavi in mano" per un'ampia esposizione ai mercati privati e un altro incentrato sul credito privato Usa. La struttura della SICAV consentirà agli investitori di accedere alle strategie nella loro valuta locale, con minimi di investimento inferiori rispetto alle offerte di prodotti alternativi tradizionali (si veda [qui il comunicato stampa](#)). L'iniziativa di Apollo segue quella

il finanziamento di imprese momentaneamente bisognose di liquidità (ma non in crisi) in collaborazione con **Azimut**, il cui bacino di raccolta come noto è composto da High Net Worth Individual (HNWI) (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Con Azimut che in Italia è i prima linea sul

fronte della “democraticizzazione” dei private markets, dato che nel 2019 si è posto l’obiettivo di raggiungere a fine 2024 un peso del private capital del 15% sulle risorse in gestione dal 12%, per 6,5 miliardi di euro, di fine 2022 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). E che a questo obiet-

tivo sta arrivando sollecitando sia HNWI sia risparmiatori privati con possibilità economiche molto più limitate.

Resta vero comunque che la platea di investitori italiani cosiddetti esperti o semiprofessionali (gli HNWI e i family office) sem-

della scorsa estate negli Stati Uniti, quando il colosso degli alternativi ha lanciato il suo nuovo fondo **Apollo Aligned Alternatives** con una dotazione iniziale di **15 miliardi di dollari** già versata dalla capogruppo, il colosso assicurativo **Athene** (per 10 miliardi) e da investitori istituzionali (per 5 miliardi, tra i quali cui Sumitomo Mitsui Trust Holdings) e che è stato poi aperto agli HNWI (si veda [qui Bloomberg](#)). Il fondo, che coinveste con i fondi tradizionali di Apollo, “ha il potenziale per diventare il più grande fondo della piattaforma Apollo entro il prossimo anno”, aveva dichiarato lo stesso ceo di Apollo, **Marc Rowan**, durante la conference call sui risultati del secondo trimestre 2022 di Apollo.

Ma non è tutto perché molti colossi del private capital internazionale di recente hanno stretto accordi con **iCapital**, la piattaforma globale di fintech che promuove l’accesso agli investimenti alternativi per il settore della gestione patrimoniale, che ha annunciato il lancio di **iCapital Marketplace**, la piattaforma innovativa che mette in contatto i consulenti finanziari con le opportunità di investimento alternative offerte dal leader mondiale fornitori di investimenti e asset manager (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Più di una dozzina di gestori hanno partecipato al pre-lancio di **iCapital Marketplace**, tra cui **Audax Private Debt, Blackstone, Carlyle, CrowdStreet Advisors, Fidelity, FS Investments, Henderson Park, John Hancock Investment Management, Kayne Anderson, Net Lease**

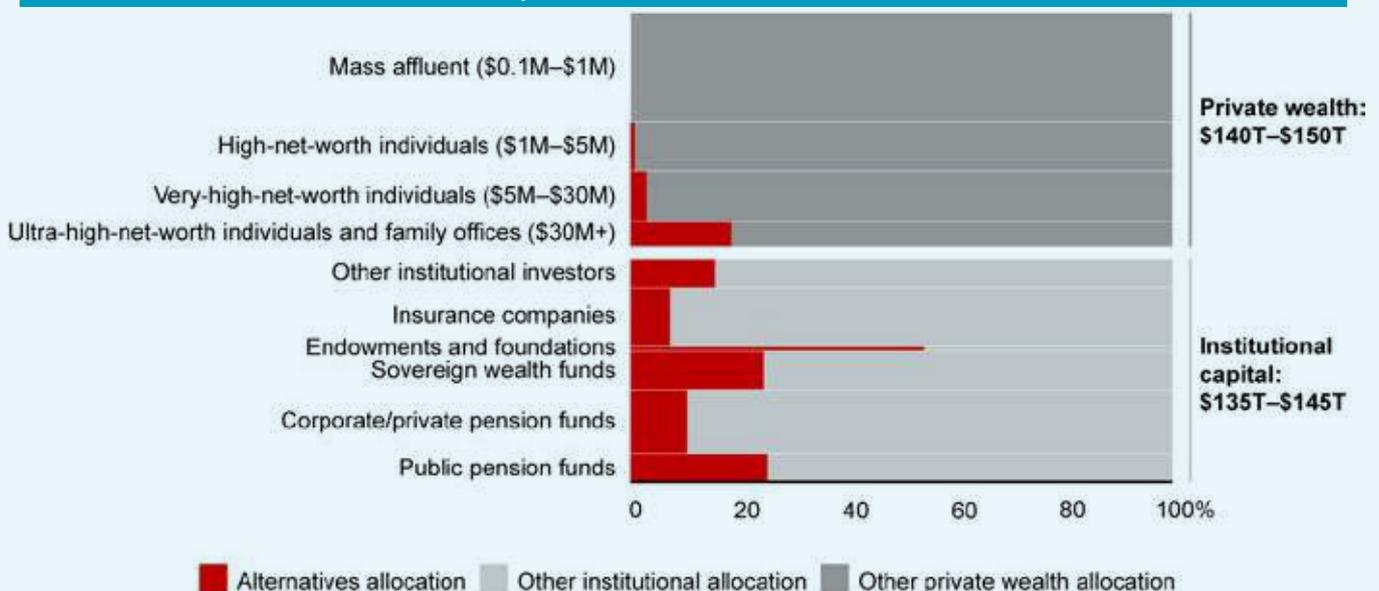
Capital, Partners Group, RedBird Capital Partners, Steele Creek Capital e Sealy & Company. Peraltro nel maggio 2022 in Italia **Mediobanca Private Banking** aveva avviato una collaborazione con iCapital, finalizzata proprio ad ampliare ulteriormente l’offerta di investimenti nei private markets agli HNWI clienti di Piazzetta Cuccia (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

E lo scorso febbraio circolavano inoltre voci di un imminente lancio di strategie di credito dedicate agli investitori privati da parte sempre di Apollo, ma anche di **Goldman Sachs Asset Management e Arcmont** (si veda [qui Bloomberg](#))

Il tutto senza dimenticare che lo scorso novembre lo svizzero **Partners Group** ha concentrato le sue attività di raccolta di fondi da patrimoni privati in una business unit Private Wealth, impegnandosi ulteriormente ad ampliare l’accesso ai mercati privati per gli investitori individuali. La business unit Private Wealth contava quindi all’avvio 37 miliardi di dollari di asset in gestione, quasi un terzo dei 131 miliardi di dollari di asset totali gestiti dall’asset manager (si veda [qui il comunicato stampa](#)).

Infine nei giorni scorsi **Schroders** ha pubblicato un [commento a supporto della sua strategia di coinvestimento di private equity](#). E certo non a caso, visto che la casa di asset management ha lanciato la raccolta del suo [Schroders Capital Private Equity Eltif 2023](#).

GLOBAL WEALTH BY INVESTOR TYPE, 2022



bra diventata la nuova frontiera degli addetti al marketing delle società di private capital. Uno dei motivi è senza dubbio l'abbassamento, in vigore dal marzo del 2022, della soglia minima di investimento nei fondi alternativi riservati per gli investitori non professionali da 500 mila a 100 mila euro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

L'asset allocation dei family office italiani

Stando all'edizione del settembre 2022, l'ultima disponibile, del **Report dell'Osservatorio sui Family Office del Politecnico di Milano**, due terzi dei single family office italiani avevano aumentato dal 2020 al 2021 il peso del private equity (in media pari al 14%) nella propria asset allocation, ma tutti avevano dichiarato di volerlo aumentare nei successivi 5 anni (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Non a caso, i ritorni sugli investimenti nel 2021 sono stati infatti per la maggior parte al di sopra, o molto al di sopra, delle aspettative. L'aumento dell'importanza del private equity nell'asset allocation dei family office era già stato evidenziato dalla **Family office Survey di PwC**, realizzata in collaborazione con Mondo Institutional in base a un sondaggio condotto a fine 2021 tra 36 tra



Roberta Crivellaro
partner responsabile di Withers,

i più importanti family office con sede legale in Italia e nella Svizzera italiana (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Dalla ricerca emergeva che il 79% dei family office intervistati, prevedeva di aumentare gli investimenti in quote di fondi di private equity e venture capital dopo che nel 2020 questi investimenti erano arrivati a pesare per il 13% sul totale del portafoglio dal 10% del 2019. Inoltre, il 71% degli intervistati prevedeva di incrementare anche il peso degli investimenti diretti in società, co-investimenti e partecipazioni a club deal (sia di equity sia di debito), che era già salito al 7% del portafoglio nel 2020 dal 6% del 2019.

“Le famiglie imprenditoriali italiane sentono sempre più l'esigenza di investire la nuova liquidità riveniente dalla cessione delle rispettive aziende, e sempre più spesso ricorrono alla soluzione verso la quale si sentono più portati, ossia l'investimento nelle imprese, sia direttamente che tramite fondi”, spiega

Roberta Crivellaro, partner responsabile di **Withers**, studio legale e fiscale specializzato negli aspetti giuridici e tributari legati alla gestione dei patrimoni di grandi famiglie imprenditoriali. Sono state tante infatti le cessioni parziali o totali di aziende da parte di altrettante famiglie imprenditoriali e di manager negli ultimi anni. Il database di [BeBeez, Private Data](#), ne ha censite 80 nei primi cinque mesi del 2023, e ben 280 nell'arco del 2022.

Ciò ha contribuito a fare dell'Italia uno dei mercati più ambiti per i player globali del private capital, nei cui mercati di origine family office e HNWI sono da tempo un affidabile bacino di domanda dei rispettivi prodotti, che mediamente hanno un peso del 20% in portafoglio. “Sono sempre più numerosi i clienti che ci chiedono di valutare strumenti di investimento in private capital che gli vengono proposti tramite le principali private



VALERI E MADAN (BLACKSTONE), IL PRIVATE CREDIT PER GLI INVESTITORI PRIVATI? E' SOLO L'INIZIO

“Siamo presenti nel paese da anni con investimenti rilevanti che interessano tutte le nostre strategie, dalle infrastrutture all’immobiliare, dal private equity al credito. Ora stiamo facendo il passo successivo, espandendo l’offerta della nostra piattaforma ai clienti di private wealth in Italia”. A parlare con *BeBeez Magazine* è **Andrea Valeri**, presidente di **Blackstone Italia** e senior managing director di **Blackstone Credit**, che nei giorni scorsi insieme a **Rashmi Madan**, senior managing director e responsabile EMEA di **Blackstone Private Wealth Solutions**, ha annunciato la sigla di una partnership con **Unicredit** per la distribuzione in Italia del suo nuovo prodotto dedicato agli investitori privati con focus sul private credit europeo, il **Blackstone European Private Credit Fund (ECRED)**, strutturato nella forma di **Sicav di diritto lussemburghese** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Si parte dal credito, ma, anticipa Madan, “naturalmente abbiamo in programma di ampliare la nostra offerta: tenetevi pronti”.

Spiega più nel dettaglio Valeri: “L’Italia era nel nostro radar come mercato chiave per il lancio per una serie di motivi. Il totale dei patrimoni familiari in Italia ha un valore stimato di 1.100 miliardi di euro, collocandosi tra i primi 5 in Europa. Inoltre, il numero di famiglie con un patrimonio netto elevato in Italia è superiore alla media europea, con circa 25 milioni di persone con un patrimonio netto compreso tra 100 mila euro e un milione. La nostra strategia di credito è già disponibile su altre piattaforme ed è stata

distribuita in Europa, Medio Oriente e nella regione Asia-Pacifico. Lanciare in Italia il nostro servizio in partnership con una banca locale è stata una scelta logica, in quanto disponiamo di un prodotto interessante per il mercato italiano del wealth management e di un team adeguato per sostenere le attività di formazione, mar-

keting e servizio agli investitori, necessarie perché i clienti acquisiscano esperienza”.

Per la raccolta del nuovo fondo di credito, aggiunge Valeri, “non abbiamo un target specifico per l’Italia perché non si tratta di una raccolta di fondi episodica, ma del lancio di un servizio innovativo nel credito che possa diventare un prodotto stabilmente in portafoglio ai wealth manager. La partnership con Unicredit è la porta di accesso degli investitori retail alla nostra strategia di private credit. Per noi è una strategia di lungo periodo, che vogliamo far crescere in modo duraturo sia in Italia che in Europa”.

E aggiunge Madan: “Al momento offriamo la nostra strategia agli investitori italiani tramite la collaborazione con Unicredit, di cui siamo molto soddisfatti. In futuro, cercheremo di costruire altre partnership per rendere la piattaforma di Blackstone ancora più diffusa in Italia e in Europa”.

Blackstone ha scelto di partire dalla strategia di private credit perché, spiega Madan, “il credito privato sta vivendo un momento d’oro grazie a trend strutturali favoriti dall’attuale contesto di mercato. Il nostro fondo investe quasi esclusivamente da prestiti a tasso variabile, il che significa che un aumento dei tassi d’interesse può comportare un aumento dei rendimenti. Ciò rappresenta un potenziale vantaggio per gli investitori e i potenziali rendimenti rettificati a cui stiamo assistendo nel credito privato in questo momento sono tra i più interessanti che abbiamo visto in oltre un decennio. Inoltre, i nostri investimenti in questo campo sono quasi esclusivamente in prestiti garantiti senior, al vertice della struttura del capitale, il che offre un’ulteriore protezione dal rischio ai potenziali investitori. Riteniamo quindi che sia un momento opportuno per lanciare una strategia su questa asset class”.



Andrea Valeri
presidente di Blackstone Italia
e senior managing director di
Blackstone Credit



Rashmi Madan
senior managing director e
responsabile EMEA di Blackstone
Private Wealth Solutions

bank”, confida a *BeBeez Magazine* il responsabile dei prodotti illiquidi di uno dei principali multifamily office milanesi, che

continua: “Non tutte le proposte ricevono semaforo verde da noi. Selezioniamo quelle che ci appaiono coerenti con il profilo della nostra clientela”. Dove per coerenti il manager intende quelle compatibili con la preferenze e il background del cliente investitore: “Si tratta per esempio

di fondi di private equity che hanno un focus territoriale e/o settoriale condiviso dal cliente che ce li segnala. Un industriale del design si sente più a suo agio con un fondo che vuole finanziare il buyout di un’azienda del mobile, perché conosce le dinamiche e le criticità del settore”.

MARTINI (AZIMUT), È LA VISIONE INTERNAZIONALE CHE PREMIA I NOSTRI ELTIF

“Tra i family office, che assieme agli affluent e gli HNWI sono i nostri clienti di riferimento, vediamo che spesso manca una visione internazionale. Per questo la nostra offerta costruita negli ultimi anni conta più di 50 fondi, tra cui la maggior parte Eltif e RAIF, su un’ampia gamma di asset class sottostanti, dal venture capital alle infrastrutture, fino ai fondi PIPE (Private Investment in Public Equity, ndr) con proiezione non solo italiana ma anche europea e internazionale”, spiega a *BeBeez Magazine* **Paolo Martini**, ceo di Azimut Holding, Un programma che dovrebbe consentire al gruppo di arrivare all’obiettivo, fissato per la fine del 2024, di un peso del private capital del 15% sulle risorse in gestione dal 12%, per 6,5 miliardi di euro, di fine 2022 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Sono attualmente 41.000 i clienti che già hanno investito in uno o più prodotti di private capital ma Azimut indica che queste asset class potrebbero pesare in un portafoglio adeguato fino al 30%. Non si tratta infatti soltanto di Eltif (con una soglia minima di investimento di 10 mila euro) e di RAIF (che rispondono alla normativa dei Reserved Alternative Investment Fund, con soglia minima di 125 mila euro), ma anche di fondi di private equity e venture capital con ticket minimi di investimento di 5 mila euro e di veicoli di club deal più o meno strutturati, che hanno invece soglie di investimento minimo più elevate, ma che sono sempre dedicate agli investitori privati. Per esempio attualmente è in raccolta il secondo veicolo della serie **IPO Cub**, lanciato ancora una volta con **Electa Ventures** di **Simone Strocchi** per investire in pmi da accompagnare in Borsa attraverso Spac o formule simili alle Spac, come pre-booking companies o strutture anche più evolute, con un ticket minimo di 125 mila euro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). “Curiosamente i clienti si dimostrano più sensibili a questi prodotti degli stessi consulenti finanziari, che forse all’inizio, non conoscendo ancora bene questo mondo, erano meno a proprio agio con l’investimento nell’economia concreta su orizzonti temporali piuttosto lunghi”, sottolinea Martini, che aggiunge che in tale contesto è forte il gradimento per i fondi di venture capital: “Certo aiutano gli incentivi fiscali all’investimento nell’innovazione. Ma è anche forte il desiderio di sostenere generazioni più giovani nello sforzo per l’innovazione”.

E infatti non a caso proprio gli ultimi due Eltif lanciati da Azimut hanno focus sul venture capital internazionale. In particolare nei giorni scorsi Azimut ha lanciato la raccolta per **Azimut Eltif – Venture Capital Digitech** Euro in collaborazione con **Fndx**, advisory company fondata da **Fabio Nalucci**, founder di **Gellify**, che ha focus di

investimento europeo su aziende produttrici di software SaaS nei settori di intelligenza artificiale, fintech, vertical marketplace, risorse umane e welfare (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), che segue il primo esperimento della serie che però aveva solo focus sull’Italia cioè l’**Azimut Eltif Digitech Fund**, lanciato nel 2020 in collaborazione con Gellify (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Con il nuovo Eltif e anche grazie ad AZ RAIF II – Venture Capital Digitech Europe, Azimut si ripropone di raccogliere 100 milioni di euro. Lo scorso mese di maggio Azimut ha lanciato anche la raccolta del comparto **Azimut ELTIF – Venture Capital HIPstr** che seleziona aziende con un forte potenziale di crescita, caratterizzate da gruppi imprenditoriali dinamici e orientate al miglioramento dell’ambiente e della società. In collaborazione con **HighPost Capital** operatore di private equity specializzato nel settore dei consumi con il quale nel 2021 Azimut aveva già lanciato il comparto Private Equity Highpost e l’AZ RAIF II – Private Equity Highpost.

A proposito di Eltif, il gruppo **Azimut** è stato incoronato pochi mesi fa re degli Eltif di private capital da **Scope Ratings**, nella classifica stilata in un report pubblicato lo scorso aprile che faceva il punto su questo mercato sulla base dei dati a fine marzo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). A parlare sono i numeri: su un totale di 11 Eltif in distribuzione in Europa a quella data, ce n’erano ben sei dedicati specificamente all’Italia, tutti gestiti da **Azimut Investments sa**, la piattaforma lussemburghese del gruppo fondata da Pietro Giuliani. Non solo. Nella pipeline di altri nove Eltif a quella data, ce n’era uno dedicato sempre specificamente all’Italia, sempre di Azimut. A oggi la statistica aggiornata vede dieci Eltif in collocamento in Europa di cui 6 proposti da AZ Investments sa. E secondo il report di Scope ci sarebbero altri due comparti in arrivo. D’altra parte in alcuni Paesi europei, come la Francia e l’Italia, l’introduzione di un regime fiscale favorevole ha molto favorito la diffusione di questo tipo di strumenti nei due paesi. In particolare, Scope ha calcolato che alla fine del 2022 gli Eltif in Italia avevano raccolto poco più di 2,5 miliardi di euro, il 43% in più rispetto al 2021. Sono in tutto 41 i fondi di questo tipo distribuiti in Italia, di cui 20 paneuropei e il resto esclusivamente a Sud delle Alpi.



Paolo Martini
ceo di Azimut
Holding,

Ma non c'è solo il private equity nei pensieri di chi ha bisogno di investire un'abbondante liquidità frutto della cessione parziale o totale dell'azienda di famiglia. "Indagini condotte da alcune banche globali su 230 family office di 30 Paesi prevedono per la fine del 2023 un aumento del 5% del peso aggregato di private debt e infrastrutture nei portafogli della clientela servita dai family office, con il private equity invariato a circa il 15%. In Italia si è a livelli inferiori, mediamente al 10%, ma tutto indica una tendenza all'aumento di quella percentuale", riferisce **Emanue-**



Emanuela Musci
managing director
del multifamily office S&O

la Musci, managing director del multifamily office **S&O**, che gestisce i patrimoni di alcune famiglie industriali emiliane, che così motiva la sua aspettativa: "Vedo un sempre maggiore interesse per i private market, anche per

il mercato secondario nelle sue varie forme, perché il momento storico concede di accedere a fondi a sconto, cui si aggiunge il ridotto J curve effect, che lo rendono più appetibile". Parole che fanno eco a quelle di Laura Tardino, country head per l'Italia di Golding, confermate nell'edizione 2023 del **Global Family Office Report di UBS**.

Più in generale, ad attirare l'interesse degli investitori-imprenditori c'è "il fatto che gli investimenti in asset reali in senso lato costituiscono una protezione dall'inflazione", aggiunge Musci, che segnala anche il buon gradi-

TARDINO (GOLDING), ECCO PERCHÉ IL SECONDARY PRIVATE EQUITY È ADATTO AI FAMILY OFFICE

Golding Capital Partners, asset manager di Monaco di Baviera specializzato in investimenti di private capital in **infrastrutture, credito privato, private equity, mercato secondario** del private equity e investimenti a **impatto**, Annuncerà entro fine mese il primo closing della raccolta del suo secondo fondo paneuropeo di secondary private equity, dopo il primo della serie che a inizio 2022 aveva raccolto 280 milioni di euro (si veda [qui il comunicato stampa di allora](#)). Il nuovo fondo, lanciato già lo scorso anno e battezzato **Golding Secondaries 2022**, punta a un primo closing a quota 150 milioni di euro rispetto a un hard cap che dovrebbe essere raggiunto nel 2024, fissato a 500 milioni.

"È un prodotto per il quale i family office si sono mostrati molto interessati", confida a *BeBeez Magazine* **Laura Tardino**, con un passato di 8 anni presso abrdn come responsabile dei clienti istituzionali italiani e nominata da poco country head per l'Italia di Golding, per occuparsi sia dei clienti istituzionali sia dei clienti private, a cominciare da quelli semi professionali come appunto i family office (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Spiega Tardino: "Non si tratta solo di una questione di rendimento, che ultimamente ha raggiunto in alcuni casi il 35%. Un punto essenziale è anche il profilo di rischio intrinsecamente più basso del secondary. Il lavoro di selezione del business o dell'asset sottostante è stato già effettuato dagli investitori sul mercato primario. Essendo già noto in cosa si investe, non esiste il cosiddetto blind pool e inoltre, essendo già trascorsi i primi anni dall'investimento, non c'è il J-curve effect, ossia la necessità di

aspettare un certo periodo prima che l'investimento renda, proprio perché la fase iniziale, di solito meno redditizia, è stata già superata. Golding inoltre mette a disposizione degli investitori numerose relazioni con General Partner di alto standing, un indubbio vantaggio nel mondo del secondary".

A ciò va aggiunto un ulteriore fenomeno, di cui si è parlato poco ma che sta avendo effetti significativi sul mercato del secondary private capital. Il recente downturn sui mercati quotati ha aumentato considerevolmente il peso dei fondi di private capital, per definizione non quotati, sui portafogli dei limited partners, ossia degli investitori istituzionali come assicurazioni, fondi pensione e casse previdenziali, che si sono trovati con il private capital sovrappeso e talvolta oltre i limiti regolamentari. "Di conseguenza si sono trovati nella necessità di ridurre il peso, aumentando l'offerta di quote di fondi sul mercato secondario", aggiunge Tardino. Ciò, unito alla progressiva stabilizzazione della congiuntura e delle politiche monetarie dopo le turbolenze del 2022, che presuppone anche sul private capital una ripresa di multipli e valutazioni, ha reso il secondary private capital una delle asset class attualmente più calde, soprattutto per investitori, come appunto HNWI e family office, che non devono sottostare alle rigide regole cui sono sottoposti gli istituzionali classici.



Laura Tardino
country head per
l'Italia di Golding

mento riscosso dagli Eltif, gli European Long Term Investment Fund, la cui soglia minima di investimento, 10 mila euro, li rende accessibili a una platea di investitori privati molto più vasta, anche per l'appel esercitato dalla deducibilità del 30% della cifra investita e l'esenzione dal capital gain.

Ecco perché piace anche il venture capital

Un'altra asset class che sta riscuotendo crescenti consensi presso i risparmiatori di alto profilo e i family office è il **venture capital**, il che suona per certi versi sorprendente considerato che anche tra questi investitori fino a qualche anno fa le asset class più

apprezzate erano il real estate, soprattutto residenziale, e i titoli di Stato. "Il venture capital sta diventando popolare tra gli investitori più esperti grazie certamente agli incentivi fiscali, in particolare la detrazione che ammonta al 30% dell'investimento, ma soprattutto per la sua natura anticiclica e

BACKTOWORK, IN ARRIVO NUOVE CAMPAGNE DI EQUITY CROWDFUNDING CON IL SUPPORTO DI INTESA SANPAOLO PRIVATE BANKING

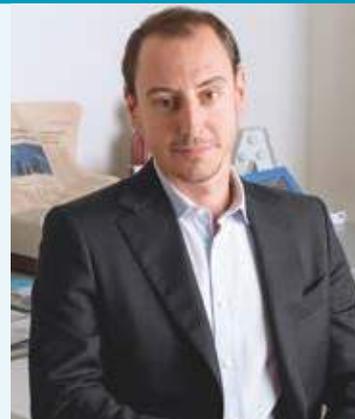
Sarà replicata nelle prossime settimane la doppia esperienza di raccolta in equity crowdfunding condotta nel 2020 e poi nel 2021 sulla piattaforma **BacktoWork**, attingendo al network di **Intesa Sanpaolo Private Banking**. Lo anticipa a *BeBeez Magazine* **Alberto Bassi**, co-fondatore e ceo di BacktoWork, piattaforma partecipata direttamente dal settembre 2020 da **Intesa San Paolo** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), oggi primo socio con il 30,58%, mentre in precedenza la quota era in portafoglio all'allora **Neva Fin-ventures**, il veicolo di corporate venture capital di Intesa Sanpaolo, poi trasformato in Neva sgr.

"Abbiamo intenzione di lanciare tre o quattro di queste operazioni ogni anno, anche se l'abbassamento da 8 a 5 milioni del limite di raccolta per le operazioni di equity crowdfunding, previsto dalla nuova legislazione europea, non ci favorisce (si veda [altro articolo di BeBeez](#), ndr)", ha detto Bassi.

Ricordiamo, infatti, che BacktoWork, fondata nel 2012 come veicolo specializzato nel far incontrare le imprese alla ricerca di capitali con manager-investitori, era passata poi sotto il controllo de *Il Sole 24 Ore*, che successivamente aveva poi rivenduto tutte le sue quote ai fondatori, che nel 2018 hanno deciso di fondere la piattaforma con **Equinvest**, già attiva nel crowdfunding (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Da allora BacktoWork ha raccolto poco meno di 37 milioni di euro (dati [CrowdfundingBuzz](#)), ponendosi al quarto posto dietro **Mamacrowd**, **Crowdfundme** e **Opstart**. Ma di quella cifra, un terzo è rappresentato dalle due singole campagne a cui hanno partecipato i clienti del private banking di Intesa Sanpaolo, cioè quella per **We-Road**, società che organizza viaggi di gruppo online, che nell'ottobre del 2021 ha raccolto 4 milioni di euro in piattaforma, come parte di un più ampio round da 13,5 milioni (si veda [altro articolo di BeBeez](#)) e quella per **Fin-Novia**, veicolo di investimento costituito appositamente per sottoscrivere parte dell'emissione obbligatoria di **e-Novia**,

fabbrica di startup innovative. Fin-Novia raccolse allora quasi 7,7 milioni in una campagna conclusa nel marzo del 2020 (si veda [articolo di BeBeez](#)).

Ma come mai un canale di raccolta per definizione "democratico" come il crowdfunding in quelle due occasioni (che non resteranno isolate) è stato attivato su investitori di alto profilo? "Più che crowdfunding quelle due operazioni le definiamo club deal digitalizzati", spiega ancora Alberto Bassi, ricordando che "le due operazioni rientravano in altrettanti round di venture capital cui hanno partecipato diversi fondi. Le loro caratteristiche, soprattutto l'entità delle risorse da raccogliere e il profilo rischio/rendimento, erano più in linea con le caratteristiche di investitori in grado di investire importi superiori alla media, fra 40 e 50 mila euro ciascuno, che però avrebbero rappresentato una percentuale abbastanza piccola del patrimonio di quegli investitori. Chi soddisfa questi requisiti è un High Net Worth Individual e per questo è stata coinvolta Intesa Private Banking". Naturalmente prima di coinvolgere gli investitori la piattaforma e la banca hanno sondato il terreno per capire se c'era interesse. "Il feedback fu molto positivo, l'interesse era tanto anche perché si agiva in coinvestimento con fondi di venture capital, dimostrando che i risparmiatori di alto profilo sono molto interessati a diversificare nel private capital", ricorda Bassi, che aggiunge invec che lo stesso tipo di interesse non c'è per investimenti sul lato debito, per cui non la sub-piattaforma di BacktoWork dedicata ai minibond non verrà utilizzata per raccogliere sottoscrizioni di minibond dagli HNWI.



Alberto Bassi
co-fondatore
e ceo di BacktoWork



Roberto Zanco
responsabile degli investimenti alternativi illiquidi di Kairos Partners sgr

ancora non disponevano, ma che ritengono necessarie anche al fine di migliorare la sostenibilità del proprio business”.

Tuttavia il forte aumento sia della liquidità disponibile di tanti imprenditori, sia della disponibilità a investire in private capital non vuol dire affatto che il mercato italiano è una tavola apparecchiata per il banchetto. Il motivo lo spiega Crivellaro di Withers: “Il liquidity event, soprattutto quando coinvolge una famiglia, deve essere anticipato da una razionalizzazione del patrimonio familiare, fino a poco tempo prima rappresentato nella quasi totalità dall’azienda. Gli asset esterni al core business vanno infatti segregati in una apposita struttura (una holding per esempio) in modo che non vi siano commistioni con l’azienda operativa. Dopo di che vanno prese delle decisioni, magari con l’ausilio di un family officer, riguardo le priorità finanziarie e l’asset allocation. Non è un processo rapidissimo”. E inoltre, pare proprio che il numero degli invitati al banchetto possa rivelarsi molto limitato. “Se per un investitore istituzionale come un fondo pensione o una fondazione è importante selezionare gli operatori stabilmente nel primo quartile in termini di track record e rendimento, nel caso di HNWI e family office ciò diventa una priorità assoluta”, conclude Musci.



Elisa Schembari
key partner del fondo Kairos Ventures ESG One,

decorrelata dai mercati, quindi molto meno volatile”, sottolinea **Elisa Schembari**, key partner del fondo **Kairos Ventures ESG One**, che tragherà nei prossimi mesi un secondo closing.

“Affidarsi a un fondo di venture capital potrebbe essere vantaggioso anche per i business angel, per i quali investire direttamente in poche aziende in fase early stage può essere molto rischioso, investirci invece indirettamente tramite un fondo aiuta a diversificare e a ridurre il profilo di rischio, senza rinunciare agli incentivi fiscali e beneficiando dei potenziali ritorni elevati che questa asset class può riservare”, aggiunge **Roberto Zanco**, responsabile degli investimenti

alternativi illiquidi di Kairos Partners sgr, key partner e gestore del fondo Kairos Ventures ESG One, insieme a Schembari. E poi c’è il tema Eltif. Aggiunge Zanco: “Gli strumenti Eltif compliant, a differenza dei fondi chiusi, sono tra i veicoli europei più adatti e utilizzati per una gestione del capitale di rischio illiquido nella forma del permanent capital, modalità di gestione del capitale che di recente si sta affermando soprattutto negli Stati Uniti anche tra gli operatori venture, come la famosissima Sequoia Capital. Riteniamo inoltre possa essere un’opportunità interessante quella di sviluppare un prodotto di venture capital non riservato che possa dare accesso a questa asset class anche ad una classe di investitori retail con disponibilità di investimento inferiori”.

Che il venture capital attiri anche l’interesse delle famiglie imprenditoriali lo dice poi chiaro ancora Musci di S&O: “Per quanto l’allocation delle nostre famiglie sia prudentiale, un peso residuale del portafoglio viene investito nel venture. Trattandosi di imprenditori, spesso visionari, questi vengono infatti attratti dalle capacità di giovani colleghi, nonché dalle opportunità accedere o entrare in contatto con tecnologie di cui

PRIVATE EQUITY

KISS (GRUPPO FLORENCE), ECCO COME SI CREA UN GRUPPO DA 700 MLN EURO DI RICAVI IN TRE ANNI

Il segreto del successo di una strategia di buy&build che porta quasi 30 aziende sotto un unico tetto è che tutti gli imprenditori coinvolti sono ora interessati all'andamento dell'intero gruppo, pur restando alla guida operativa del suo business originale

Attila Kiss. Un nome piuttosto diffuso in Ungheria, suo Paese natale. Ma in italiano nome e cognome del ceo di Gruppo Florence, oggi tra i principali fornitori di prodotti finiti alle più famose griffe mondiali della moda, sono quasi un ossimoro, e non occorre spiegare perché. Eppure nel suo caso un latino direbbe: in nomen omen. Perché a ben vedere proprio questo insolito connubio di determinazione (Attila era anzitutto un condottiero), conditio sine qua non se si vogliono aggregare 30 aziende in soli tre anni, e coinvolgimento ha permesso di creare un gruppo che punta dritto a quota 700 milioni di euro di ricavi entro fine 2023. Un grande traguardo se si pensa che tutto è partito da un fatturato di circa 100 milioni di euro nel 2020, somma dei ricavi delle prime tre aziende che si sono unite in questa avventura (Giuntini, Ciemmecci e Mely's Maglieria). A fine 2022 si era già arrivati a 552 milioni pro-forma, considerando l'ultima serie di acquisizioni dello scorso anno. Numeri grazie ai quali il cambio di controllo, dalla triade VAM Investments-Fondo Italiano d'Investimento sgr-Italmobiliare a Permira, è avvenuto a una

valutazione prossima al miliardo di euro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). E lo shopping è continuato subito, pochi giorni dopo l'annuncio del passaggio del testimone, con l'acquisizione di pochi giorni dall'annuncio del cambio di testimone con l'acquisizione di tre nuove aziende e la contestuale apertura della divisione pelletteria (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Insomma, più che di una crescita, si è trattato di un'esplosione, che non ha mancato di sollevare qualche perplessità circa il fatto che l'integrazione di tutte queste aziende possa essere condotta in maniera efficiente ed efficace, anche in alcuni investitori di private equity con alle spalle diversi progetti di buy and build. Ma Kiss ha replicato a *BeBeez Magazine*, che il segreto sta nel fatto che "tutti gli imprenditori coinvolti sono ora interessati all'andamento dell'intero gruppo, pur restando alla guida operativa del suo business originale". Più nel dettaglio, sono state previste "forme di incentivazione legate non solo ai risultati dell'impresa da ciascuno guidata ma anche al contributo che essi danno alle altre componenti del gruppo".

Domanda. Gruppo Florence ha aggregato poco meno di 30 aziende e con queste altrettanti imprenditori che hanno mantenuto le rispettive funzioni operative. Come potete essere sicuri che tutti si muovano in perfetta sintonia con il gruppo e non diano priorità ai rispettivi business? **Risposta.** Perché ciò si verifichi occorre che la struttura societaria e la governance del gruppo sia coerente con la strategia industriale che vorremmo perseguire: noi cerchiamo una collaborazione tra imprenditori, perciò loro investono nell'intero gruppo. Il singolo imprenditore cede il 100% della società reinvestendo a livello della holding, e pur restando alla guida operativa del suo business originale, diventa interessato all'andamento dell'intero gruppo. Se ha deciso in tal senso è perché condivide in pieno la filosofia e strategia di Gruppo Florence.

D. Questo anche se le decisioni del gruppo in un dato momento avvantaggiano alcune controllate ma hanno una ricaduta marginale sulla sua azienda?

R. Certo, perché in quanto azionista del gruppo è interessato a qualsiasi decisione possa portare al rafforzamento dello stesso. Non va inoltre trascurato l'effetto positivo



GLI IMPRENDITORI CHE VENDONO A FLORENCE REINVESTONO NELLA HOLDING IN MEDIA IL 35% DEL VALORE DI CESSIONE

sull'organizzazione generale del gruppo del rafforzamento di alcune controllate in date aree.

D. In termini più espliciti?

R. Premesso che l'aumento della massa critica in generale porta comunque vantaggi, non tutte le nostre controllate erano strutturate con uffici preposti alla sostenibilità, la digitalizzazione, o la formazione. Ci sono quindi alcune di esse che sono diventate capofila nei progetti di rafforzamento del

gruppo in aree dove erano già più avanti, come Antica Valseschieve sui progetti di riciclo, oppure Giuntini sull'applicazione delle tecnologie 3D. Ci sono stati anche casi in cui alcune controllate ne hanno aiutate altre su particolari aspetti della gestione o la capacità produttiva. Ciò è particolarmente importante adesso, visto che stiamo ampliando nove dei nostri stabilimenti.

D. Quanto investirete?

R. Nel 2023 stiamo investendo

circa 21 milioni di euro in macchinari, tecnologia, e digitalizzazione.

D. Qual è la percentuale del gruppo in cui reinvestono gli imprenditori che hanno venduto?

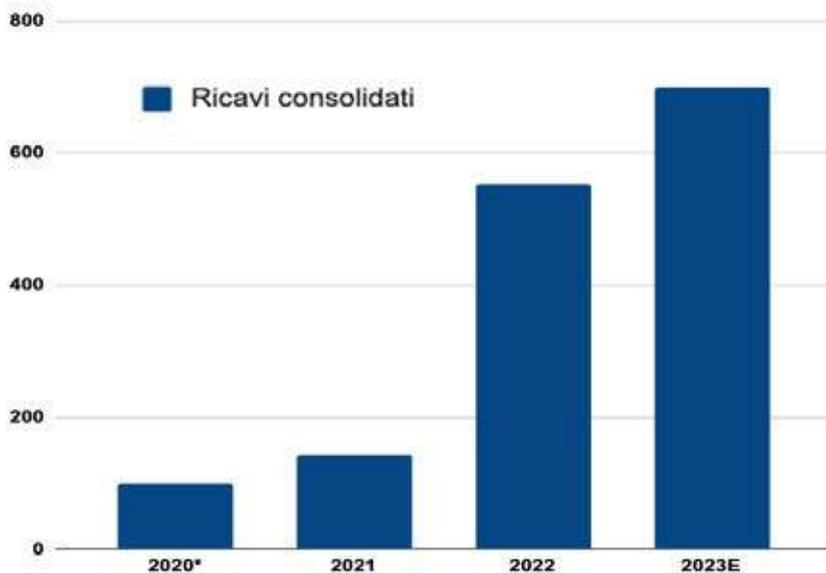
R. Mediamente il 35% del valore di cessione. Di conseguenza il loro peso aggregato, a prescindere dal numero di acquisizioni, si mantiene a quel livello.

D. Alla cessione il venditore riceve, per quel 35%, azioni del gruppo di nuova emissione come avviene in altri progetti buy and build?

R. No, non c'è una carta contro carta. Si tratta di due operazioni cash separate.

D. C'è chi ha osservato che un numero così rilevante di aggregazioni comporta il rischio, soprattutto per le più recenti, che

LA CORSA DEL GRUPPO FLORENCE DATI IN MLN EURO PRO-FORMA



*stima, esclude i ricavi di Giuntini dal business delle mascherine

chi sale a bordo sia tentato dal cosiddetto free riding, ovvero dal vogare meno intensamente degli altri, tanto in un gruppo così grande l'effetto sarebbe quasi impercettibile. Lei cosa risponde?

R. Abbiamo previsto per gli imprenditori, oggi capi azienda, forme di incentivazione sia a breve che a lungo termine, legate non solo ai risultati dell'impresa da ciascuno guidata ma anche al contributo che essi danno alle altre componenti del gruppo. Detto questo, c'è anche una notevole componente di orgoglio personale. Oggi sono manager, ma nell'animo rimangono sempre degli imprenditori, abituati a spingere sui pedali.

D. Quindi c'è anche un aspetto culturale. Tuttavia il nucleo iniziale di gruppo Florence era in Toscana, mentre oggi sono presenti realtà di nove regioni diverse. Non c'è il rischio di un'eccessiva diversità proprio nelle culture aziendali?

R. La capacità di lavorare insieme è il primo criterio che utilizziamo quando con un nuovo imprenditore ci scegliamo reciprocamente. La condivisione e collaborazione sono state sin dall'inizio fondamentali, quando siamo partiti con tre realtà che seppur tutte toscane, delle province di Firenze, Arezzo e Pisa, erano molto diverse tra loro.

D. In diverse delle vostre controllate la maggioranza del fatturato fa capo a un solo cliente. Non c'è il rischio che quest'ultimo, entrando l'azienda in un grande gruppo, possa pensare di ricevere meno attenzione, inducendolo a rivolgersi ad altri fornitori?

R. Il cliente vuole essere il più importante e ricevere il migliore servizio, ma non vuole essere l'unico, perché quello è un rischio di dipendenza anche per lui. Questo rischio si è molto ridotto nel tempo, perché proprio l'aggregazione ha portato alle controllate nuovi clienti che hanno contribuito a bilanciare il peso del primo cliente. Se questo in alcuni casi era il 60-80%, oggi magari è il 40%, quindi rimane molto rilevante, senza correre rischi.

D. Ora il controllo del gruppo è passato a Permira. Qualcuno ha osservato che un investitore globale, con portafogli da miliardi di euro e di dollari da gestire nei cinque continenti, non può avere

un peso sulla gestione e la strategia paragonabile ai precedenti azionisti di controllo, cioè VAM Investments, Fondo Italiano d'Investimento sgr e Italmobiliare, tenendo quindi un atteggiamento più passivo. Ciò la preoccupa?

R. Premesso che VAM Investments e FII sgr sono rimasti nel capitale, dando continuità al percorso di crescita iniziato proprio con loro, Permira stessa dispone di un forte team italiano, con cultura locale, che ha dimostrato una profonda convinzione nel nostro modello di business e un importante track record in questo settore. Proprio il forte interesse di Permira e la loro esperienza settoriale ha consentito loro Infatti di essere veloci e convincenti nel bruciare la concorrenza ed anche posticipare nel tempo i nostri obiettivi di quotazione in borsa. D'altronde, con un partner del genere, ci sentiamo tutti ancora più sicuri di poter realizzare i nostri progetti industriali.

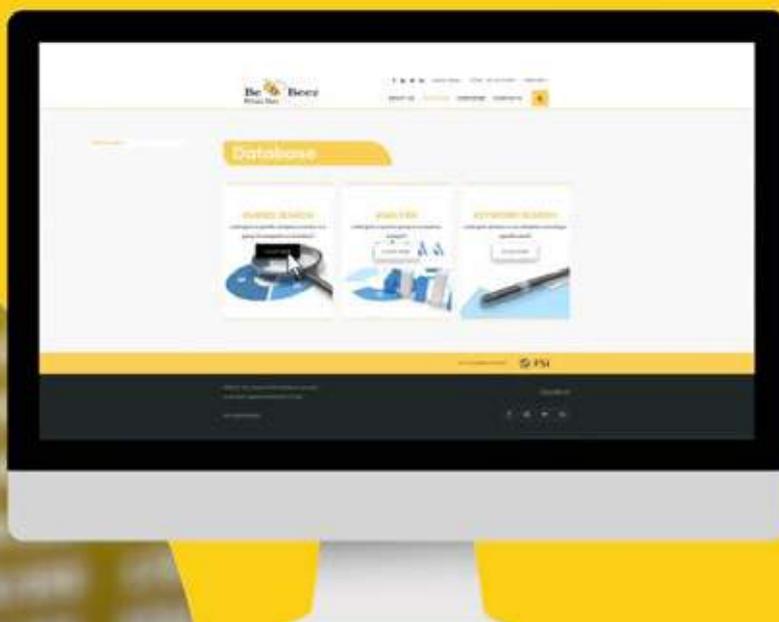
D. Con l'arrivo di Permira avvierete anche uno shopping all'estero?

R. Il nostro focus rimane il made in Italy, anche se non escludiamo la possibilità in futuro di guardare a qualche eccellenza fuori dai confini nazionali, in alcune filiere che conosciamo bene come ad esempio il jersey, dove ora stiamo analizzando alcune realtà.

D. Quali sono i vostri obiettivi nel breve medio periodo in termini di fatturato? Quante aziende prevedete di acquisire ancora?

R. Non abbiamo un numero definito di aziende da aggregare o fatturato da raggiungere, ma posso dire che con l'attuale perimetro potremmo superare i 700 milioni di fatturato e nei settori di pelletteria e calzatura ci piacerebbe accogliere ulteriori imprenditori desiderosi di lavorare in squadra.

NEL 2023 STIAMO INVESTENDO CIRCA 21 MLN EURO IN MACCHINARI, TECNOLOGIA, E DIGITALIZZAZIONE



<https://privatedata.bebeez.it/database/>

BeBeez Private Data è un potente database che contiene informazioni sulle società italiane in portafoglio agli investitori di private equity, venture capital e private debt e informazioni sui profili e i contatti dei principali investitori di private capital italiani e del resto del mondo attivi in Italia.

Database



L'unico database delle aziende italiane finanziate da investitori in capitale di rischio o di debito

per prenotare una demo clicca qui

**PRIVATE
EQUITY&SPAC**

Quid Informatica (Equinox) compra il 60% di Cabel Industry

21.06. Quid Informatica, leader nel mercato italiano dei prodotti software per servizi finanziari, controllata dal fondo Equinox, ha rilevato il 60% di Cabel Industry, sinora controllata da Banca di Cambiano 1884 e altri istituti finanziari. [Leggi tutto](#)

Microtest lancia opa sull'olandese RoodMicrotec. Il prezzo di acquisto sarà di 28,9 mln

15.06. Microtest, azienda costruttrice di macchine per il testing dei semiconduttori, controllata al 60% dal fondo Xenon Private Equity VII, ha lanciato un'opa per l'acquisizione di RoodMicrotec, quotata ad Amsterdam. [Leggi tutto](#)

Permira pensa alla cessione della veneta Golden Goose per 2,5 mld euro

12.06. Permira studia la vendita del marchio di moda Golden Goose con una valutazione di 2,5 miliardi di euro. In alternativa c'è l'ipotesi di una ipo. [Leggi tutto](#)

Quadrivio Group nomina quattro nuovi professionisti

21.06. Quadrivio Group ha assunto 4 nuovi professionisti: Philippe Franchet, Giovanni Ronca, Rebekka Schaefer e Martino Rocca. [Leggi tutto](#)

NB Aurora cederà il 49,9% del portafoglio a un nuovo fondo

19.06. NB Aurora si prepara a cedere sino al 49,9% del portafoglio a un fondo chiuso ancora da costituirsi che sarà battezzato NB Aurora Co-Investment Fund II. [Leggi tutto](#)



KKR CONQUISTA IL DIRITTO A TRATTARE IN ESCLUSIVA IL CONTROLLO DELLA NETCO DI TIM.

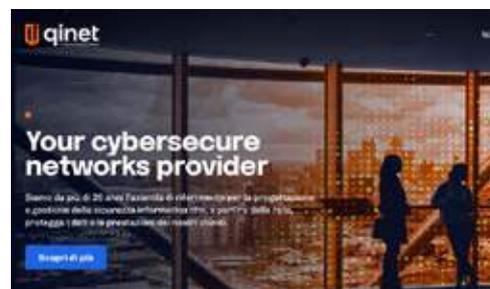
23.06. KKR si è conquistato il diritto a trattare in esclusiva l'acquisto

del controllo della NetCo di TIM, la nuova società in cui sarà trasferita la rete infrastrutturale del gruppo tlc. Il Cda ha esaminato le offerte finali non vincolanti ricevute lo scorso 9 giugno da un lato da KKR e dall'altro dal consorzio formato da CDP Equity e Macquarie Infrastructure Real Assets. KKR avrà tempo sino al 30 settembre per presentare un'offerta vincolante migliorativa. [Leggi tutto](#)



MSC IN TRATTATIVA ESCLUSIVA SU ITALO-NTV

23.06. Il gruppo MSC della famiglia Aponte sarebbe entrato in trattative esclusive per acquisire il controllo di Italo-Nuovo Trasporto Viaggiatori spa. Lo scrive Bloomberg. Nei mesi scorsi per il gruppo ferroviario era circolata una valutazione di circa 4 miliardi di euro, in calo rispetto ai 5-6 miliardi dei quali si parlava a ottobre 2022, quando già il nome di MSC era apparso nella lista dei pretendenti di Italo. [Leggi tutto](#)



IMPRESOFT RILEVA L'80% DI QINET DAL METRIKA TECH

23.06. Terza acquisizione in meno di due mesi per Impresoft, gruppo ICT controllato da Clessidra Private Equity, che ha rilevato dal fondo Metrika Tech il 100% di Tech 1 srl, a sua volta proprietaria dell'80% del gruppo di cybersecurity torinese QiNet. Al momento del closing, che è previsto dopo l'estate, Impresoft salirà al 100%, investendo nel residuo 20%. [Leggi tutto](#)

Digit'ed (Nextalia sgr) compra Scuola Greco Pittella

23.06. La Scuola Greco Pittella entra a far parte del polo di alta formazione e digital learning Digit'Ed, dal 2022 parte del portafoglio di Nextalia sgr. [Leggi tutto](#)

PM&Partners

22.06. Il fondo PM&Partners III ha firmato un accordo vincolante per ac-

quisire il controllo di Italtergi, principale progettista e produttore europeo di sistemi tergitristallo completi per veicoli fuoristrada. [Leggi tutto](#)

Assietta vende Caffè La Messicana Piacenza a Copernicus Wealth

22.06. Caffè La Messicana Piacenza passa al fondo Italian Private Opportunities della svizzera Coperni-

cus Wealth Management. A vendere è il terzo fondo di Assietta Private Equity. [Leggi tutto](#)

Ambition Agri Agro investe in Dammann Frères

19.06. Il fondo Ambition Agri Agro Investissement e Crédit Agricole Régions Investissement hanno investito nel tè Dammann Frères, parte del Polo del Gusto (Gruppo Illy). [Leggi tutto](#)

Supermoney, accordo con VAM per quotarsi ad Amsterdam

13.06. Supermoney, broker web italiano di comparazione prezzi per energia e tlc, già partecipata al 20% da VAM Investments, punta alla quotazione su Euro-next Amsterdam attraverso una business combination con VAM Investments Spac. [Leggi tutto](#)

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

IWIS emette il suo primo minibond sino a un massimo di 6 mln euro

20.06. Il gruppo veneto IWIS ha emesso il suo primo minibond per un massimo di 6 milioni di euro, che è stato sottoscritto per 3 milioni da Finest e dal fondo Veneto Minibond di Veneto Sviluppo. [Leggi tutto](#)

Pegno mobiliare non possessorio. al via domande di iscrizione al registro

16.06. E' attivo il servizio web dell'Agenzia delle Entrate per le domande di iscrizione al registro dei pegni mobiliari non possessori. Con la risoluzione n. 26 del 14 giugno 2023 l'Agenzia delle entrate ha infatti dettato le istruzioni e istituito nuovi codici tributo per effettuare il pagamento dei diritti dovuti. [Leggi tutto](#)

Blackstone sigla partnership con Unicredit

15.06. Blackstone parte dall'Italia per iniziare la distribuzione in Europa del Blackstone European Private Credit Fund, il suo nuovo prodotto dedicato agli investitori privati con focus sul private credit europeo. E per farlo ha stretto una partnership con Unicredit. [Leggi tutto](#)

ARSTech emette minibond da 10 mln euro

15.06. ARS Tech, azienda abruzzese specializzata in componentistica per motorsport, hypercar e supercar, ha emesso un minibond da 10 mln euro. Lo hanno sottoscritto Riello Investimenti Partners sgr, Banca Sella e Sella sgr. [Leggi tutto](#)



ACQUE SPA OTTIENE 225 MLN EURO DI FINANZIAMENTI DA F2I E DA UN POOL DI BANCHE. PIÙ ALTRI 130 MLN DALLA BEI

22.06. Acque spa, gestore del servizio idrico integrato nel Basso Valdarno, ha incassato due finanziamenti per complessivi 355 milioni di euro. Di questi, 225 milioni provengono da un lato da un pool di banche composto dai Banco BPM, BBVA, BNL BNP Paribas, BPER, Credit Agricole, Intesa Sanpaolo, Mediobanca, MPS e UniCredit, e dall'altro da F2i sgr, al suo terzo investimento in direct lending dell'Infrastructure Debt Fund 1. L'altro prestito è stato erogato dalla Banca Europea per gli investimenti (BEI), per 130 milioni. [Leggi tutto](#)



IL PROGETTO ECONOMIA REALE È ARRIVATO A RACCOGLIERE UN MLD EURO

16.06. Ha raccolto impegni per un totale di un miliardo di euro il Progetto Economia Reale, la piattaforma lanciata da CDP, Assofondipensione e Fondo Italiano d'Investimento sgr per convogliare le risorse dei fondi pensione sull'economia reale italiana, tramite investimenti in fondi di private equity e private debt. [Leggi tutto](#)



GLI INTEGRATORI ABOCA SI ASSICURANO UN PRESTITO ESG-LINKED DA 55 MLN DA BNL BNP PARIBAS E UNICREDIT

13.06. Aboca spa Società Agricola, healthcare company italiana che realizza prodotti 100% naturali per la cura della salute, si è assicurata un finanziamento ESG-linked da 55 milioni di euro da BNL BNP Paribas e UniCredit, di cui una parte assistito da Garanzia SupportItalia di SACE. [Leggi tutto](#)

A Nusco doppio finanziamento da 2.5 mln euro da Unicredit

16.06. Nusco, società campana attiva nella produzione e commercializzazione di porte per interni e infissi in legno, PVC, alluminio e ferro, quotata su Euronext Growth Milan, ha ottenuto un doppio finanziamento dal totale di 2,5

milioni di euro da UniCredit, con garanzia green Sace. [Leggi tutto](#)

Il Gruppo Metro.Ferr ottiene un prestito di 3 mln

15.06. Il Gruppo Metro.Ferr si è assicurato un finanziamento da 3 milioni di euro da Anthilia Capital Partners sgr. Il prestito, che è stato sottoscritto dai fondi

Anthilia BIT III e BIT IV, è il secondo ottenuto dalla società da Anthilia, dopo il precedente da 2,4 mln a scadenza dicembre 2027 erogato nel 2022. [Leggi tutto](#)

Gruppo Amenduni Tubi Acciaio ottiene da BPER Banca un credito di 12 mln euro

12.06. Gruppo

Amenduni Tubi Acciaio, realtà specializzata nella realizzazione di tubi saldati in acciaio, ha incassato una linea di credito revolving di 12 milioni di euro da BPER Banca, assistita da Garanzia SACE. L'operazione finanziaria è l'approvvigionamento di materie prime da parte di fornitori esteri. [Leggi tutto](#)

LIBRI

Il trust, nozioni di base

Di Nicola Tilli e Stefano Mingardi - Maggioli Editore. L'Italia è l'ordinamento di civil law in cui l'istituto del trust si è più radicato rispetto a tutti gli altri ordinamenti similari. Il volume, giunto alla II edizione, intende fornire delle nozioni di base a chi voglia approcciarsi alla materia, senza tralasciare alcuni spunti come la gestione della compliance da parte degli operatori del sistema dei trust. [Leggi tutto](#)

Agile transformation, come sopravvivere nell'era digitale

Di Neil Perkin e Marco Calzolari - Editore Guerini Next. Le tecnologie digitali hanno avuto un impatto enorme sulla nostra realtà. "Agile Transformation" offre una guida ricca e dettagliata a uno dei più importanti modelli di organizzazione aziendale del terzo millennio. [Leggi tutto](#)

Il canto del significato. Un manifesto per i team e i loro leader

Di Seth Godin - ROI Edizioni. L'era del capitalismo industriale è al tramonto, le aziende che tengono il profitto e l'aumento della produzione come unica stella polare sono destinate a scomparire, mentre prospereranno quelle che si pongono al servizio delle persone, dando loro ciò che vogliono. [Leggi tutto](#)

Startup finance: strumenti finanziari, metodi di valutazione, aspetti legali

Di Alberto Dell'Acqua e John Shehata - Editore Egea. Manuale dedicato alla gestione del finanziamento delle startup: inquadramento del settore e degli operatori attivi nel finanziamento; strumenti finanziari disponibili a supporto delle imprese; metodi di valutazione; aspetti legali delle operazioni di investimento. [Leggi tutto](#)



ESSELUNGA, LA GUARDIA DI FINANZA SEQUESTRA 47,8 MLN EURO PER UNA PRESUNTA FRODE FISCALE NEL PERIODO 2016-2022

23.06. Il nucleo di polizia economico finanziaria della Guardia di Finanza di Milano ha eseguito un sequestro preventivo d'urgenza per 47,8 milioni di euro appartenenti ad Esselunga, per una presunta "somministrazione illecita di di manodopera". Il gruppo dei supermercati ha fatto sapere di "aver operato sempre nel rispetto della legalità". La contestazione riguarda il periodo 2016-2022, immediatamente successivo alla morte del fondatore, Bernardo Caprotti. [Leggi tutto](#)



PIAGGIO AEROSPACE, 18 MANIFESTAZIONI D'INTERESSE.

22.06. Passo in avanti nel processo di vendita dei complessi aziendali di Piaggio Aero Industries e Piaggio Aviation, le due società in amministrazione straordinaria che operano sotto il marchio Piaggio Aerospace, che fanno capo a Mubadala, fondo sovrano di Abu Dhabi. Sono state infatti 18 le manifestazioni di interesse per l'acquisto ricevute dai commissari. [Leggi tutto](#)



AZIMUT INVESTMENTS LANCIAMAZ ELTIF-PRIVATE DEBT CAPITAL SOLUTIONS II

16.06. Azimut Investments sa, la piattaforma lussemburghese del gruppo Azimut, ha lanciato il secondo veicolo di rescue financing in partnership con Muzinich & Co. sgr. Il fondo Azimut ELTIF-Private Debt Capital Solutions II, gestito in delega da Muzinich, si è assicurato l'impegno di Patrimonio Rilancio di CDP. [Leggi tutto](#)

Il MEF chiama alla guida di AMCO Andrea Munari

21-06. Andrea Munari, sinora presidente di BNL BNP Paribas, è il nuovo ad di AMCO, l'asset management company del MEF incaricata dell'investimento e gestione di crediti deteriorati. [Leggi tutto](#)

Ferrolì trova l'intesa con le banche

creditorici, gli azionisti accelerano sulla cessione

15.06. Ferrolì, produttore di caldaie e climatizzatori, ha raggiunto un accordo di ristrutturazione con i creditori. L'intesa è stata raggiunta da Trinity Investments Designated Activity Company (Attestor Capital) con un consorzio bancario. [Leggi tutto](#)

Il caro tassi aggiunge altro rischio alle cartolarizzazioni di NPL. Lo calcola Moody's

13.06. Moody's mette in guardia sui maggiori rischi in cui incorrono le cartolarizzazioni di NPL italiane, come conseguenza del persistente scenario di tassi di interesse elevati. [Leggi tutto](#)

Unirec, cresce lo stock di crediti in gestione nel 2022, ma cala la redditività

12.06. L'ammontare complessivo dello stock di crediti in gestione alle imprese associate a Unirec a fine 2022 ha raggiunto i 200 miliardi di euro (dai 160 mld del 2021). Per contro, si osserva un calo della redditività delle aziende del settore. [Leggi tutto](#)

Ermes Cyber Security riceve 3 mln euro da Sinergia Venture Fund

21.06. Ermes Cyber Security, incubata da I3P del Politecnico di Torino, si è assicurata da Sinergia Venture Fund una prima tranche da 3 milioni di euro di un round di Serie A che è ancora in raccolta sino a fine anno. [Leggi tutto](#)

A Finapp, un prestito da 3 mln euro dall'EIC Accelerator

21.06. Finapp, startup spin-off dell'Università di Padova, si è aggiudicata un finanziamento complessivo per circa 3 milioni di euro dall'EIC Accelerator, il programma dell'European Innovation Council. [Leggi tutto](#)

Change Capital rileva il 100% di Finage Consulting

19.06. Netfintech, mediatore creditizio che fornisce strumenti innovativi di accesso alla liquidità per le pmi con il marchio Change Capital, ha rilevato il 100% di Finage Consulting, società milanese di advisory in finanza agevolata. [Leggi tutto](#)

Phoenix Capital investe nel portale di news IIBroker.it

15.06. Phoenix Capital Iniziative di Sviluppo è entrato nel capitale de IIBroker.it, che gestisce l'omonima testata giornalistica web di settore. [Leggi tutto](#)

Develhope incassa round da 6 mln euro

15.06. Develhope, startup che ha sviluppato una scuola di coding senza costi di iscrizione, ha incassato un round da 6 milioni di euro grazie alla partecipazione di CDP Venture Capital sgr, Opes Italia e Sefea Impact sgr. [Leggi tutto](#)



CDP VENTURE CAPITAL SGR, ANCORA NESSUNA NOTIZIA SUL RINNOVO DEL CDA. OPERATORI PREOCCUPATI

23.06. C'è una situazione di assoluto stallo nel rinnovo del consiglio di amministrazione e nella nomina dell'amministratore delegato di CDP Venture Capital sgr. Il tema non è di poco conto per il settore e infatti hanno espresso preoccupazione diverse associazioni di categoria. Da Italian Tech Alliance, l'organizzazione italiana del venture capital, degli investitori in innovazione e delle startup e pmi innovative, a InnovUp – Italian Innovation & Startup Ecosystem, che riunisce e rappresenta l'ecosistema italiano dell'imprenditorialità innovativa. [Leggi tutto](#)



STELLANTIS VENTURES, IN POCO PIÙ DI UN ANNO UN PORTAFOGLIO DA 100 MLN EURO IN 10 STARTUP

19.06. Stellantis Ventures, il corporate venture capital del gruppo automobilistico Stellantis, fondato nella primavera del 2022 come parte del piano strategico Dare Forward 2030 con una dotazione di 300 mln euro, sinora ha investito circa 100 mln euro in dieci startup e in un fondo di venture capital dedicato alla mobilità. [Leggi tutto](#)



AZIMUT LANCIA LA STRATEGIA AZIMUT DIGITECH EUROPE, IN PARTNERSHIP CON FNDX. OBIETTIVO DI RACCOLTA A 100 MLN

20.06. Il colosso dell'asset management Azimut e Fndx, advisory company nata dal track record di Fabio Nalucci, hanno lanciato Azimut Digttech Europe e i primi due fondi AZ RAIF II-Venture Capital Digttech Europe e Azimut Eltif- Venture Capital Digttech Europe, con un obiettivo complessivo di raccolta di 100 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Elephants incassa round pre-seed da 500k franchi

21.06. Elephants, startup italo-svizzera nata nel 2022, ha annunciato un round pre-seed da 500mila franchi svizzeri che finanzia il lancio di una piattaforma di tokenizzazione di super-watch.

[Leggi tutto](#)
Clud deal di UTurn

compra il 20% di Dinamo

20.06. UTurn Investments ha comprato il 20% di Dinamo, startup specializzata in integratori fondata da Luca Spada, che a sua volta ha investito nel club deal organizzato da UTurn per acquisire 3T, marchio di bici alto di gamma. [Leggi tutto](#)

[tutto](#)
Canova lancia Nova

I. suo primo veicolo di venture

19.06. Canova sgr, nuova società veneta di gestione del risparmio con sede a Villorba, lancerà a breve il suo primo fondo di venture capital, battezzato Nova I. [Leggi tutto](#)

Repron Therapeutics raccoglie 2 mln euro

14.06. Repron Therapeutics ha concluso un round

seed da 2 milioni di euro, guidato da Claris Ventures attraverso il suo primo fondo, Claris Biotech I. [Leggi tutto](#)

Al via Deep Blue Ventures

09.06. Debutta con una raccolta iniziale di 40,8 mln euro, su un target di 70 mln, Deep Blue Ventures, fondo deep tech di venture capital lanciato da Deep Ocean Capital sgr. [Leggi tutto](#)

Grimaldi Immobiliare, management buyout sul 100% del capitale

19.06. Grimaldi Immobiliare, fra le reti in franchising del Gruppo Gabetti dove la società era entrata nel 2011, passa di mano da Gabetti ai manager, con un'operazione di management buyout sul 100% del capitale. La nuova società, Grimaldi Holding spa, fa capo per il 55% a Re-Valens. [Leggi tutto](#)

Invimit sgr (MEF) cerca un partner per il recupero di Piazza d'Armi a Milano

14.06. Invimit sgr, controllata dal ministero dell'Economia e delle Finanze, ha pubblicato un invito a manifestare interesse per la selezione di un partner per l'iniziativa di recupero e valorizzazione di Piazza D'Armi a Milano, asset di proprietà del Comparto 8 quater del Fondo i3-Sviluppo Italia. [Leggi tutto](#)

Corum compra asset di 13.200 mq a Milano

21.06. La francese Corum Asset Management, società di asset management parte del gruppo Corum Butler, ha acquisito un immobile di 13.200 mq a uso ufficio in Via Amoretti 78 a Milano. [Leggi tutto](#)

Kryalos accentra in unico fondo il portafoglio di 31 immobili

14.06. Kryalos sgr, la società di gestione di fondi di real estate e asset management fondata da Paolo Bottelli, ha accentrato in un unico fondo il portafoglio di 31 immobili logistici italiani gestiti per conto di Logicor. [Leggi tutto](#)

LEADCREST, PARTNERSHIP CON ADEO E PRIMO INVESTIMENTO SALE-LEASEBACK DA 70 MLN IN ITALIA

20.06. LeadCrest Capital Partners ha stretto una partnership con Tecnomat, che in Italia è il nuovo nome di Bricoman, parte del colosso francese del fai-da-te Adeo, cui fanno capo altri nomi noti del settore, come Leroy Merlin e Bricocenter. Oltre alla partnership, LeadCrest Capital ha annunciato anche la prima acquisizione a termine da 70 milioni di euro di un portafoglio di 42mila mq comprendente 5 magazzini al dettaglio, in Italia. L'acquisizione è stata perfezionata tramite un fondo immobiliare italiano gestito da Polis Fondi sgr. [Leggi tutto](#)



SCENARI IMMOBILIARI, IL PATRIMONIO ITALIANO DEI 615 FONDI ATTIVI NEL 2022 SALE A 123 MLD EURO

15.06. Il 42esimo Rapporto 2023 di Scenari Immobiliari in collaborazione con lo Studio Casadei, ha calcolato che in Italia il patrimonio detenuto dai 615 fondi attivi nel 2022 è arrivato a 123 mld euro, con un incremento di circa il 13% sul 2021. A livello globale il patrimonio di fondi quotati, non quotati e REIT ha raggiunto i 4.450 mld (+19%). [Leggi tutto](#)

IL FONDO BISTROT INVESTIRÀ 55 MLN EURO NEL PROGETTO BISTOLFI 31 A LAMBRATE A MILANO

14.06. Il fondo Bistrot gestito da Natissa sgr investirà 55 mln euro per lo sviluppo di Bistolfi 31, il nuovo complesso residenziale da 180 appartamenti che sorgerà in un'area di 12mila mq nel quartiere di Lambrate, a Milano. Il progetto è affidato a Borio Mangiarotti, partecipata da Värde Partners, che aveva acquistato l'area nel luglio 2020 da Sammontana. [Leggi tutto](#)

My Credit chiude cartolarizzazione immobiliare su due portafogli di asset a uso residenziale e turistico

22.06. MyCredit (investitore e asset manager) e Banca del Fucino (paying agent e banca depositaria), hanno condotto un'operazione di cartolarizzazione immobiliare attraverso

il veicolo Beaver SPE su due portafogli di immobili a uso residenziale e turistico. [Leggi tutto](#)

Negentropy cartolarizza immobile a Milano

16.06. Negentropy Capital, attraverso la società veicolo Real Estate SPV Project, ha concluso la sua prima cartolarizzazione immobiliare, relativa a un immobile

a Milano, affittato a uso ufficio, da riquilibrare e convertire in immobile di tipo residenziale. [Leggi tutto](#)

AXA IM Alts rileva sei case di cura in Italia da Namira

13.06. AXA IM Alts ha acquistato un portafoglio di sei RSA cedute da Namira sgr. Il portafoglio è distribuito fra Lombardia, Toscana e Piemonte e, al

termine, raggiungerà un totale di 1.440 posti letto. [Leggi tutto](#)

Gruppo Immobiliare Dal Collo vende gli ultimi asset prima della liquidazione

09.06. Il processo di liquidazione del gruppo Immobiliare Dal Collo è arrivato al termine, con la cessione a breve delle ultime unità immobiliari. [Leggi tutto](#)

Ergon Capital cambia nome in Apheon

22.06. Ergon Capital, operatore paneuropeo di private equity di mid-market ha annunciato il rebranding in Apheon. Fondata nel 2005, la società di private equity ha sette uffici (Bruxelles, Milano, Madrid, Parigi, Monaco, Amsterdam e Lussemburgo).

[Leggi tutto](#)

Inaugurata la quinta fase del parco solare di Dubai
20.06. E' stata inaugurata la quinta fase da 900 MW del Mohammed bin Rashid Al Maktoum Solar Park, il più grande parco solare a sito singolo al mondo con una capacità prevista di 5mila MW entro il 2030.

[Leggi tutto](#)

Permira Credit completa la raccolta di PCS5

14.06. Permira Credit, uno dei principali investitori specializzati in crediti in Europa, ha completato con successo la raccolta del suo quinto fondo di prestito diretto, Permira Credit Solutions Fund V (PCS5). Includendo i veicoli associati e la leva finanziaria, il capitale totale investibile per la strategia è di 4,2 miliardi di euro.

[Leggi tutto](#)

E' iniziata la corsa dei venture alle startup delle Filippine

15.06. È iniziata la corsa per assicurarsi l'esposizione al fiorente ecosistema di startup nelle Filippine, che hanno raccolto la cifra record di 1 miliardo di dollari all'anno negli ultimi due anni. Lo calcola un report di Foxmont Capital Partners e BCG.

[Leggi tutto](#)



TA ASSOCIATES ARCHIVIA LA RACCOLTA DEL FONDO XV CON IMPEGNI PER 16,5 MLD \$

16.06. TA Associates, una delle principali società di private equity a livello mondiale, ha annunciato il completamento della raccolta per il suo ultimo fondo di punta, TA XV, con impegni totali che hanno raggiunto l'hard cap a 16,5 miliardi di dollari. Lanciato alla fine di novembre del 2022, TA XV è stato sottoscritto in eccesso e ha superato la sua dimensione target iniziale. Il fondo precedente, TA XIV, aveva chiuso la raccolta nel giugno 2021 al suo hard cap di 12,5 miliardi. Come per gli altri veicoli della scuderia, TA XV mirerà a investimenti in equity in aziende di alta qualità in grado di fornire una crescita sostenibile nei settori della tecnologia, della sanità, dei servizi finanziari, dei consumatori e dei servizi alle imprese.

[Leggi tutto](#)



MAXI ACQUISIZIONE PER IL NASDAQ, CHE COMPRA ADENZA PER 10,5 MLD \$

14.06. Nasdaq Inc., la società tecnologica Usa al servizio del sistema finanziario globale, ha stipulato un accordo definitivo per l'acquisizione di Adenza, un fornitore di software di gestione del rischio, da Thoma Bravo, una delle principali società di investimento nel software, per 10,5 mld dollari in contanti e azioni ordinarie. L'acquisizione accelera la visione strategica del Nasdaq per diventare il tessuto connettivo del sistema finanziario mondiale. Alla chiusura della transazione, Holden Spaht, socio amministratore di Thoma Bravo, dovrebbe essere nominato in cda, che sarà ampliato a 12 membri.

[Leggi tutto](#)



CALPERS VA A CACCIA DI RENDIMENTI DESTINANDO 5 MLD \$ AL CAPITALE DI RISCHIO

14.06. La caccia a performance più elevate ha spinto CalPERS, il più grande schema pensionistico pubblico negli Stati Uniti con un patrimonio di 442 miliardi di dollari, a fare una spinta multimiliardaria nel capitale di rischio internazionale dopo quello che ha definito un "decennio perduto" di rendimenti. In una revisione del suo portafoglio di private equity da 52 miliardi, CalPERS ha in programma un'espansione degli investimenti in Europa e in Asia. E potrebbe stanziare fino a 5 miliardi per investimenti in capitale di rischio, rendendolo uno dei maggiori investitori statunitensi nel settore. Attualmente solo l'1% del portafoglio di private equity di CalPERS è allocato al capitale di rischio.

[Leggi tutto](#)

Inrev: deboli performance per i fondi immobiliari europei non quotati nel primo trimestre

15.06. L'Inrev Quarterly Fund Index ha evidenziato ancora una volta la debole performance di fondi immobiliari europei non quotati nel primo trimestre del 2023. Con un rendimento totale

del -0,97%, il primo trimestre del 2023 è stato il terzo consecutivo di performance negativa.

Transazioni real estate a Dubai, +87% in valore a maggio

09.06. Il valore delle transazioni nel mercato immobiliare di Dubai è aumentato dell'87% su base annua a maggio,

poiché la domanda ha continuato a salire. Il valore aggregato degli affari immobiliari è arrivato il mese scorso a 34 mld Dh (9,3 mld dollari) dai 26,5 mld Dh registrati nello stesso periodo del 2022.

Rallenta l'immobiliare commerciale europeo

09.06. Il mercato immobiliare com-

merciale europeo ha rallentato nel primo trimestre del 2023, secondo quanto riportato da La Française Real Estate Managers. L'inasprimento della politica monetaria, l'aumento dell'inflazione e le crisi bancarie europee e statunitensi hanno pesato pesantemente sull'attività di investimento.

STELLANTIS INVESTE 100 MLN \$ NELLA SPAC ACG CORP CHE COMPRERÀ DUE MINIERE IN BRASILE PER UN MLD \$



13.06. La Spac quotata a Londra ACG Corp ha annunciato l'acquisizione di due miniere in Brasile per un mld \$ da Appian Capital per creare un leader nei metalli critici per la supply chain delle vetture elettriche. L'operazione è finanziata in aumento di capitale sottoscritto per 100 milioni ciascuno da Stellantis, Glencore e La Mancha Resource Fund. All'operazione partecipano anche PowerCo, controllata di Volkswagen, con 100 milioni, e Royal Gold per 250 milioni. La parte di debito è stata invece coperta da Citigroup, ING e Société Generale. [Leggi tutto](#)



AL VIA AZIMUT DIVERSIFIED CORPORATE CREDIT ESG

09.06. Azimut Investments sa ha lanciato il nuovo RAIF Azimut Diversified Corporate Credit ESG, nuovo fondo di senior private debt con focus di investimento su pmi e small cap italiane con vocazione alla sostenibilità ambientale e sociale. Il fondo si è già assicurato un impegno di 30 mln euro dal FEI su un target di raccolta complessivo di 500 mln. [Leggi tutto](#)

EQUITA CAPITAL LANCIAMO FONDO DEDICATO ALL'ENERGIA RINNOVABILE. TARGET 200-250 MLN EURO

09.06. Equita Capital Sgr, la società di gestione di asset alternativi di Equita Group, è pronta al lancio di un nuovo fondo dedicato agli investimenti in equity in infrastrutture energia da fonti rinnovabili. Obiettivo di raccolta è tra i 200 e i 250 mln euro con un primo closing sui 100 mln atteso per il prossimo autunno. [Leggi tutto](#)

EnValue e MSE Solar incassano finanziamento di 41 mln euro per 6 parchi solari

21.06. Le tedesche EnValue e MSE Solar hanno ottenuto da Norddeutsche Landesbank-Girozentrale un prestito da 41 milioni di euro su base project financing per realizzare sei progetti solari nei comuni di Manzano e Remanzacco (Udine) con una potenza complessiva di 48 MWp, che dovrebbero raggiungere la piena operatività entro la fine del 2023. [Leggi tutto](#)

Iren compra l'88,43% della startup piemontese ReMat per oltre 3,5 mln euro

16.06. Iren, tramite la controllata Iren Ambiente, ha acquisito la maggioranza di ReMat, startup attiva nell'economia circolare che recupera il poliuretano utilizzato, con un investimento complessivo di oltre 3,5 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Shikun & Binui Energy acquisisce due progetti agro fotovoltaici da 43 MW in Toscana

13.06. Shikun & Binui Energy, società israeliana parte del gruppo infrastrutturale Shikun & Binui, ha acquisito due progetti agro-fotovoltaici in Toscana per una capacità totale di 43 MW. Si aggiungono a una pipeline già esistente di quattro progetti in Sicilia, con una capacità di 257 MW, portando a un totale di 300 MW l'impegno del gruppo nell'energia verde e pulita in Italia. [Leggi tutto](#)

Sunco Capital compra portafoglio di progetti fotovoltaici in Basilicata

22.06. Sunco Capital ha acquisito un portafoglio di progetti fotovoltaici in via di sviluppo in Basilicata per una capacità aggregata di circa 140 MW. L'operazione segue l'acquisizione un paio di mesi fa di un portafoglio in

Sicilia, in provincia di Trapani, da 42,5 MW. [Leggi tutto](#)

Aquila Capital, al via un seed portfolio ad alta efficienza energetica

20.06. Il fondo Aquila Capital Southern European Logistics ha costituito un seed portfolio composto da tre asset immobiliari logistici ad alta efficienza

energetica. Il portafoglio comprende già un asset italiano acquisito nel 2021 a Tortona e due asset in Portogallo. Il fondo è ora in esclusiva su due strutture in Spagna [Leggi tutto](#)

Energia Corrente ottiene prestito sostenibile da 6 mln euro

19.06. Energia

Corrente srl, nata nel 2007 dalla controllante Consorzio per le Risorse Energetiche, fornitrice di elettricità, gas, soluzioni green e servizi di mobilità elettrica per imprese e famiglie, ha ottenuto da UniCredit un finanziamento sostenibile di 6 milioni di euro, assistito da garanzia SACE. [Leggi tutto](#)

I benefici fiscali a sostegno della cultura

Una delle norme che ha avuto maggiore successo negli anni è stata sicuramente l'Art Bonus (art. 1 del DL 83/2014). Che consiste in un credito di imposta pari al 65% delle erogazioni liberali effettuate in denaro nei limiti, per i soggetti titolari di reddito di impresa e gli enti non commerciali che esercitano un'attività commerciale, del 5 per mille dei ricavi annui.

[Leggi tutto](#)

Christie's e Sotheby's stabiliscono record di artisti a Parigi

La vendita serale di arte contemporanea di Christie's a Parigi mercoledì 7 giugno ha totalizzato 13,9 mln euro, guidata da opere di Pierre Soulages, Jean Dubuffet e Joan Mitchell. La casa ha definito l'asta una "vendita di guanti bianchi", poiché è stato venduto il 100% dei 26 lotti offerti. Nel frattempo, la rivale Sotheby's ha ottenuto un totale complessivo di 16,5 mln euro alle sue vendite serali di arte contemporanea a Parigi il 3 giugno. [Leggi tutto](#)

Alessandro Calabrese, "Now is your time to shine" fino al 31 agosto a Vigevano

Presso il Museo Archeologico Nazionale della Lomellina di Vigevano è visibile fino al 31 agosto l'installazione "Now is your time to shine" realizzata da Alessandro Calabrese.

[Leggi tutto](#)

Galleria BPER Banca alla Cesare Ponti

La Galleria BPER Banca si presenta per la prima volta a Milano con una mostra d'arte contemporanea dell'artista Fabrizio Dusi. L'esposizione sarà visitabile fino al 15 ottobre presso la storica sede milanese di Banca Cesare Ponti (Piazza del Duomo 19), banca private di BPER Banca. [Leggi tutto](#)



PANDOLFINI "DIGITAL INVASION" FINO AL 28 GIUGNO, IL SECONDO APPUNTAMENTO ONLINE

Un'esplosione di immagini e nuovi linguaggi caratterizza "Digital Invasion", la seconda asta di arte digitale organizzata da Pandolfini. L'evento online, in programma fino al 28 giugno su Pandolfini.it, è stato organizzato dal recente dipartimento NFT, primo e unico in Italia, guidato da Claudio Francesconi. Dalle animazioni 3D alla fotografia, dal disegno manuale all'arte generativa astratta sono molteplici i linguaggi creativi dell'arte digitale utilizzati per la creazione delle opere in asta. [Leggi tutto](#)



PERROTIN GALLERY VUOLE VENDERE IL 60% A COLONY

L'investitore immobiliare europeo Colony Investment Management è in trattative per acquistare una partecipazione del 60% in Galerie Perrotin, una galleria internazionale blue chip gestita dal commerciante francese Emmanuel Perrotin (in foto), che rappresenta star dell'arte come Takashi Murakami e Maurizio Cattelan. Con questa operazione, che dovrebbe concludersi entro l'anno, il mercante non intende rinunciare al controllo, ma utilizzare le nuove risorse per espandersi. La galleria, fondata nel 1990, ha filiali a Parigi, Tokyo, New York e Shanghai. E aprirà a breve uno spazio a Los Angeles. [Leggi tutto](#)



MAURIZIO CATTELAN SI AGGIUDICA LA CAUSA PER LA SCULTURA A BANANA

Un giudice federale di Miami si è pronunciato a favore dell'artista italiano Maurizio Cattelan, che ha fatto parlare di sé nel mondo dell'arte dopo la sua opera "Comedian", una banana attaccata a un muro, venduta ad Art Basel Miami Beach per 120mila dollari. Joe Morford, un artista che afferma di essere stato il pioniere dell'atto di picchiare la frutta sui muri nel 2000, lo aveva infatti citato in giudizio. La decisione del giudice Robert Scola afferma che non c'erano prove sufficienti che Cattelan avesse visto la composizione della frutta di Morford. Inoltre, "fissare una banana su un piano verticale usando del nastro adesivo", non è protetto dalla legge sul copyright. [Leggi tutto](#)

Marcello Vigoni fino al 31 luglio a Spoleto

Fino al 31 luglio a Casa Menotti, Centro di documentazione del Festival dei Due Mondi di Spoleto, realizzato da Fondazione Monini come luogo di promozione culturale, apre la mostra personale di Marcello Vigoni "Multiverso-La natura come contemporaneità". In esposizione 23 fotografie in bianco e nero analogiche realizzate in formato quadrato.

[Leggi tutto](#)

Sony World Photography Awards 2023 al Diocesano

I Sony World Photography Awards sono giunti alla sedicesima edizione e comprendono i premi Professional, Open Youth e Student. La mostra italiana, realizzata in collaborazione col Museo Diocesano di Milano, proseguirà fino al 3 settembre. Fra le 160 opere esposte si potrà ammirare "Our War" del portoghese Edgar Martins.

[Leggi tutto](#)

A Bibbiena, la Galleria a cielo aperto è completa

Il 17 giugno a Bibbiena (Arezzo) sono state inaugurate 14 nuove installazioni della Galleria permanente a cielo aperto, nonché la mostra "Nino 75 anni" dedicata a Nino Migliori. La Galleria è il primo esempio in Europa di esposizione permanente di fotografia a cielo aperto e la più grande installazione diffusa di opere fotografiche in grande formato. [Leggi tutto](#)

Panchine illuminate a Genova per la lettura

Si chiama "Leggera" l'installazione di light design che illumina le serate di Salita degli Embriaci, parte di un più ampio progetto di rigenerazione urbana che utilizza la luce per rendere più piacevole e sicuro il centro della città. Genova sembra aver preso molto sul serio il ruolo di Capitale Italiana del Libro 2023, e a beneficiarne sono cittadini e turisti. [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