



L'INTERVISTA/1

Gritti (Tamburi),
allo studio tre-quattro ipo

EY M&A COMPASS

Ginnasi (EY), private equity grande motore
dell'm&a nel 2023 in Italia e lo sarà ancora

PRIVATE ASSETS

PRIVATE EQUITY, STRONG BUY

APOLLO

TIP



KKR

Blackstone



Lventure
GROUP

DIGITAL
MAGICS

TIKEHAL
CAPITAL

FIRST CAPITAL

ITALMOBILIARE
TRUSTEEN HOLDING



REDFISH
LONGTERM CAPITAL

OAKTREE
DCS, | Specialty Lending Corporation

NB AURORA

L'ANALISI

Mercato NPL al capolinea,
adesso cosa si fa?

L'INTERVISTA/2

Mac Donalds (Seedrs), i progetti
dell'unica piattaforma davvero globale



Sommario

Inchiesta

PRIVATE ASSETS

06 Gli operatori di private capital quotati a Piazza Affari, sono stati molto penalizzati dall'aumento dei tassi nell'ultimo biennio. Ma dopo che Fed e Bce hanno cominciato ad allentare la stretta, le loro prospettive si fanno ben diverse. Ecco le loro politiche e filosofie di investimento

Private equity? Strong buy



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 32 ■ Private Equity&Spac
- 33 ■ Private debt, M&A, Corporate Finance
- 34 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 35 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 36 ■ Real estate
- 37 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 38 ■ Greenbeez
- 39 ■ Imprese
- 40 ■ Arte&Finanza/Libri

EY M&A Compass

L'APPROFONDIMENTO

20 Marco Ginnasi, il private equity è il grande motore dell'm&a in Italia e continuerà a esserlo

CROWDFUNDING

24 MacDonald (Seedrs), ecco i progetti dell'unica piattaforma davvero globale

DISTRESSED ASSETS

28 Crediti deteriorati, raggiunti i limiti. Finita la stagione delle mega compravendite di NPL dalle banche. Che si fa ora?

NEWS NEL MONDO

TPG RACCOGLIE 15,6 MLD \$ IN TOTALE PER I NUOVI FONDI TPG PARTNERS IX (12 MLD) E TPG HEALTHCARE PARTNERS (3,6 MLD).

[Leggi tutto](#)



PRIVATE DEBT

I numeri del Report di BeBeez

11
MLD EURO
L'erogato
2023
alle pmi
italiane
attraverso
piattaforme
fintech

Ha quasi raggiunto gli **11 miliardi di euro** l'erogato del **2023** alle pmi italiane attraverso **piattaforme fintech di lending, supply chain finance ed equity crowdfunding**, portando il **totale complessivo dal 2018 a oltre 25 miliardi**, senza contare che qualche piattaforma era attiva ancora da prima. Lo calcola *BeBeez* nel suo ultimo **Report Piattaforme fintech 2023** (disponibile agli abbonati a **BeBeez News Premium e BeBeez Private Data**), sulla base delle comunicazioni delle stesse piattaforme. E il tasso di crescita è impressionante: nel 2022 erano stati erogati solo **6,2 miliardi** (dato aggiornato rispetto a quello di 5,2 miliardi mappato lo scorso anno, quando **PlusAdvance** non aveva ancora diffuso i suoi dati, si veda [qui il Report Piattaforme Fintech 2022](#)), con un balzo notevole dai soli **3,5 miliardi** nel **2021** (si veda [qui il Report Piattaforme Fintech 2021](#)) e nel 2020 solo 2,4 miliardi. In cima alla classifica c'è **FinDynamic**, specialista del dynamic discounting, con un erogato 2023 di 2,7 mld, seguito da PlusAdvance con 25 mld [Leggi tutto](#)

25

MLD EURO

L'erogato cumulato 2018-2023 alle pmi delle piattaforme

2,7

MLD EURO

L'erogato 2023 di Findynamic alle imprese

2,5

MLD EURO

L'erogato 2023 di PlusAdvance alle imprese

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/>

Il bel paradosso del private capital che è più “pubblico” di quanto si creda



Cari lettori,

c'è sempre più spazio per gli investimenti alternativi nei portafogli dei clienti del private banking. E' un trend già segnalato più volte negli ultimi anni da vari centri studi e lo conferma anche l'ultima survey di AIPB (Associazione Italiana del Private Banking) diffusa nei giorni scorsi in occasione della pubblicazione dell'AIPB Outlook 2024 (si veda [articolo di BeBeez](#)). Nel dettaglio il 44% degli intervistati ritiene che il peso degli alternativi sul portafoglio vada aumentato nel breve termine (cioè nel corso dell'anno), mentre addirittura il 63% ritiene che questo debba essere aumentato nel medio termine (12-36 mesi). Il tutto con un obiettivo ideale di allocazione del 9% del portafoglio nel medio termine. In particolare, dall'indagine emerge che, tra gli asset alternativi, sono da prediligere private equity, private debt e infrastrutture. Neutrale invece la view sul real estate: il 63% degli interpellati manterrà la stessa esposizione che è del 5% nel medio termine, analoga a quella sul cash. Numeri che rappresentano la stessa realtà fotografata lo scorso gennaio anche dallo Schroder Global Investor Study 2023, un mega-sondaggio tra oltre 23 mila persone in 33 paesi, al quale ben metà degli intervistati italiani ha risposto che gli investimenti nei mercati privati sono considerati un importante strumento di diversificazione e un modo per migliorare la performance del portafoglio e che in media prenderebbero in considerazione di investire il 12,6% del proprio patrimonio sui mercati privati (si veda [articolo di BeBeez](#)).

E se questo è quello che i clienti chiedono, l'offerta si adegua. Così a fine gennaio UniCredit è stata la prima rete bancaria italiana a offrire ai propri clienti UHNWI (Ultra High net worth individual) il fondo di private equity Clean Transition Equity Elif di Apollo Global Management, progettato per offrire agli investitori l'accesso a opportunità di private equity incentrate sulla transizione verso l'energia pulita e l'industria sostenibili (si veda [articolo di BeBeez](#)). Una mossa che segue quella del giugno 2023, quando sempre la banca di Piazza Gae Aulenti ha siglato un accordo con Blackstone per distribuire ai propri clienti privati il Blackstone European Private Credit Fund, il suo nuovo prodotto focus sul private credit europeo. Ma nell'ultimo anno l'elenco di accordi di questo tipo tra private bank e asset manager alternativi si è arricchito non poco.

Detto questo, stiamo sempre parlando di prodotti pensati per un pubblico che nella gran parte dei casi è ancora una elite, che si può permettere di investire ticket da 100 mila euro, perché è questa la dimensione media richiesta per questo tipo di strumenti, sebbene in alcuni casi si scenda anche a 10 mila euro. La via più semplice, quindi, resta quella del fai-da-te, il che significa, per esempio, rivolgersi alle piattaforme di crowdfunding per investire direttamente in startup, pmi o progetti immobiliari, italiani o internazionali. E su questo punto è molto interessante l'intervista di questo numero di *BeBeez Magazine* al numero uno in Europa della piattaforma Seedrs/Republic. Oppure fornire capitali a veicoli di investimento di private equity o venture capital che decidono di fare fundraising presso il crowd.

L'alternativa è puntare sulla borsa, dove non mancano certo i titoli di asset manager specializzati in investimenti di private capital, con l'obiettivo di partecipare ai buoni risultati degli investimenti condotti dai loro fondi. Obiettivo che non è però sempre automaticamente raggiunto, perché, soprattutto in Italia, il rischio è quello di capitalizzazioni ben al di sotto del NAV del portafoglio. Ma questo non significa che non possano dare delle soddisfazioni agli investitori, anzi. L'inchiesta di copertina di questo numero di *BeBeez Magazine* ha proprio l'obiettivo di mettere a confronto strategie e risultati dei protagonisti del private capital quotati. Un impegno che intendiamo continuare a mantenere, pubblicando tutti i lunedì mattina un breve roundup sulle performance migliori e peggiori dei titoli del private capital internazionali, riassunti nelle tabelle della pagina [Trading floor](#), in collaborazione con [eToro](#).

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 ASSETS

Private Equity? Strong buy

Gli investitori in aziende non quotate, ma le cui azioni sono scambiate a Piazza Affari, sono stati molto penalizzati dall'aumento dei tassi nell'ultimo biennio. Ma dopo che Fed e Bce hanno cominciato ad allentare la stretta, le loro prospettive si fanno ben diverse. Ecco le loro politiche e filosofie di investimento

Di Giuliano Castagneto

A un osservatore potrebbe apparire bizzarro che tra i settori più promettenti tra quelli quotati a Piazza Affari ci siano gli investitori in aziende non quotate. In realtà ce ne sono diversi, hanno particolari caratteristiche operative, di rado aprono le pagine finanziarie di giornali e siti, ma stanno viven-

do un momento piuttosto interessante. La categoria è alquanto composta, e in Italia comprende delle Sicaf, come **NB Aurora**, oppure vere e proprie holding focalizzate su aziende non quotate, come **Italmobiliare**, peraltro una presenza storica del listino milanese, oppure ancora gruppi articolati che investono molto anche

in aziende scambiate sul parterre e fanno spesso ricorso ai **club deal**, come **Tamburi Investment Partners** e, su scala molto più piccola, **Red Fish Long Term Capital (RFLTC)** o **First Capital**.

Forti sconti sul NAV...

Realtà molto diverse quindi, ma che nell'ultimo biennio hanno tutte visto tempi non facili, du-



TRA I BIG ESTERI, OCCHIO A TIKEHAU

Al pari degli investitori in private equity quotati a Milano, anche i giganti internazionali del private equity, che gestiscono fondi per decine di miliardi di dollari o euro, possono essere degli ottimi affari, almeno stando al consensus degli analisti. Soprattutto, come riporta la tabella in pagina, per tre big globali, cioè **Tikehau Capital**, investitore francese relativamente giovane essendo stato fondato nel 2004 da **Antoine Flamarion** e **Mathieu Chabran** e ben noto in Italia tra gli operatori in private capital, seguita dalla svedese **EQT**, di cui è primo azionista la dinastia industriale **Wallenberg**, e dalla francese **Wendel**, altro ex family office controllato dall'omonima storica famiglia di industriali siderurgici.

Va detto che nel caso dei big internazionali il principale fattore di valutazione non è tanto il NAV, come accade a Piazza Affari, quanto il **flusso di commissioni** legato alla gestione dei fondi. E' il principale motivo alla base del forte upside previsto per Tikehau Capital, leader nella classifica del potenziale riportata in pagina, che dal 2016 al 2023 ha accresciuto gli asset in gestione mediamente del 23% a 43 miliardi di euro, e nello stesso periodo ha aumentato il fee rate da 75 a 97 punti base (si veda [qui la presentazione agli analisti](#)). Di conseguenza i ricavi da commissioni sono passati nello stesso periodo da 3 a 97 milioni di euro.

Antoine Flamarion e Mathieu Chabran, fondatori di Tikehau Capital



Lo stesso discorso vale per EQT, che occupa la piazza d'onore con un upside previsto del 29%, essendo tra l'altro riuscita a incrementare del 39% il flusso di commissioni rispetto al 2022, avendo portato a 224 miliardi di euro il totale degli asset in gestione (si veda [qui la presentazione agli analisti](#)).

Non a caso anche Wendel che sta avendo buone performance in borsa (si veda [articolo di BeBeez](#)), ma che finora è stata classica holding di partecipazioni, con un gross asset value di 9,6 miliardi di euro, sta incontrando il favore degli analisti grazie ai suoi programmi di trasformarsi in vero e proprio **gestore di fondi di terzi** (si veda [qui la presentazione agli analisti dello scorso ottobre](#)), obiettivo

da raggiungere tramite un'acquisizione, quella avvenuta lo scorso novembre del gestore britannico **IK Partners**, specializzato nelle medie aziende di Francia, Benelux e Nord Europa, con 11 miliardi in gestione incluso il dry powder, grazie alla quale Wendel potrebbe portare il flusso di commissioni a 150 milioni di euro nel 2024.

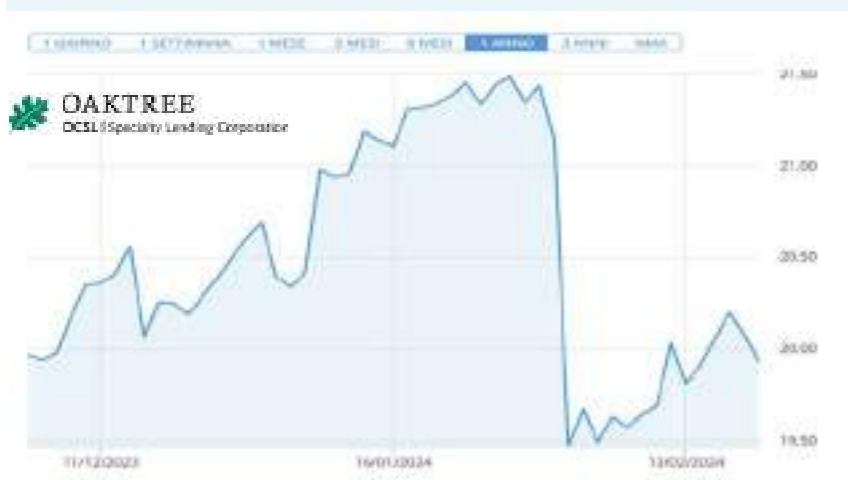
Ulteriore conferma è giunta da **KKR**, tra l'altro l'unica a fregiarsi di un giudizio medio di **Strong Buy**, che a inizio febbraio ha guadagnato il 5% in pochi giorni sulla notizia del closing della raccolta di un **megafondo infrastrutturale da 6,4 miliardi di dollari da investire nell'area Asia Pacifico**, il più grande veicolo della categoria mai raccolto (si veda [articolo di BeBeez](#)).

Inoltre dato che il flusso di commissioni è equiparabile a un flusso di pagamenti simile a quello offerto da un bond, chiaro che la prevista stabilizzazione, se non il calo, dei tassi di interessi induce ottimismo tra gli analisti. La sensibilità ai tassi ha infatti generato dei forti sconti rispetto alle medie di mercato per alcuni dei titoli dal maggior potenziale tra quelli riportati in tabella. Un esempio è **Oaktree**, che attualmente tratta a 12,4 volte gli utili 2023 contro una media di mercato (si veda grafico in pagina) di 25,8 volte

ALCUNI BIG INTERNAZIONALI QUOTATI DEL PRIVATE CAPITAL

	Prezzo azione (16 feb) US \$	Target Price Medio US \$*	Upside %	Giudizio*
Tikehau Capital (euro)	21,2	29	36,8	Moderate Buy
EQT	34,7	44,9	29,4	Moderate Buy
Wendel (euro)	88,4	97	9,7	Moderate Buy
KKR	95,7	104,5	9,2	Strong Buy
Eurazeo (euro)	78,4	82	4,6	Buy
Oaktree Specialty Lending	20,23	20,8	2,8	Moderate Buy
Apollo Global Mgmt	112,7	114,6	1,7	Moderate Buy
Exor NV	106,2	107	0,8	Moderate Buy
Blackstone	127,9	128,5	0,5	Moderate Buy

*TipRanks consensus



Vincenzo Polidoro, co-fondatore e ceo di First Capital



Alarico Melissari, Investor Relator di Italmobiliare.

rante i quali i rispettivi **holding discount**, ma sarebbe più appropriato dire sconto rispetto a Net Asset Value, si sono considerevolmente allargati. D'altra parte sorte analoga è toccata agli altri operatori di questo particolare comparto, con Red Fish che nel 2023 ha visto allargarsi lo sconto all'82%, Tamburi al 37% e Italmobiliare al 52%. Al punto che nella seconda metà dello scorso anno si erano diffuse voci di un possibile **delisting** di quest'ultima, poi smentite dai vertici di Via Borgonuovo,

sulle orme di quanto già fatto nel marzo 2023 da **Dea Capital**. Delisting che il gruppo, contattato da *BeBeez Magazine*, non ha voluto commentare. La spiegazione addotta all'epoca era la non ulteriore necessità di essere quotati essendo il business sempre più focalizzato su asset alternativi (real estate in primis) in cui sono investiti soprattutto capitali di terzi (si veda qui il [Documento dell'Opa totalitaria all'epoca lanciata da Nova srl](#)), quindi non capital intensive come il private equity.

Peraltro lo sconto sul NAV non è una peculiarità delle holding quotate. Spiega **Vincenzo Polidoro**, co-fondatore e ceo di First Capital: "Anche sul mercato secondario del private equity le quote di fondi trattano a sconti in linea con quelli di borsa". Certo l'ampliamento degli sconti è stato amplificato dalla presenza, nel caso delle holding quotate, di investitori guidati da un'ottica di breve periodo, tipica di chi investe in borsa ed è sempre alla ricerca di investimenti alternativi più redditizi. Ciò è evidenziato dalla volatilità che ha colpito i loro titoli sul mercato (si vedano i relativi grafici).

In realtà il fenomeno è riconducibile al **forte aumento dei tassi di interesse**. "Il valore di un portafoglio di partecipazioni in pmi non quotate subisce un impatto particolarmente negativo se i tassi aumentano rapidamente come accaduto nel biennio 2022-2023", spiega **Alarico Melissari**, membro della direzione Business Development & Investments e Investor Relator di Italmobiliare.

TAMBURI, L'ANTI PRIVATE EQUITY STUDIA NUOVE IPO

Prezzo (15 febbraio 2024): 9,13 euro
Target Price (Stiefel, 20 novembre 2023) 12,5 euro
NAV per azione: 12,5 euro
Sconto sul NAV: 37%

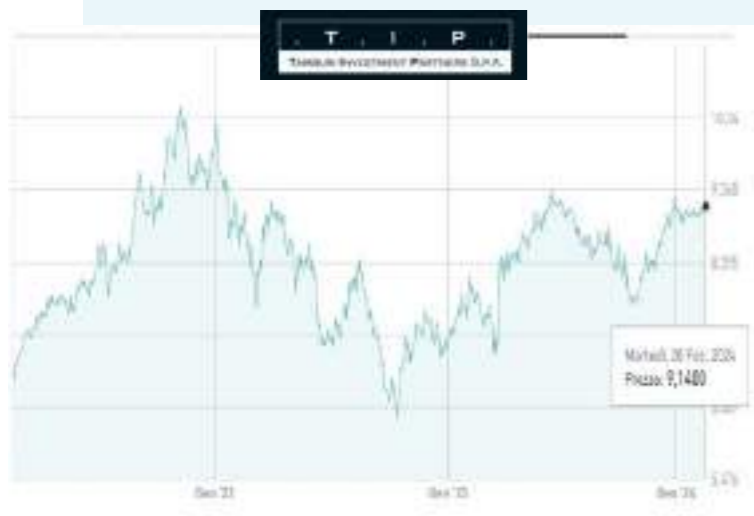
Tamburi Investment Partners (TIP) è insieme a **Italmobiliare** la decana delle holding di investimento quotate a Piazza Affari. Nata nel 1999, come derivazione della società di advisory Tamburi & Associati, per iniziativa di **Giovanni Tamburi** (presidente e ad) e **Alessandra Gritti** (vice presidente e ad) è sbarcata sul listino nel 2005 con un flottante del 65%, ma con il restante 35% saldamente in mano allo stesso Tamburi e alcuni grandi nomi dell'imprenditoria italiana come gli **armatori D'Amico** e la **famiglia Angelini**, leader del settore farmaceutico. Con una capitalizzazione di poco inferiore a 1,7 miliardi di euro (a metà febbraio 2024), ma un NAV stimato dagli analisti alla fine del 2023 in 2,3 miliardi, oggi è la maggiore società del comparto.

Nel tempo TIP ha dimostrato una non comune capacità di creare valore. Lo dicono i numeri. Il recente report di **Equita sim** intitolato **Italian Champions: Un'analisi del decennio 2013-23** non solo colloca TIP al decimo posto tra le 40 società che nel decennio hanno (largamente) battuto l'indice FTSE MIB, ma ha classificato ai primi posti ben tre sue partecipate, ovvero **Sesa**, **Interpump** e **Amplifon**. Infatti TIP ha in portafoglio sia società quotate che non. Racconta Gritti: "Circa 10 anni fa eravamo molto più piccoli e in borsa non potevamo comprare da soli quote importanti. Abbiamo inventato e promosso per primi sul nostro mercato i club deal che ci hanno permesso di arrivare a detenere circa il 7% di grandi aziende come **Prysmian**, cui sono seguiti altri investimenti di successo come quello in **Moncler** o **Amplifon**. Investimenti che hanno contribuito nel tempo alla nostra crescita di valore". Una tattica che TIP utilizza ancora. L'ultimo caso è stato il club deal con cui **Clubdesign**, il veicolo che fa capo al club d'investimento **Asset Italia**, partecipato da Tip al

20%, ha rilevato il 20% del polo del design **Italian Design Brands (IDB)** (si veda [articolo di BeBeez](#)) dopo che la stessa TIP ne aveva acquisito in pre-ipo il 50,7% (si veda [articolo di BeBeez](#)), per un investimento complessivo di **circa 100 milioni di euro**.

Oggi, tuttavia, la strategia è piuttosto diversa. Spiega l'ad di TIP: "Anche se siamo in grado di investire 100 milioni su un'azienda quotata come IDB, oggi è molto più complicato comprare in borsa una partecipazione importante (più del 20%) di una società quotata. Ci siamo quindi focalizzati ormai da diversi anni su aziende di grande qualità non ancora sul listino. Ma in entrambi i contesti il nostro approccio, di natura strettamente industriale, non cambia. Facciamo crescere le aziende del nostro gruppo tramite acquisizioni, come abbiamo fatto nel recente passato con Sesa, Interpump, Amplifon, **Beta**, **Chiorino**, **Bending Spoons**". E questo investendo in quote di minoranza. "Grazie a tale approccio, del tutto diverso rispetto all'acquisto della maggioranza, gli imprenditori vedono in noi un partner che avvalendosi di un'estesa rete di relazioni industriali è in grado di individuare i target giusti per l'attuazione delle loro strategie. E siamo sempre più percepiti come tali. Lo abbiamo visto con Italian Design Brands, che intendiamo portare a un miliardo di fatturato dagli attuali 300 milioni. Tante sono le aziende del settore del design ci hanno contattato dalla data del nostro ingresso".

Altra particolarità, una volta che le partecipate di TIP sono sbarcate sul listino, Tamburi & C restano al fianco delle imprese. "Grazie all'efficacia del nostro approccio, non abbiamo bisogno di vendere per realizzare plusvalenze. Già i risultati delle nostre partecipate ci danno ritorni soddisfacenti. Inoltre, per noi la quotazione in borsa di un'azienda non è una way out, ma una tappa di un percorso di crescita. A un certo punto diventa evidente che essere quotati è di grande aiuto per avere visibilità, raccogliere capitali e anche effettuare operazioni carta contro carta, offrendo uno strumento liquido. Inoltre le società quotate, dal nostro punto di vista, esprimono più velocemente il loro potenziale in termini di valore". Anche per questo nel gruppo TIP ci sono molte società in listino. "Per rispetto degli imprenditori lasciamo sempre loro la maggioranza e non carichiamo mai le aziende di debiti. Per questo TIP è un modello ben diverso dal private equity classico", sottolinea Gritti, la quale preannuncia importanti novità circa le non quotate in portafoglio. "Abbiamo tre o quattro aziende di cui **studiamo l'ipo** perché ora hanno le caratteristiche giuste per essere quotabili. Parlo di **Chiorino**, **Limonta** e **Eataly**. Non abbiamo fretta perché sono aziende in ottima salute che, ci danno già importanti risultati. Ma non appena il mercato si riapre, e stiamo già vedendo un aumento delle ipo in Europa, una di esse andrà in ipo". Non è prevista invece la quotazione per **Alpitour**, per la cui vendita TIP ha conferito mandato lo scorso settembre a **Goldman Sachs** (si veda [articolo di BeBeez](#)).



Paolo Pescetto,
ceo e co-fondatore
di Red Fish Long Term Capital

... che potrebbero restringersi notevolmente

Tuttavia, se all'origine del problema c'è stata l'impennata dei tassi d'interesse, a causa della ripresa post-pandemia e dello scoppio della guerra in Ucraina, la prevista graduale stabilizzazione delle pressioni inflazionistiche e quindi dei tassi di interesse potrebbero cambiare notevolmente lo scenario. Non a caso tutte le più recenti ricerche su queste holding

tracciano scenari ottimistici consigliandone caldamente l'acquisto, proprio perché **gli ampi sconti rispetto al NAV sono attesi ridursi notevolmente** generando altrettanti consistenti upside.

Ma per quale motivo questi operatori si quotano? Le ragioni sono diverse e non tutte riconducibili alla necessità di raccogliere capitali sul mercato. Racconta Polidoro: "Per noi la quotazione è stata una scelta obbligata perché nel 2010 non eravamo riusciti a trovare sufficienti fondi sui canali privati. Tuttavia essere quotati consente di fare ricorso a strumenti alternativi come le **obbligazioni convertibili**, cosa che abbiamo fatto nel 2018 con un'opzione di conversione a un valore parametrato al NAV per minimizzarne l'effetto diluitivo. Al tempo stesso uno strumento come il bond convertibile mette al riparo da un'eventuale fase di volatilità, che può rendere più complicato raccogliere risorse". Aggiunge **Paolo Pescetto**, ceo e co-fondatore in-

sieme ad **Andrea Rossotti** di Red Fish Long Term Capital: "Chi investe nei nostri titoli deve avere presente che i nostri investimenti richiedono un certo periodo di tempo per esprimere il proprio potenziale, non sono certo adatti al trading". Non a caso Red Fish LTC sta raccogliendo un aumento di capitale da 15 milioni di euro destinato a co-finanziare, tramite un club deal, l'investimento nel 15% di **Polieco**, produttore leader di tubi ziggrinati per l'acqua (si veda [articolo di BeBeez](#)). A questo scopo il gruppo sta sondando la disponibilità anche di investitori più sofisticati come i **family office**.

La borsa non serve solo a raccogliere fondi

In altri termini, la **borsa non è il principale canale di raccolta**. "Spesso le holding quotate", aggiunge Polidoro "investono tramite società controllate dalla capogruppo quotata. Queste a loro volta di solito si finanziano

organizzando club deal". Il primo esempio del genere è stato **Tamburi Investment Partners (TIP)**, la più grande holding italiana di investimento nel listino di Piazza Affari dopo che **Exor**, la holding

controllata dalla famiglia **Agneli/Elkann**, si è trasferita ad Amsterdam nell'estate del 2022. TIP capitalizza circa 1,7 miliardi di euro e ha costruito il proprio Net Asset Value, stimato in circa 2,3

miliardi di euro, sulla base dei club deal targati **Asset Italia**, dotati di circa 330 milioni di euro, che vedevano coinvolti diversi dei principali imprenditori italiani. Altro esempio è **NB Aurora**.

PIÙ ADVISORY E NUOVO VEICOLO DI CLUB DEAL: LA STRATEGIA ANTISCONTO DI FIRST CAPITAL

Prezzo (15 febbraio 2024): 17,5 euro
Target Price (**Banca Akros**, 20 novembre 2023): 27,8 euro
NAV per azione: 27,8 euro
Sconto sul NAV: 37%

First Capital è nata nel 2008 come una holding finanziaria in senso stretto, specializzata in investimenti di **Private Investment in Public Equity (PIPE)** con focus su pmi italiane eccellenti ed è quotata su **Euronext Growth Milan** (allora AIM Italia) dal 2010. Nel tempo First Capital si è trasformata in un gruppo, che opera come partner di lungo termine delle pmi italiane, quotate e non, fornendo loro capitali pazienti, competenze e servizi, per creare valore nel lungo termine.

Proprio pochi giorni fa, tra l'altro, è stata approvata una riorganizzazione del gruppo, che, con la **separazione dell'attività di investimento da quella di advisory**, consentirà di migliorare l'operatività e la struttura del core business. La strategia è tesa ad aumentare il peso delle attività a basso assorbimento di capitale, come quella di advisory. "La recente volatilità sul mercato, che ha penalizzato molto le small e mid cap tra cui First Capital, ha ampliato in modo significativo lo sconto sul NAV. Al fine di ridurlo, è necessario puntare su attività che non richiedano la raccolta di capitali sul mercato, come la gestione in conto terzi e la consulenza", spiega a *BeBeez Magazine* **Vincenzo Polidoro**, ceo di First Capital. A seguito della ristrutturazione del gruppo, approvata lo scorso 19 gennaio (si veda [articolo di BeBeez](#)), le partecipazioni rivenienti dall'attività di PIPE, cioè **Orsero, Cy4Gate, B&C Speakers, ALA e Cellularline**, per un

controvalore complessivo stimato di circa 37 milioni di euro, passano alla **First Sicaf spa**. Tenuto conto delle partecipazioni già in portafoglio, la Sicaf parte come **PIR Alternativo**, disponendo quindi di asset in gestione per circa **70 milioni** e con l'intenzione di diventare il principale operatore sul mercato italiano per operazioni di pre-IPO e PIPE su pmi italiane quotate o interessate a una futura quotazione. Per questo la Sicaf ha deliberato un **aumento di capitale da 50 milioni di euro** da raccogliersi presso investitori professionali, inclusi i family office, e istituzionali.

Nel frattempo, a seguito dell'acquisizione avvenuta nel marzo dello scorso anno, di **Invest Italy sim** (si veda [articolo di BeBeez](#)), First Capital fornirà servizi di consulenza ed intermediazione rivolti alle PMI italiane quotate o interessate a una futura quotazione. "E' questo secondo ramo di attività che intendiamo potenziare" aggiunge Polidoro, che continua "ovviamente nulla impedisce che la Sicaf investa in queste aziende. Ci interessano soprattutto quelle di servizi".

First Capital, oltre a operare come holding di gruppo, continuerà a gestire e promuovere gli investimenti tramite club deal e special investment vehicles (mantenendo in portafoglio le partecipazioni in **First4Progress, First Gen. e Lab Investments**. La prima al momento del lancio aveva raccolto 11 milioni di euro al primo closing, di cui 10 milioni derivanti dall'emissione di obbligazioni convertibili **First4Progress CV 2021-2026** (POC), sottoscritte da investitori istituzionali e privati, quotate alla Borsa di Vienna (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Successivamente, a fine ottobre 2021, erano stati emessi altri bond per ulteriori 6 milioni, portando il totale dell'emissione a 16 milioni. In seguito, nel giugno 2022, F4P ha partecipato all'ipo di **GeneralFinance**, la società di credit factoring fondata da **Massimo Gianolli** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). La seconda, First Gen, partecipa in **Space Capital Club**, che nel maggio 2022 ha acquisito una quota di **Bruno Generators**, produttore di sistemi mobili di generazione elettrica e torri faro (si veda [articolo di BeBeez](#)). Lab Investments infine ha investito in luglio 2021 in **Ghiaroni**, azienda specializzata in materiali e strumenti innovativi per laboratori di analisi (si veda [articolo di BeBeez](#)).

Tuttavia, First Capital non si fermerà alla gestione dell'esistente. "Intendiamo lanciare un **nuovo veicolo di club deal, First4Progress 2**, di dimensioni analoghe o anche maggiori, visto il successo del primo." conclude Polidoro.

RED FISH LONG TERM CAPITAL, INVESTITORI PAZIENTI CERCASI

Prezzo (16 febbraio 2024): 1,49 euro
Target Price (**GBC AG**, 10 gennaio 2024): 2,4 euro
NAV per azione: 2,48 euro
Sconto sul Nav: 40%

Seguendo un'evoluzione che per certi versi ricorda quella di **TIP**, anche **Red Fish Long Term Capital (RFLTC)**, quotata sull'**Euronext Growth di Milano**, è nata da un'esperienza in società di advisory finanziario, **Arkios**, per iniziativa del suo fondatore e tuttora presidente **Paolo Pescetto**, docente di Private Equity all'**Università Bicocca** e in precedenza di strategie aziendali al **Politecnico di Milano**, con un percorso in consulenza, prima in **Boston Consulting Group** e poi in **Value Partners**, il quale nel 2012 lanciò, assieme ad **Andrea Rossotti** la **Red Fish Kapital (RFK)**, un veicolo di promozione di investimenti in club deal.

Nel tempo RFK si è evoluta e si è unita la collaborazione con le famiglie bresciane **Gitti e Bazoli** per dar vita alla Redfish Longterm Capital, presieduta da Pescetto e nel cui cda siede appunto **Francesca Bazoli**, figlia primogenita di **Giovanni**, presidente onorario di **Intesa Sanpaolo**. Oltre alla RFLTC, quotata dal giugno dello scorso anno (si veda [articolo di BeBeez](#)) è quello attivo negli investimenti in private equity. Già nel 2017 Pescetto e Rossotti avevano fondato **Innovative-RFK**, ora quotata all'**Euronext Access di Parigi**, holding focalizzata sulle le startup tecnologiche e infine nel 2022 hanno dato vita alla **Red Fish Listing Partners** che investe in società in corso di quotazione sull'Euronext Growth Milan.

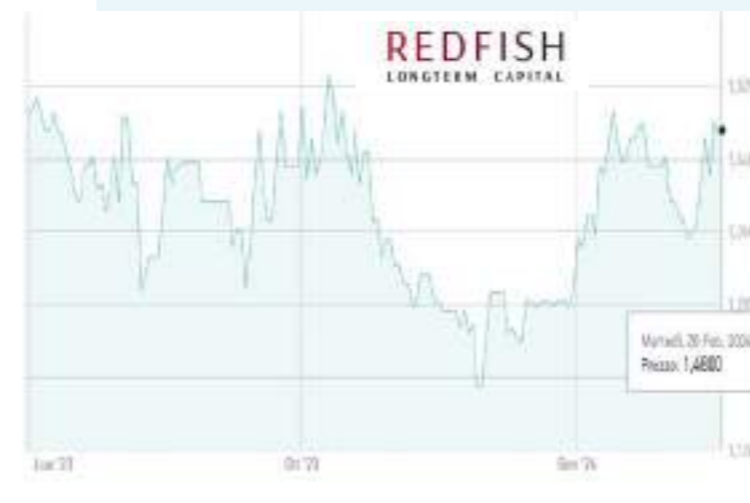
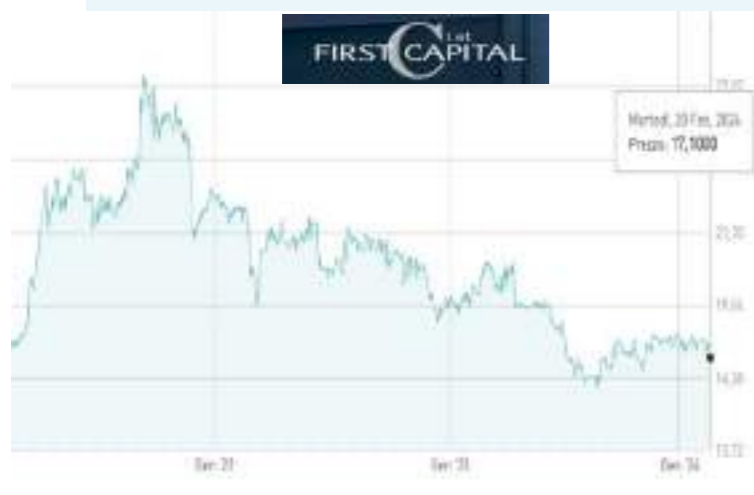
RFLTC, in particolare, più che una holding può essere considerata un **promotore di club deal quotato**. Attualmente è impegnata in un **aumento di capitale**, lanciato all'inizio di febbraio, da **15 milioni di euro**, a **1,55 euro per azione**, finalizzato all'acquisto, insieme ad altri investitori privati riuniti appunto in un veicolo di club deal, del 15% della

italiana **Polieco**, (si veda [articolo di BeBeez](#)) azienda leader nella produzione di tubi per l'acqua corrugati. Il fatto che l'aumento sia proposto a un prezzo superiore a quello di mercato può lasciare perplessi, ma Pescetto ha colto l'occasione di una chiacchierata con *BeBeez Magazine* per puntualizzare la filosofia operativa della holding da lui diretta, da poco trasferitasi in nuovi uffici nel cuore di Brera.

"Ci chiamiamo Long Term per chiarire qual è la nostra filosofia di investimento, ma questa deve anche essere condivisa da chi compra le nostre azioni. Quando spieghiamo agli investitori l'aumento che stiamo effettuando non parliamo del potenziale del titolo a un mese o due, ma a un anno o due, quando si potrebbe allineare all'attuale **NAV di 2,4 euro**, con le ovvie oscillazioni in più o in meno di qualsiasi giornata di scambi. Abbiamo bisogno di investitori di questo tipo, ed è il motivo per cui abbiamo deciso di introdurre una bonus share a favore di chi tiene il titolo almeno 18 mesi. Chi lo fa investe nel nostro impegno, amplificato dal peso delle stock option su RFLTC sulla retribuzione dei nostri partner, nell'aumentare il valore delle nostre partecipate, soprattutto tramite la crescita esterna, quindi facendo degli add-on."

In proposito Polieco è un ottimo esempio. Spiega il fondatore di Red Fish "il mercato europeo dei tubi per l'acqua è molto locale, perché data la natura del prodotto il costo del trasporto incide molto sulla redditività. Quindi è molto difficile crescere dimensionalmente se non per acquisizioni. In Europa ci sono circa 60 potenziali target. Affiancheremo l'azionista di controllo, TP Holding, nel procurarsi le risorse per finanziare questa strategia". Altro esempio è **Movinter**, produttore di componenti per vagoni ferroviari, acquisita al 100% nell'aprile 2023 (si veda [articolo di BeBeez](#)). "Movinter fatturava 22 milioni quando l'abbiamo acquisita. A fine 2023 è arrivata a 28. Con l'acquisizione recente di **Six Italia** (produttore di pavimenti ed altri materiali compositi per vagoni ferroviari, si veda [articolo di BeBeez](#), ndr) che porta altri 16 milioni, arriva a 44, e si sta studiando un altro add-on che potrebbe portarla a 60 milioni. E' già diventato un gruppo di riferimento nel mondo ferroviario rispetto al nostro ingresso".

L'intenzione è quella di collocare dopo un certo numero di anni le partecipate in borsa. Ma se ciò non accadesse, data anche la volatilità dei mercati sempre in agguato? "Nel caso di Polieco abbiamo previsto che i partecipanti ai club deal in caso di mancata quotazione entro tre anni dall'investimento possano concambiare le azioni Polieco con quelle quotate di RFLTC. Abbiamo inoltre previsto, nel caso l'azienda sia venduta invece che quotata, un **carried interest** del 20% a favore di RFLTC e quindi dei suoi azionisti."



ITALMOBILIARE, IL VALORE DEL TEMPO

Prezzo (15 febbraio 2024): 27,4 euro
Target Price ([Kepler Chevreux](#), 23 ottobre 2023): 37 euro
NAV per azione: 48,9 euro
Sconto sul NAV: 44%

Italmobiliare ha per decenni riempito le cronache finanziarie in quanto **Italcementi**, a lungo la principale controllata della holding della **famiglia Pesenti**, era un elemento cruciale del **sistema Cuccia**, quella ragnatela di alleanze e partecipazioni incrociate tra banche e grandi imprese grazie al *deus ex machina* di Mediobanca salvaguardava le stesse, e la stessa Mediobanca, dall'invasione del potere politico.

Ceduta Italcementi ad **Heidelberg Cement** nel 2016 per circa 1.66 miliardi di euro con un mix di cassa, azioni Heidelberg Cement e asset, Italmobiliare, guidata dall'erede della storica famiglia **Carlo Pesenti**, ha sviluppato una moderna holding di partecipazioni quotata, con una **capitalizzazione di mercato** a metà febbraio di **poco inferiore a 1,2 miliardi di euro** e un **NAV di circa 2,1 miliardi**. Uno sconto del 44% rispetto al NAV, che lo scorso autunno aveva toccato il picco del 53%.

Nella sede milanese di Via Borgonuovo la cosa non ha preoccupato più di tanto "in quanto poco rappresentativa del valore effettivo degli asset in portafoglio, che nel frattempo hanno riportato buone performance operative. C'è un motivo tecnico, legato alla liquidità del titolo. Italmobiliare ha un flottante del 30% costituito in prevalenza da azionisti stabili, quindi i volumi scambiati sono molto bassi. Nel 2022 i volumi di mercato si sono ridotti significativamente in particolare sulle mid cap in Italia. Questo ha penalizzato in modo particolare titoli come Italmobiliare" spiega **Alarico Melissari**, memro della direzione Business Development e Investor Relator della holding. "A questo si è aggiunto l'impatto delle liquidazioni sui fondi Pir accelerate nel corso del 2023". Tuttavia gli analisti sono positivi sul titolo, soprattutto perché il 67% del NAV è rappresentato da posizioni in aziende non quotate,

alcune di esse ad alto potenziale.

Spiega Melissari "E' proprio questo il nostro vantaggio: offrire all'azionista esposizione ad aziende che crescono strutturalmente a doppia cifra ma che non sono quotate sul mercato, come nel caso di **Caffè Borbone** e **Officina Profumo-Farmaceutica di Santa Maria Novella**". Quest'ultima produce profumi, fragranze per la casa e prodotti beauty nel segmento luxury. Italmobiliare intende sostenere entrambe le aziende in un'ulteriore espansione all'estero. Santa Maria Novella in particolare nel 2022 ha fatturato 47 milioni, il 55% in più rispetto all'anno precedente, con un ebitda del 24% e continua a crescere ad un tasso del 20% nei primi nove mesi del 2023. Caffè Borbone, partecipata al 60% ha aumentato le vendite del 15% nei primi nove mesi del 2023 con un Ebitda margin del 27%.

Entrambe sono da tempo nel portafoglio di Italmobiliare, Caffè Borbone dal 2018, Santa Maria Novella dal 2020, riflettendo un approccio alla creazione di valore che si proietta nel lungo periodo. "Alcune aziende richiedono tempi di sviluppo più lunghi". Italmobiliare ha avuto un ruolo chiave anche nella nascita del **Gruppo Florence**, la piattaforma che aggrega eccellenze che producono per i grandi brand della moda di lusso guidata da **Attila Kiss** e nata nel 2020, che ha realizzato finora più di 30 acquisizioni e il cui controllo è stato rilevato nell'ottobre 2023 da **Permira** a un Enterprise Value superiore al miliardo di euro (si veda [articolo di BeBeez](#)).

Italmobiliare gioca anche un ruolo nel settore del private equity tramite la controllata al 100% **Clessidra Holding**, tra i principali player italiani del settore, dalla stessa Via Borgonuovo rilevata poco dopo la scomparsa del fondatore **Claudio Sposito**. Italmobiliare riveste il ruolo di anchor investor nei fondi gestiti da Clessidra. "Clessidra investe in aziende che possono esprimere il proprio potenziale secondo le tassonomie tipiche del private equity". Il management di Italmobiliare è focalizzato, oltre alle due aziende già citate, anche su **Casa della Salute**, che controlla diversi poliambulatori tra Liguria e Piemonte ed è in costante espansione; **Italgen**, produttore di energia elettrica da fonti rinnovabili, soprattutto idroelettrico, un'eredità di Italcementi; **SIDI Sport**, che produce calzature tecniche per ciclismo e motociclismo; e **Tecnica Group**, uno dei leader nel mondo della calzatura outdoor e dell'attrezzatura da sci.

Anche le strategie di exit sono calibrate in modo da ottimizzare il valore di uscita. Un esempio è stata la cessione, tra il 2020 e il 2021, delle attività del produttore di packaging per alimenti **Sirap Gema** cedute a 4 diverse controparti e la cui parte principale del business è stata rilevata dal gruppo danese **Faerch**, controllato all'epoca dal fondo **Advent International** (si veda [articolo di BeBeez](#)).



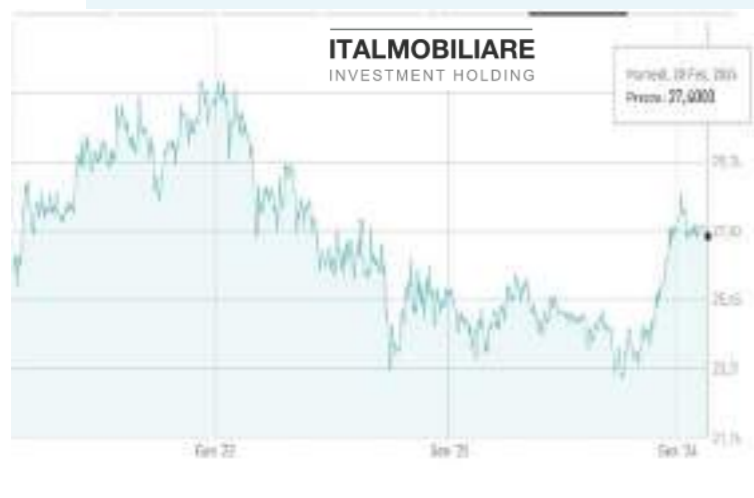
Alessandra Gritti, vice presidente e amministratore delegato di TIP

La Sicaf guidata da **Patrizia Micucci**, nell'autunno del 2023 per raccogliere risorse investibili ha ceduto il 49,9% del suo portafoglio di investimenti diretti (ha

ancora una quota di fondi ex Fondo Italiano) a un fondo lussemburghese di co-investimento di nuova costituzione, **NB Aurora Co-investment Fund II Sicav** (si veda [articolo di BeBeez](#)), sottoscritto da family office e investitori privati facoltosi. In altre parole, non è solo per raccogliere capitali che questi investitori sono quotati.

Essere trattate sul mercato reca infatti importanti vantaggi alle holding. Anzitutto di **natura operativa**. "La quotazione della capogruppo è stata la modalità di raccolta del nostro capitale e ci permette di lavorare sul lungo periodo, come è il nostro stile, senza avere l'assillo dei limited partner

che premono di continuo per monetizzare gli investimenti", spiega **Alessandra Gritti**, vice presidente e amministratore delegato di TIP. Ma ci sono anche fattori più strettamente finanziari. "Abbiamo un dialogo costante con fondi e investitori attuali e potenziali, i quali sono molto focalizzati sulla valutazione del nostro portafoglio e delle singole aziende che lo compongono, quindi abbiamo le idee decisamente chiare sul rendimento del nostro portafoglio che rende appetibile per un investitore un titolo come il nostro", sottolinea ancora Melissari di Italmobiliare. Inoltre "la quotazione consente di misurarsi con il mercato. L'an-



Company	Price	Change	Volume	Market Cap	NAV	Discount
PPA Holding	14.47	+	14.49	14.44	14.20	1.0%
100% Holding	20.26	+	20.42	14.91	18.07	18%
100% Holding	8.37	+	8.37	8.06	4.01	50%

Da inizio febbraio BeBeez pubblica la pagina [Trading floor](#), dove monitora settimanalmente un portafoglio di titoli internazionali di protagonisti del private capital, quotati sulle principali borse mondiali, grazie all'accordo con [eToro](#).

Ogni lunedì mattina, poi, appuntamento con il commento di borsa della settimana precedente. I prezzi in tempo reale dei titoli delle [società di private equity, venture capital e private credit](#) quotate sulle principali borse Usa ed europee sono disponibili invece aprendo gratuitamente un account su [eToro](#).

NB AURORA: I DIVIDENDI PROTEGGONO DALLO SCONTO

Prezzo (16 febbraio 2024): 8,4 euro
 Target Price (Intesa Sanpaolo, 25 settembre 2023): 13,7 euro
 NAV per azione: 13 euro
 Sconto sul NAV: 35,3%

NB Aurora, nata nel 2017, è una Sicaf di diritto lussemburghese quotata all'Euronext MIV Milan, il segmento di Piazza Affari dove sono quotate le società d'investimento, e gestita da NB AIFM sarl, asset manager anch'esso basato nel Granducato, a sua volta parte di Neuberger Berman, ovvero l'ex ramo d'azienda nella gestione di investimenti di Lehman Brothers.

La Sicaf guidata da Patrizia Micucci, managing director di NB ed ex direttore del team italiano di investment banking di Lehman, successivamente chief country officer di Société Générale, ha sempre dato grande importanza ai dividendi, tanto che è sua politica riconoscere agli investitori a tale titolo il 50% delle plusvalenze realizzate sulla cessione delle partecipazioni. Regola che sarà rispettata in occasione della cessione del 49,9% del portafoglio avvenuta a fine ottobre del 2023 quando il NAV complessivo era di 320 milioni di euro. Del 49,9% del portafoglio a un fondo di nuova costituzione, NB Aurora Co-Investment Fund II Sicav RAIF, sempre gestito da NB AIFM, sottoscritto per 1t67 milioni da investitori privati, istituzionali e family office. La cessione, avvenuta a un prezzo di 144,2 milioni di euro (si veda articolo di BeBeez) ha infatti generato una plusvalenza che gli analisti di Intesa Sanpaolo hanno stimato essere compresa tra 24 e 40 milioni.

Lo stesso accadrà a seguito della cessione, formalizzata pochi giorni fa, di Dierre, gruppo specializzato nei nastri trasportatori e sistemi antinfortunistici, di cui dal 2019 NB Aurora aveva il 48,4% (prima della cessione di metà

portafoglio a Co-Investment Fund II) assieme ad alcuni family office tramite il veicolo D Club. Il controllo dell'azienda è passato ad Alto Capital V, il più recente dei fondi gestiti da Alto Partners, per 108,5 milioni di euro, di cui 44,2 milioni spettanti ai fondi facenti capo a NB AIFM, che così hanno realizzato un cash multiple di circa 1,7 rispetto ai 26,5 milioni investiti nel 2019 (si veda articolo di BeBeez). Operazioni in cui sia NB Aurora che il fondatore Giuseppe Rubbiani hanno reinvestito in una quota di minoranza.

Perché i dividendi sono così centrali nella strategia della Sicaf di NB? "Un flusso costante di dividendi negli anni è importante per minimizzare l'holding discount, perché riduce la differenza tra prezzo dell'azione e il NAV", spiega Micucci, che aggiunge "Grazie a questa politica oggi siamo un asset class attraente, e alternativa ai fondi di buyout, per investitori istituzionali più interessati a ricevere un flusso di dividendi nel tempo e quindi yield".

Ma le cessioni, compresa quella di metà portafoglio a Co-Investment Fund II, per NB Aurora hanno rappresentato anche un canale di raccolta, che in un anno come il 2023 caratterizzato da forte volatilità e poco propizio per emissioni di quote ha procurato alla Sicaf le munizioni necessarie a cogliere nuove opportunità. "I due tipi di raccolta, sul mercato e private, coesistono in quanto si rivolgono a investitori di differente natura. Quella private è rivolta a investitori orientati più al breve termine come family office e HNWI, mentre quella public è più rivolta a fondi pensione, casse di previdenza o assicurazioni, che avendo orizzonti d'investimento più lunghi possono beneficiare di un flusso costante di dividendi nel tempo. Prevediamo di avviare nel 2025 una raccolta di fondi rivolta soprattutto a questi ultimi investitori".

NB Aurora aveva inizialmente acquisito il 44,55% delle quote del Fondo Italiano d'Investimento (diciassette partecipazioni iniziali, delle quali attualmente mantiene ancora l'investimento in Amut Group e Zeis Excelsa), il fondo ha investito in dodici aziende: Club del Sole (leader nei camping-village in Italia), PHSE (trasporto a temperatura controllata di farmaci e campioni biologici), BluVet (rete di cliniche veterinarie), Rino Mastrotto (pelli per abbigliamento, auto e arredamento), Engineering (software per la trasformazione digitale di aziende, organizzazioni pubbliche e private), Veneta Cucine (mobili per cucina, living e complementi d'arredo), Comet (mescole in gomma naturale e sintetica), Farmovyyy (alimenti gluten free), Exacer (supporti per catalizzatori), PromoPharma (integratori alimentari, alimenti dietetici e dispositivi medici innovativi) e Finlogic (sistemi per etichettatura, codifica e identificazione automatica dei prodotti).



damento del titolo ci dice quanto azionisti e operatori condividono la nostra strategia di gestione. Chi non è d'accordo vende l'azione in borsa" aggiunge Pescetto.

Quali i vantaggi per chi investe?

Ma anche chi compra le holding in borsa gode di vantaggi significativi, soprattutto rispetto a chi investe nei classici fondi chiusi di private equity. Uno è la flessibilità dell'investimento. Un HNWI che investo 5 milioni in un fondo di private equity, in realtà si è solo impegnato a mantenere queste risorse disponibili per le necessità d'investimento di quel fondo, quindi non può impiegarli in altro modo, se non su scadenze molto brevi e asset molto liquidi sulle quali deve anche pagare una management fee mediamente del 2%. Non è un problema per una cassa previdenziale o un'assicurazione, che hanno comunque corposi flussi in entrata e uscita,

ma per un privato, molto spesso un imprenditore che deve anche gestire i bisogni di liquidità della sua azienda, può essere un serio grattacapo. "Un titolo quotato dà esposizione a un business assimilabile al private equity ma al tempo stesso consente di modulare la taglia dell'investimento, mentre nel private equity esistono tipicamente tagli minimi importanti. Inoltre l'investimento avviene in soluzione unica senza tiraggi successivi che richiedono una gestione dinamica del portafoglio adatta a investitori più sofisticati" conferma Melissari di Italmobiliare. Concetto ripreso da Pescetto: "Quando abbiamo bisogno di risorse per fare investimenti noi attiviamo i nostri canali di raccolta, incluso il mercato, senza impegnare preventivamente i nostri investitori come accade nei fondi di private equity". Sempre a questo proposito, non va dimenticato che "un fondo quotato ha il vantaggio di non essere obbligato, per regolamento, a cedere la par-

tecipazione entro una certa data, che può coincidere con un ciclo economico negativo, creando così un maggiore allineamento di interessi con l'investitore", sottolinea Micucci di NB Aurora.

"Per un gruppo come il nostro la quotazione fa sì che gli investitori possano acquistare e vendere i titoli TIP mentre quest'ultima può lavorare sul lungo periodo senza tema di scadenza, aspetto tipico del fondo. Questo ci ha permesso sin dalla nostra costituzione di lavorare veramente sul lungo periodo dando grosso impulso allo sviluppo delle aziende" spiega Gritti di TIP, che aggiunge: "Chi compra il titolo in borsa ha l'opportunità di accedere all'upside di valore delle società non quotate così come nelle società già in listino, che hanno registrato performance molto importanti, godendo comunque di uno sconto". E Pescetto sottolinea un altro dettaglio rilevante: "Chi investe nelle azioni di una società promotrice di club deal, come la

nostra, oltre all'apprezzamento del valore della partecipata beneficia anche del **carried interest**, spettante ai gestori degli investimenti per allinearne gli interessi a quelli degli investitori”.

Buone notizie in arrivo

Una caratteristica che potrebbe dispiegare i propri positivi effetti proprio nel 2024, quando alcune società di investimento quotate procederanno alla **rotazione del portafoglio**, ovvero la cessione

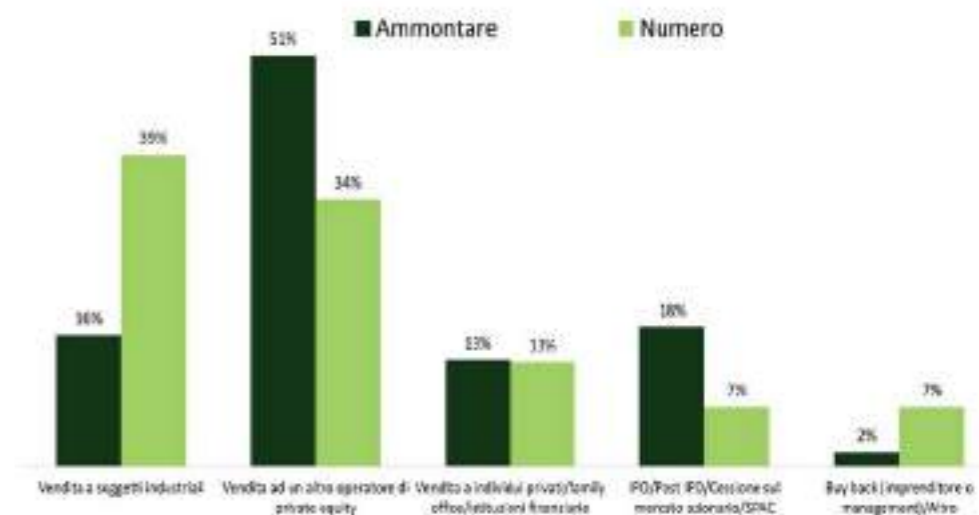
parziale o totale di partecipazioni in portafoglio, che potrebbe rilasciare una parte cospicua del loro valore. Opzione che negli anni più recenti è stata ostacolata dalle note turbolenze di natura finanziaria e geopolitica.

A risentirne sono state certo le ipo, ma in certa misura anche le cessioni dirette a investitori finanziari o strategici, soprattutto in valore come mostrano nel grafico in queste pagine dei [dati Aifi per il primo](#)

[semestre del 2023](#), con le exit dei fondi, valutate al costo, che si sono limitate a 996 milioni che evidenziano un calo del 33% dai circa 1,5 miliardi di fine giugno 2022 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Ma nel frattempo gli investitori non finanziari hanno visto aumentare la propria importanza come controparte in acquisto, diventando la categoria più frequente con il 39% del numero di operazioni, sempre nella prima metà del 2023. “Un investitore strategico è disposto a

pagare multipli più alti perché conosce bene la società target ed è conscio del valore aggiunto che questa può apportare”, conclude Melissari di Italmobiliare, che nel 2024 ha in programma la valorizzazione di alcune delle principali partecipazioni. E sul versante delle ipo, grosse notizie potrebbero arrivare da TIP. “Se si presentano le condizioni propizie sul mercato, valutiamo di portare in borsa **Chiorino**, **Limonta** oppure **Eataly**” anticipa il ceo Gritti.

LA DISTRIBUZIONE DEI DISINVESTIMENTI DI PRIVATE EQUITY NEL 2023 IN ITALIA



Fonte è AiFi-PwC

DIGITAL MAGICS E L VENTURE, L'IMPORTANZA DELLA LIQUIDITÀ

Prezzo (Digital Magics - 16 febbraio 2024): 2,29 euro
Target Price (ESN, 22 settembre 2023): 4,2 euro
NAV per azione: 4,2 euro
Sconto sul NAV: 48,9%

Prezzo (Lventure - 16 febbraio 2024): 0,26 euro
Target Price (Banca Finnat 12 maggio 2023): 0,43 euro
NAV per azione: 0,43 euro
Sconto sul NAV: 39,5%

Tra le società quotate a Piazza Affari specializzate nell'investimento in aziende non quotate, **Digital Magics** e **Lventure Group** occupano una posizione particolare perché investono in startup, tipicamente nello stadio pre-seed e seed con ticket che vanno da 100 a 200 mila euro. Fatto che le rende entrambe una scelta riservata a

investitori con alta propensione al rischio e un orizzonte di lungo periodo. Non a caso il primo azionista di Digital Magics, con circa il 21%, è **StarTIP**, la subholding dedicata alle aziende innovative di **Tamburi Investment Partners**.

Le due società, guidate rispettivamente da **Luigi Capello** e **Marco Gay**, il primo founder e ceo di **Lventure Group** e il secondo presidente esecutivo di **Digital Magics**, isaranno però ancora separate per poco, perché, come noto, le rispettive assemblee hanno approvato la fusione nel giugno del 2023 (si veda [qui articolo di BeBeez](#)) e l'aggregazione sul piano operativo è destinata ad avvenire a breve. Nel dettaglio, l'operazione prevede la fusione per incorporazione di Digital Magics in Lventure Group, che a sua volta poi cambierà nome. Nel dettaglio, gli azionisti di Digital Magics riceveranno 46 azioni della società risultante dalla fusione ogni 5 azioni possedute, detenendo il **63%** del capitale, mentre gli azionisti di Lventure Group ne deterranno il **37%**. “Stiamo completando le ultime procedure, anche perché il numero di azionisti coinvolti non è trascurabile, ma la nuova realtà partirà a aprile”, assicura a *BeBeez Magazine* Marco Gay di Digital Magics, che però non fa anticipazioni sul nuovo nome: “Non avrà nulla a che fare con gli attuali”.

Tuttavia è già ben visibile la strada tracciata, la cui prima destinazione è una maggiore liquidità del titolo. I primi sviluppi in tal senso non si faranno attendere. Spiega infatti ancora Gay: “Per gli azionisti i vantaggi della fusione sono almeno tre. Ci saranno naturalmente sinergie operative, sia sul piano degli investimenti sia della gestione degli stessi, ma al di là di questo aumenterà il flottante (stimato nell'ordine del 56%, ndr), e passeremo **dall'Euronext Growth al MTA**, cioè il listino principale, dove i volumi scambiati sono molto maggiori”.

La maggiore liquidità farà parzialmente da scudo contro un holding discount oggi nell'ordine del 49% per Digital Magics e del 40% per Lventure, innescato dal repentino aumento dei tassi, al pari di quanto accaduto per le altre holding quotate, e amplificato dalla rarefazione dei volumi sullo stesso Euronext Growth, che ha penalizzato diverse altre società quotate sullo stesso segmento di Piazza Affari (si veda [qui l'inchiesta di copertina di BeBeez Magazine n. 15 del 25 novembre 2023](#)).

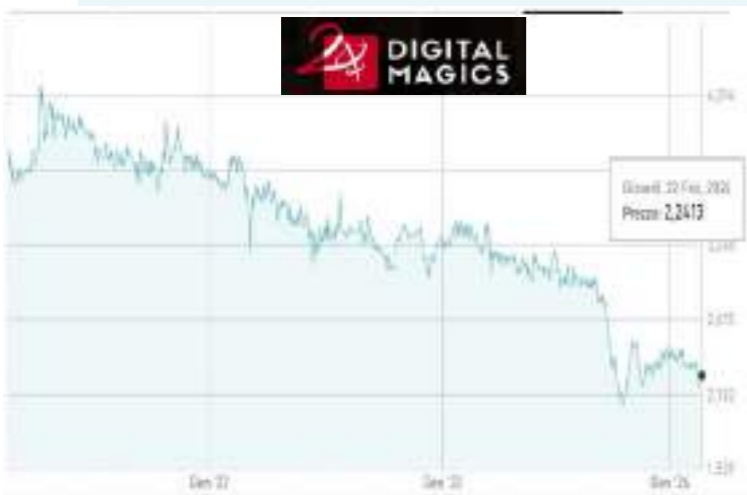
A tale scopo sicuramente aiuterà una dimensione in linea a quella dei principali player europei, Capello e Gay, in un'intervista a *BeBeez Magazine n. 2 del 18 marzo 2023*, avevano sottolineato: “Insieme possiamo attivare sinergie non solo per crescere sul mercato italiano, ma anche per diventare un player con visibilità europea, in grado di attrarre l'interesse delle grandi startup estere che possono ampliare la loro attività in Italia e viceversa portare in Europa le startup italiane”.

E Gay aggiunge ora, che con un valore aggregato del portafoglio stimato attorno ai 70 milioni di euro, “siamo il primo acceleratore italiano a raggiungere uno status europeo, con un NAV aggregato tra 40 e 50 milioni, confrontabile con 500 Global, Plug & Play o StartupBootcamp”. Il che, continua, “aumenterà anche la nostra capacità di attrarre nuove startup, amplificata anche dalle nostre joint venture paritetiche: da un lato **Apside**, con **Intesa Sanpaolo**; e dall'altro **OpenT**, con **Tinexta**”. Sinergie che si aggiungono a quelle già in essere da tempo con la realtà imprenditoriale collegate all'azionista TIP, come il **Gruppo Angelini**.

Sul fronte degli investimenti non desta preoccupazione

la possibile concorrenza del crowdfunding, soprattutto su scala europea. “E' un canale complementare al nostro. Se può aiutare a far crescere le aziende nel nostro portafoglio, ben venga”, afferma Gay. E nel frattempo, dice ancora Gay, **la nuova realtà avrà a disposizione circa 5 milioni di euro** (dato a fine 2023), disponibili per l'investimento: “Siamo molto attenti ai settori fintech, insurtech, AI, proptech, energy e turismo”.

Ma certo, in chiave anti-discount, non aiuta l'oggettiva difficoltà di Digital Magics e di Lventure Group nell'erogare dividendi, legata all'andamento dei disinvestimenti. A questo proposito, conclude Gay, “dobbiamo puntare sulla crescita di valore delle nostre partecipate, da estrarre in futuro tramite le exit. L'anno scorso ne abbiamo fatte per 1,5 milioni di euro (la più recente **Crea Assicurazioni**, venduta alla big francese **+Simple**, si veda [articolo di BeBeez](#), ndr), e ne abbiamo in programma anche per il 2024”.



PRIVATE EQUITY MOTORE DELL'M&A

Il 40% del numero complessivo degli investimenti nel 2023 è avvenuto a opera di fondi e player finanziari, con ben 38,5 mld su un totale di 58,6 mld. Un'attività trainata in molti casi dalle portfolio companies. Seconda puntata di EY M&A Compass, l'approfondimento sul mercato m&a italiano sviluppato da EY insieme a BeBeez

di Stefania Peveraro

I peso del private equity sul mercato m&a resta importante in Italia. Secondo gli analisti di EY, stiamo parlando di circa il 40% del numero complessivo dei deal nel 2023 e di un valore di **38,5 miliardi di euro su un totale di 58,6 miliardi**, percentuali analoghe a quella del 2022, sebbene in calo a livello assoluto (65,4 miliardi su un totale di 93,7 miliardi), così come tutta l'attività di m&a a livello internazionale lo scorso anno. Ma nella realtà, il **dato vero è ancora più alto**, perché non sempre il valore delle operazioni viene comunicato. A fare massa lo scorso anno sono stati soprattutto gli **add-on**, cioè le acquisizioni condotte dalle aziende già in portafoglio ai fondi. Un tipo di attività, questa, che i fondi continueranno a perseguire anche nei prossimi anni e che è considerata una strategia di

crescita ormai imprescindibile dalla maggior parte degli operatori, soprattutto in Italia, dove molti settori vedono ancora la presenza di tante piccole aziende e quindi hanno spazi importanti per politiche di aggregazione e crescita.

Lo ha raccontato a BeBeez **Marco Ginnasi**, EY Strategy & Transactions Private Equity Leader Italy, in occasione della seconda puntata di EY M&A Compass, l'approfondimento sul mercato m&a italiano sviluppato da EY insieme a BeBeez. Un tema, quello degli add-on, che era già emerso in termini di numero delle operazioni anche dall'**ultimo report di BeBeez dedicato al private equity**, che su un totale di 549 operazioni tra investimenti e disinvestimenti, ha mappato ben 207 deal su aziende target italiane e altri 46 deal su aziende estere, il che significa che poco meno del 50%



Marco Ginnasi
EY Strategy & Transactions Private Equity Leader Italy

del totale degli investimenti del 2023 sono stati deal in ottica di buy&build. Ginnasi traccia outlook positivo a livello di mercato m&a e private equity in Italia, nonostante le notevoli sfide da dover affrontare dato un assetto geopolitico molto complicato e in continua evoluzione.

Domanda. Come si è comportato il mercato italiano dell'm&a nel 2023 rispetto a quello internazionale?

Risposta. In Italia nel 2023 il mercato ha espresso un solido trend dell'attività di investimento: le transazioni sono state circa 1.210 (sostanzialmente in linea con il 2022) e hanno raggiunto un volume aggregato, ove disponibile il dato, stimabile in circa 58,6 miliardi di euro. Certo, in calodal 2022, ma ricordo che nei due anni prima il livello dell'attività m&a in Italia sia per numero di deal sia per volumi avevano registrato un vero e proprio boom per la ripresa delle attività transazionali dopo il periodo

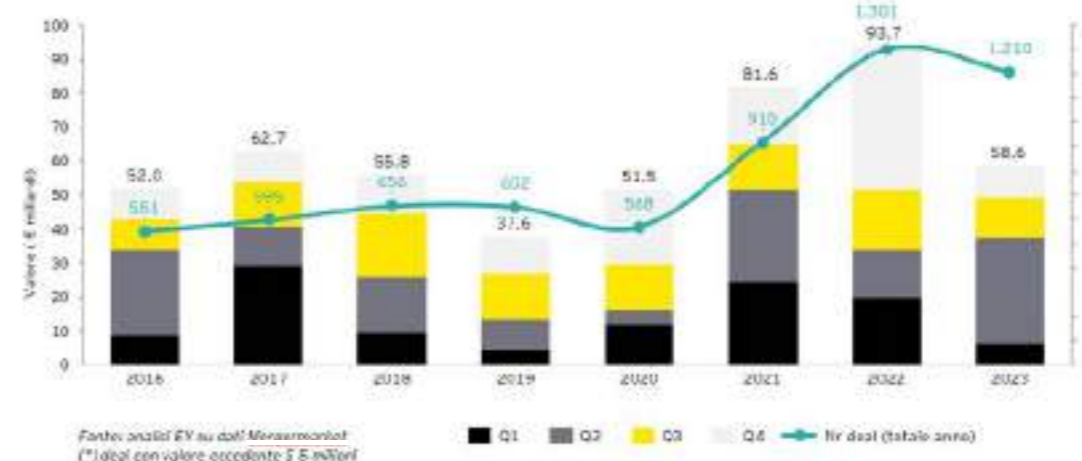


Da sinistra Stefania Peveraro, direttore di BeBeez e Marco Ginnasi, partner EY



Building a better working world

TAB 1 - TREND M&A IN ITALIA (2016 - 2023)



TAB 2 - TREND M&A DEL PRIVATE EQUITY IN ITALIA



Fonte: EY Italia

pandemico, mentre lo scorso anno a pesare sulle statistiche per valore è stata la scarsa incidenza di megadeal. Guardando a quanto è accaduto in Europa, Medio Oriente, India e Africa, il quadro non è stato molto diverso: l'attività non ha subito accelerazioni, ma è rimasta lenta per la maggior parte del 2023, con 15.468 operazioni per un totale di quasi 991 miliardi di dollari, registrando un calo del 16% nel volume delle operazioni e del 22% nel valore delle operazioni rispetto al 2022. Il calo peraltro è stato principalmente dovuto al rallentamento dell'attività nella prima parte dell'anno mentre si

è stabilizzata nella seconda parte. **D.** In questo quadro quanto ha pesato l'attività di private equity in Italia? **R.** Il ruolo del private equity come soggetto investitore è cresciuto ulteriormente di rilevanza, con un'incidenza stimata del 40% del totale delle operazioni. Il valore complessivo di acquisizione da parte di fondi di private equity nel 2023 ha raggiunto, ove diffuso, l'ammontare di circa 38,5 miliardi, inferiore rispetto allo stesso periodo di riferimento del 2022 (circa 65,4 miliardi). Le ragioni che hanno portato a questo calo sono diverse: il clima di incertezza geopolitica ha deter-

minato scelte di investimento più prudenti, con una dimensione media dei deal più contenuta. In tale contesto, i fondi di mid-market hanno avuto un ruolo rilevante nel mantenere solida l'attività transazionale in Italia. In particolare si è registrata un'incidenza crescente dei cosiddetti add-on, realizzati dalle portfolio companies dei fondi, tendenza che ci aspettiamo continuerà, con le aziende partecipate che manterranno la strategia di add-on come uno dei pilastri di crescita. **D.** Quali sono i settori privilegiati dagli investitori di private equity in Italia? **R.** Il mutato scenario macroeconomico ha determinato un leggero cambiamento nei settori di acquisizione. Effettuando un confronto del numero di operazioni per settore realizzate dal private equity nel 2023 e nel 2022, ne risulta che il **settore industriale** è di gran lunga quello di maggior preferenza dei fondi, anche per effetto di un'elevata qualità delle aziende italiane in tale comparto e dell'accresciuta capacità di export di queste: l'incidenza percentuale del settore industriale è aumentata dal 22% al 28%. Il settore consumer ha visto scendere l'incidenza dei deal dal 17% del 2022 a circa il 15% nel 2023, per le incertezze sulla domanda



EY M&A COMPASS

e le connesse difficili previsioni nel breve e medio termine. Sale l'operatività sia nel settore energy & utilities sia nel business services.

D. Come andrà quest'anno? A livello internazionale vedremo più o meno attività di private equity e di m&a in generale rispetto al 2023?

R. A livello internazionale ci sono molti segnali di ripresa per il mercato nel corso del 2024. Il **CEO Outlook Pulse**, svolto da EY lo scorso gennaio su un panel significativo di ceo e private equity leaders a livello globale, ha evidenziato come **l'imperativo della business transformation** porti le aziende a dover accelerare i propri piani di crescita, avendo l'm&a come uno dei pilastri fondamentali. Sempre secondo il nostro osservatorio privilegiato, ceo e private equity leader indicano come i megadeals, che sono mancati nel corso del 2023, torneranno a essere rilevanti nel corso del 2024.

D. E in Italia?

R. La sensazione è la stessa. Anche i private equity leader italiani interpellati per la ricerca si aspettano una moderata ripresa

TAB 3 - TIPOLOGIA DI INVESTITORI (PER NUMERO DI OPERAZIONE)



Fonte: EY Italia

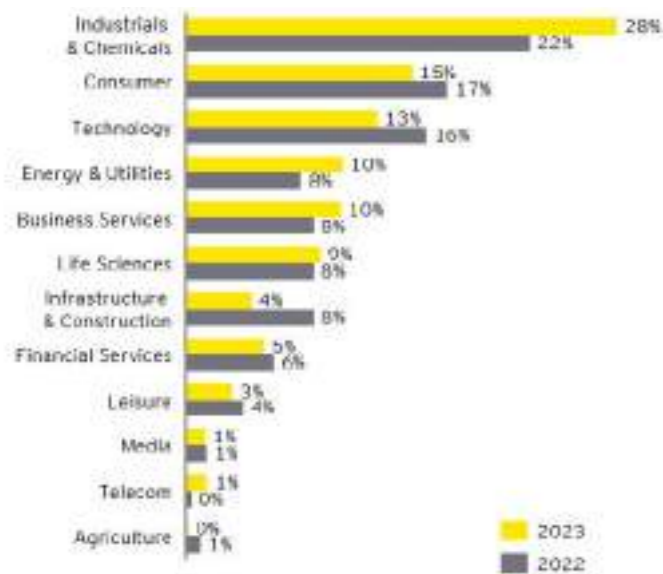
in termini di volumi, soprattutto se supportati da una maggiore stabilità dei tassi di interesse e dell'inflazione. A supporto di tale visione ci sono diversi fattori da considerare. In primo luogo la sfida della business transformation da parte delle aziende italiane, che non può prescindere dall'affrontare i temi della **digitalizzazione** (generative AI) e **dall'energy transition**, stimolerà l'ingresso dei fondi di private equity nelle eccellenze italiane come abilitatori e acceleratori del cambiamento. In secondo luogo va considerato che il signi-

ficativo dry powder (oltre 1.5 trilioni di dollari a livello globale) a disposizione da parte dei fondi continuerà a dare una forte spinta agli operatori di private equity anche su target italiani, dato il sempre maggior interesse al mercato italiano da parte di operatori internazionali. Ho già citato poi la sempre maggiore attività di m&a da parte delle portfolio companies dei fondi, che continueranno lungo questa strada. E infine c'è il tema del vintage dei portafogli sugli investimenti già effettuati da parte dei fondi, che è attualmente leggermente più lungo rispetto al passato (a causa del Covid e di fattori geopolitici), per cui nel prossimo futuro è ragionevole attendersi la partenza di processi di exit sinora rimandati.

D. Sul fronte dei settori, quali saranno i più caldi per l'm&a quest'anno?

R. Sicuramente ancora quello **industriale**, spina dorsale del tessuto economico italiano. E' un settore in cui i fondi ricercano le eccellenze italiane da valorizzare, aggregare e far crescere per renderle competitive a livello globale. Su questo filone, sono diverse le **iniziative di piattaforma**, che vediamo sempre maggiormente attenzionate dai fondi come socio promotore e abilitatore per il consolidamento. E torniamo qui non a caso al tema degli add-on come strumento privilegiato di crescita e creazione di valore da parte dei private equity in Italia.

TAB 4 - BREAKDOWN DELLE TRANSIZIONI REALIZZATE DAL PE PER SETTORE DELLA TARGET (PER NUMERO DI OPERAZIONE)



Fonte: EY Italia

EY M&A COMPASS



<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.



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

per prenotare una demo clicca qui

CROWDFUNDING

SEEDRS, ECCO I PROGETTI DELL'UNICA PIATTAFORMA DAVVERO GLOBALE

È previsto a breve il lancio della prima campagna di equity crowdfunding globale. Lo ha anticipato a [BeBeez International](#) in questa intervista [Randal MacDonald](#), capo

dell'ufficio di Dublino e amministratore delegato per l'Europa di **Seedrs**, una delle **piattaforme di equity crowdfunding più grandi al mondo**.

Seedrs solo nel 2023 ha raccolto **363 milioni di sterline** (poco meno di **417 milioni di euro**, si veda [qui l'Annual Report](#)), ovvero 13 volte la cifra raccolta dal più grande player italiano **Mamacrowd** (si vedano [qui i dati di CrowdfundingBuzz](#)). La piattaforma ha raccolto fondi per 304 aziende, sottoscritti da quasi 34 mila investitori. Non solo nel Regno Unito, ovviamente, ma in tutta Europa, compresa l'Italia dove ha raccolto circa 3,1 milioni di euro per 10 aziende. L'acquisizione da parte del gruppo statunitense **Republic**, annunciata a fine 2021 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)) e completata nel settembre 2022, da un

Insieme alla controllante Usa Republic Group, è ora l'unica piattaforma in cui un'azienda può raccogliere fondi in equity crowdfunding, contemporaneamente negli Stati Uniti, nel Regno Unito e nell'UE. Lo racconta a *BeBeez International* **Randal MacDonald**, capo dell'ufficio Seedrs a Dublino e amministratore delegato per l'Europa

Di Giuliano Castagneto

lato, e l'entrata in vigore del nuovo **Regolamento UE sul crowdfunding**, dall'altro (si veda [qui l'inchiesta di copertina di BeBeez Magazine n. 17 del 27 gennaio 2024](#)), aprono nuovi orizzonti alla piattaforma britannica, in particolare in termini di potere di collocamento e portata degli investitori, che conta fino a 3 milioni di persone in 150 paesi se si considera l'intero gruppo Republic.

Seedrs ha recentemente stabilito una presenza diretta in **Irlanda** e lo scorso ottobre ha ottenuto l'autorizzazione dalla banca centrale irlandese a operare nell'UE (si veda [articolo di CrowdfundingBuzz](#)). Da allora, Seedrs ha finanziato 28 aziende europee

di 12 paesi europei al di fuori del Regno Unito, raccogliendo 35 milioni di sterline. Tuttavia, il più difficile mercato dell'equity crowdfunding nel 2023, così come del venture capital, non ha evitato di pesare anche sull'attività di Seedrs, come dimostrano i volumi di affari, e ciò ha contribuito alla decisione della piattaforma britannica di chiudere le operazioni in **Svezia e Spagna** e gestire le operazioni direttamente da Londra. MacDonald ha spiegato a *BeBeez International* quali sono le linee guida strategiche di Seedrs per il nuovo mercato europeo del crowdfunding.

Domanda. Il nuovo regolamento UE, in vigore dallo scorso novembre, ha aperto il mercato europeo del crowdfunding. Republic/Seedrs vuole farne parte, per questo ha aperto una presenza a Dublino. Quali sono secondo lei i fattori chiave di successo in quello che oggi è un mercato di dimensioni continentali?

Risposta. Per noi la realizzazione di un mercato europeo completamente aperto alle imprese è un passo avanti fondamentale perché le campagne di

raccolta fondi non devono più essere adattate alle normative vigenti in ogni singolo Paese. Di conseguenza, piattaforme come la nostra sono in grado di supportare in modo più efficiente ed efficace le imprese e gli investitori europei. Da un punto di vista operativo siamo in un'ottima posizione: possiamo sfruttare la nostra dimensione e la nostra esperienza (con 300 persone e un decennio di attività) per servire un gran numero di aziende senza compromettere la qualità. La sfida principale, ovviamente, sarà quella di offrire opportunità di investimento che ben si adattino e rispettino le caratteristiche della cultura imprenditoriale di ciascun Paese.

D. In un mercato più ampio, cosa può offrire Seedrs agli imprenditori a caccia di fondi che le piattaforme locali non offrono?

R. Fondamentalmente, **siamo diventati l'unico fornitore globale**: Republic (la società madre di Seedrs) è ora l'unica piattaforma in cui un'azienda può raccogliere contemporaneamente negli Stati Uniti, nel Regno Unito e nell'UE e **prevediamo la nostra**

prima campagna globale in questi primi mesi del 2024. Oltre a questo, la nostra offerta di prodotti è ciò che ci differenzia come azienda e, col tempo, questa sarà una parte importante anche della nostra strategia europea. Infine, la scala: siamo la piattaforma di investimento privato più attiva in Europa e la nostra capacità operativa non ha rivali.

D. Avete stabilito una massa critica, in termini di fondi raccolti, da raggiungere per essere competitivi sul mercato europeo? Quanto Seedrs intende raccogliere sul mercato dell'UE nel 2024?

R. In termini di volume e valore, il nostro obiettivo per il 2024 è superare i numeri del **2023**, ovvero **363 milioni di sterline distribuiti su 266 campagne** con 77.000 investimenti individuali. Di queste campagne, 88 hanno superato il milione di sterline.

D. Per raggiungere questi obiettivi, vi concentrerete su un gruppo specifico di Paesi?

R. Non in particolare. La Banca Centrale d'Irlanda ci consente di

Randal MacDonald
capo dell'ufficio di Dublino e amministratore delegato per l'Europa di Seedrs



generare entrate in tutta l'area UE. Anche se ci sarà un focus naturale sui mercati con un forte adattamento del prodotto in cui abbiamo svolto attività significative in passato (come i Paesi Bassi), ciò a cui daremo priorità è comprendere le differenze culturali ed economiche tra una giurisdizione e un'altra, e le leve che funzionano bene in un Paese ma non necessariamente in un altro.

D. Per raggiungere i suoi obiettivi, Seedrs prevede di effettuare **acquisizioni nell'area UE nel breve termine?**

R. **Non lo escludiamo**, ma le acquisizioni sono uno strumento strategico per espandere la presenza geografica o per introdurre nuove tecnologie. In altre parole, le acquisizioni devono aggiungere valore ai nostri azionisti e stakeholder, compresi investitori e fondatori.

D. Avete trattative in corso al momento?

R. Se dovesse presentarsi un'opportunità adeguata e commercialmente sensata, la valuteremo in base ai suoi meriti e se ha senso con la nostra strategia complessiva.

D. La specialità di Seedrs è l'equity crowdfunding, un segmento che non ha dato grandi risultati nel 2023, principalmente a causa degli alti tassi di interesse. Ciò si riflette anche nel numero di Seedrs per il 2023 rispetto agli anni precedenti. Avete intenzione di entrare in un altro segmento del mercato del crowdfunding?

R. Non al momento né nel prossimo futuro. Nel breve e medio termine ci atterremo all'equity crowdfunding. Abbiamo appena ottenuto la licenza europea, quindi vogliamo rafforzare il business in cui siamo già bravi. In futuro, non posso escludere che Seedrs cerchi di integrare la sua offerta con qualcosa altro.

D. Parlando di copertura, perché Seedrs ha deciso di ritirarsi da Svezia e Spagna dopo aver affermato che questi due paesi sono entrambi fondamentali per la sua strategia? È

I NUMERI DI SEEDRS

	2021	2022	2023
Fondi raccolti (mln sterline)	658	565	363
Numero di campagne lanciate	367	383	304
Numero di investitori (000)	44	45,3	33,9

Fonte: Seedrs

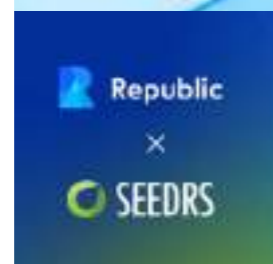
stata un'inversione di rotta strategica?
R. Non si è trattato di un'inversione di rotta, ma piuttosto di una razionalizzazione delle strutture e dei flussi operativi su questi due mercati. Anche se purtroppo abbiamo perso colleghi sul campo, non lasceremo la Spagna e la Svezia e resteremo attivi in tutti i mercati europei e stiamo cercando attivamente di supportare le imprese in tutti i paesi dell'UE secondo la nostra licenza. Infatti, abbiamo appena concluso una campagna per un'azienda spagnola di gestione dei rifiuti.

D. Qual è la percezione di Seedrs del potenziale del mercato italiano? Quali sono i piani di Seedrs per il Paese?

R. Sono fiducioso sulle prospettive del crowdfunding in Italia. Basti pensare che le startup e le scaleup italiane tra il 2016 e il 2021 hanno raccolto circa 5,1 miliardi di euro e nel 2023 hanno raccolto circa 1,3 miliardi di euro, dimostrando resilienza a un contesto macro sfavorevole. Questi dati dimostrano che in Italia esiste un vivace ambiente di aziende innovative in cerca di fondi.

D. Tuttavia, in Italia il lending crowdfunding ha avuto performance decisamente migliori rispetto all'equity nel 2023, a causa dell'elevato livello dei tassi di interesse, che dovrebbero rimanere ai livelli attuali almeno per i prossimi mesi.

R. Personalmente penso che, a parte la stabilizzazione delle pressioni inflazionistiche in tutta Europa, che a sua volta porterà a una graduale riduzione dei tassi di interesse forse verso la seconda metà dell'anno, ci sia ancora un'enorme quantità di capitale necessaria alle startup tecnologiche, che si tratti di software, blockchain o altri campi, e l'Italia non fa eccezione. Negli ultimi anni il crowdfunding è diventato una parte pienamente accettata del ciclo di vita della raccolta fondi e molti fondatori cercano di vedere come inserirlo come parte del loro processo. Quindi, cresceremo, se saremo in grado di offrire efficacemente il nostro servizio in più giurisdizioni, ad es. Europa, Regno Unito e anche Stati Uniti come parte del Republic Group.



D. Avete intenzione di stabilire una presenza diretta in Italia?

R. No, non ci sono programmi in tal senso nell'immediato ma, come ho detto, la nostra licenza ci dà la possibilità di operare in tutti i mercati europei, inclusa l'Italia e **speriamo di raccogliere capitali per alcune ottime aziende italiane quest'anno.**

D. Seedrs potrebbe aiutare un imprenditore, per esempio italiano, a raccogliere capitali in più aree del mondo contemporaneamente, ad esempio con una campagna sia in Europa sia negli Stati Uniti?

R. Assolutamente sì, sebbene occorre stare attenti alle normative. Se facciamo una campagna in Europa e nel Regno Unito, è necessario che rispetti determinate regole, ma negli Stati Uniti è diverso, quindi sostanzialmente dobbiamo impostare un'altra campagna, il che significa che dobbiamo gestire in modo efficace due campagne contemporaneamente. Ma alla fine, questo è il nostro obiettivo.

D. Alcune grandi banche francesi hanno già acquisito partecipazioni nelle piattaforme di crowdfunding francesi. Lei ha trascorso diversi anni presso JP Morgan. In quanto ex banchiere, ritiene che questa tendenza sia destinata a continuare? E' motivo di preoccupazione?

R. Non lo trovo sorprendente perché le società fintech come le piattaforme di crowdfunding sono cresciute in modo significativo negli ultimi 5 anni e stanno affrontando le cose in modo diverso. Allo stesso tempo le banche hanno sviluppato le proprie piattaforme che affrontano un aspetto diverso del panorama dei servizi finanziari, nel senso che gestiscono le operazioni finanziarie in modo basato su criteri diversi e derivanti da circostanze diverse. Il crowdfunding è nuovo e complesso e sta diventando sempre più una parte del mainstream, quindi è perfettamente logico che le banche siano sempre più interessate alle società fintech, comprese quelle di crowdfunding.

D. Quindi non vede le banche come potenziali concorrenti?

R. Li consideriamo complementari. Le banche, come **HSBC Innovation Banking**, offrono ai nostri clienti un'ampia gamma di servizi bancari, il che è ottimo per loro e li supporta mentre, si spera, maturano in mercati globali. Ciò che è importante per noi è la nostra capacità di fornire in modo efficiente il nostro prodotto per supportarli nel loro viaggio. E abbiamo sufficiente esperienza e competenza operativa per farlo.



Gateways to Italy

Offer your services to funds and investors willing to explore opportunities in Italy.
 Become a partner!

Show up on BeBeez International to offer your valuable services to international clients who needs your help to efficiently operate in Italy

La Scala Law Firm - Innovative Services for Banking, Finance and Corporates
 www.lascalalaw.com

GATEWAYS TO ITALY
 36 BRAINS - Considering Cross-Border M&A? We stand as your partner for ESG, Reputational and Supply Chain Due Diligence
 www.36brains.com

Di Luccia & Partners Executive Search - Senior Management for Private Capital Funds' participated companies
 www.diluccia.com

DISTRESSED ASSETS

CREDITI DETERIORATI RAGGIUNTI... I LIMITI

Finita la stagione delle mega compravendite di NPL dalle banche, le condizioni sul mercato del credito distressed si sono fatte più difficili, sul piano finanziario e anche regolamentare. illimity lascia il settore per UTP e Stage 2. Altri seguiranno?

Di Giuliano Castagneto

Ha fatto discutere la decisione presa dal cda di **illimity**, comunicata lo scorso 9 febbraio, di non investire più in nuovi portafogli di NPL (si veda [articolo di BeBeez](#)). Il giorno seguente, a Genova, la mossa della challenger bank lanciata da **Corrado Passera**, era tra gli argomenti più discussi tra i delegati all'annuale assise dell'**Assiom Forex**, considerata anche l'attenzione data a questo mercato, ai suoi player, e alla loro stabilità dal nuovo Governatore della Banca d'Italia, **Fabio Panetta**, nell'intervento preparato per l'occasione.

Il passo è infatti di quelli che lasciano il segno, perché in certa misura ufficializza l'esaurimento di un business rivelatosi nella seconda metà dello scorso decennio un'autentica vena aurifera. Basta infatti dare un'occhiata all'andamento dei volumi negli ultimi dieci anni, riportato nel grafico prodotto da **PwC Italia** nell'ultima edizione del suo survey semestrale sul mercato del credito distressed (si veda [articolo di BeBeez](#)), per capire che la fonte si è inaridita. Lo stesso **Andrea Clamer**, responsabile della divisione **Distressed Credit**, non a caso ora ribattezzata **Specialised Credit**, parlando con **BeBeez** aveva identificato come fattori alla base della decisione la scarsità di NPL in bilancio alle banche; gli alti tassi di interesse, che aumentano il costo della raccolta e riducono il valore degli asset in portafoglio; e



Giovanni Bossi,
ceo di Cherry Bank

gli obblighi regolamentari, in primis il calendar provisioning, che impone onerose svalutazioni alle banche.

Ma che tipo di segnale invia al mercato la decisione di Passera & C? Gli operatori contattati da **BeBeez Magazine** lo vedono come il segno che il comparto è divenuto troppo impegnativo, anche e soprattutto sul piano regolamentare, per essere redditizio.

C'è infatti chi trova nelle scelte di Passera non più di una conferma già da diversi mesi. "Non c'è nulla di sorprendente", spiega a **BeBeez**



Andrea Clamer,
Resp. Divisione Specialised Credit di illimity

Magazine Giovanni Bossi, ceo di **Cherry Bank**, istituto specializzato sul credito distressed nato due anni fa dalla fusione tra la boutique **Cherry 106** e **Banco delle Tre Venezie**, e che lo scorso dicembre ha formalizzato la fusione con la **Banca Popolare Valconca** (si veda [articolo di BeBeez](#)). Continua Bossi: "Alla base ci sono dei motivi di natura macroeconomica, e altri di natura gestionale, emersi già uno-due anni fa. Anzitutto i tassi sono saliti in misura importante. Gli NPL, specialmente quelli unsecured, sono strumenti a tasso fisso, spesso a medio/lunga scadenza, che non danno interesse. Se i tassi di interesse

di mercato salgono, il valore attuale di strumenti a tasso fisso a lunga scadenza scende. Non c'è obbligo a svalutarli perché non sono asset da negoziare su un mercato regolamentato, ma il loro valore ne risulta comunque condizionato". E aggiunge Bossi: "Qualche anno fa c'è stata una corsa a comprare portafogli a ogni costo, alimentata da un certo generalizzato ottimismo circa la capacità di incassare di più e prima rispetto a quanto riscontrato quattro o cinque anni dopo. Gli incassi nel tempo si sono rivelati in media inferiori alle aspettative dei gestori".

L'effetto combinato di tassi alti e incassi deludenti ha fatto sì che si spegnesse l'interesse per gli NPL da parte degli investitori internazionali specializzati in asset illiquidi. Una conferma viene da **Intrum**, che a fine gennaio ha ceduto a **Cerberus** un portafoglio europeo di NPL da 33 miliardi di euro lordi, per un prezzo pari al 3% del nominale (si veda [articolo di BeBeez](#)). Secondo quanto risulta a **BeBeez Magazine** il portafoglio comprende anche esposizioni verso debitori italiani. "La domanda degli investitori si è ridotta molto più dell'offerta di NPL sul primario. Mi ricordo vendite cui partecipavano 20 operatori. Ultimamente ci è capitato di trovarci in gare nel tempo divenute trattative bilaterali. In tale scenario ovviamente i prezzi scendono", racconta ancora Bossi.

C'è anche un altro motivo dietro al calo di interesse di tanti investitori. "Oggi i volumi sul mercato degli NPL vengono fatti per la grande maggioranza sul secondario dove, a diffe-



Carlo Viola,
fondatore e ceo di Fincavio

renza che sul primario, è divenuto difficile spuntare prezzi di acquisto convenienti, perché chi vende non è pressato a farlo, come possono essere per vari motivi le banche", conferma **Carlo Viola**, fondatore e ceo di **Fincavio**, advisor anche di asset manager esteri, tra cui **Triton AM**, sull'investimento in crediti **UTP** e **Stage 2**. "Perché gli acquisti di portafogli oggi abbiano senso, occorre essere certi che il prezzo di acquisto sia tale da consentire un IRR compatibile con l'attuale livello dei tassi. Ciò non può prescindere da un accurato studio dei flussi di incassi realisticamente ottenibili da quel portafoglio", conclude Bossi. **Cherry Bank**, che ha chiuso il 2023 con portafogli in gestione per 6 miliardi dai 3 miliardi di fine 2022, è uno dei pochi investitori che ancora acquisiscono portafogli di una certa consistenza. Proprio a fine anno ha rilevato, sul mercato secondario, un portafoglio da 864 milioni nominali (si veda [articolo di BeBeez](#)).



Enrico Cantarelli,
managing partner di Phinance Partners

illimity Bank da parte sua ha invece deciso di dedicarsi ai crediti **UTP** e **Stage 2 single name**, la cui gestione ha molto in comune con operazioni di rilancio aziendale, anche con immissione di nuova finanza, e sulla cui redditività è meno complicato fare previsioni. Secondo quanto risulta a **BeBeez Magazine** **illimity** valuta di investire circa mezzo miliardo di euro.

Che il mercato si stia facendo sempre più difficile lo confermano anche gli ultimi sviluppi normativi, che potrebbero rendere la vita più dura per i **servicer**. "Nelle ultime settimane le autorità monetarie hanno avviato un giro di vite sull'attività e la supervisione dei **servicer** e delle attività collegate. Prevediamo che i requisiti in via di introduzione in pratica li equiparino nel tempo alle istituzioni ex art. 106 del TUB, quindi questi ultimi dovranno soddisfare anche obblighi di natura patrimoniale oltre che operativa, e aumenteranno gli obblighi accessori di natura regio-

NPE TREND IN THE ITALIAN MARKET (GBV, €BN)



Source: PwC analysis/ estimate on Banca d'Italia, public information and market rumours

lamentare” segnala [Enrico Cantarelli](#), managing partner di **Phinance Partners**, boutique di strutturazione di prodotti finanziari legati al debito, tra cui anche cartolarizzazioni legate agli npl”. Sviluppi che fanno prevedere un aumento dei costi dell’attività di servicing, non proprio una buona notizia per chi già si trova a investire a condizioni sempre meno favorevoli.

D’altra parte non sono certo voci. Il governatore di Bankitalia Panetta lo ha detto chiaro nel suo già citato intervento al congresso Assiom Forex: “La Banca d’Italia sta intensificando i controlli sui soggetti che operano nel recupero dei crediti, i cosiddetti master servicers. Sono emerse carenze organizzative che richiedono di rafforzare i controlli e migliorare la gestione dei rischi e le strategie di recupero, soprattutto laddove queste ultime siano affidate a terzi”.

A questo proposito [Sergio Bommarito](#), ceo di **Fire**, il principale special

servicer italiano con un volume di crediti gestiti di circa 20 miliardi di euro a fine 2023, precisa: “Sinora i master servicer hanno svolto una sorta di supplenza dell’organo di vigilanza nel controllo a valle della catena di gestione, la Banca d’Italia ha quindi, a mio parere correttamente, deciso di estendere i controlli anche agli special, che di fatto sono i reali gestori. Se per i master servicer con questa evoluzione non cambia nulla, gli special servicer più piccoli dovranno affrontare un aumento dei costi”. Si tratta soprattutto di un aumento dei costi fissi, che per essere ammortizzati richiedono un volume minimo di attività. “Stimo che il volume minimo di crediti in gestione necessario ad assorbire i costi si aggirerà **sugli 8 miliardi di euro**”, aggiunge Bommarito.

L’intento della banca centrale è salvaguardare la stabilità del mercato NPL, quella che Panetta al Forex ha definito “un’infrastruttura strategica per il Paese”. Ed è proprio di tale natura il



Sergio Bommarito,
ceo di **Fire**

silenzioso braccio di ferro in corso tra il governo italiano e il gruppo **ION**, fondato dall’ex trader [Andrea Pignataro](#), che lo scorso anno ha firmato l’accordo per acquisire il controllo del gruppo **Prelios**, tra i principali servicer italiani, oltre che grande asset manager immobiliare, **valutato 1,35 miliardi di euro** (si veda [articolo di BeBeez](#)). Un’acquisizione che ne segue parecchie altre, che sinora non avevano invece creato preoccupazione.

Ricordiamo che nel 2022 **ION**, delistandolo da Piazza Affari, aveva acquisito il controllo del gruppo **Cerved**, valutato **2,55 miliardi**, che accanto all’attività di business information svolge a sua volta quella di credit servicer, sebbene con dimensioni ben più ridotte rispetto a **Prelios** (si veda [articolo di BeBeez](#)); nel 2021 aveva invece comprato **Cedacri**, fornitore di servizi informatici a diverse banche italiane, sulla base di una valutazione di **1,5 miliardi** (si veda [articolo di BeBeez](#)) e la società toscana **List spa**, fornitore di software per il settore finanziario, partecipata dal fondo **TA Associates** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Investimenti ai quali si sommano quelli condotti nel frattempo per acquisire quote di minoranza in **Illimity**, **Cassa di Volterra**, **MPS**, e anche in **FSI sgr**, la società di gestione di fondi di private equity guidata da **Maurizio Tamagnini**. Ma appunto sinora le operazioni non avevano subito ostacoli di sorta, mentre quella su **Prelios** ha fatto scattare

un’allerta in tema di possibile esercizio del **Golden Power** da parte del governo (si veda [articolo di BeBeez](#)). Il motivo del contendere è che chi gestisce credito deteriorato per conto terzi si trova anche a gestire grandi masse di informazioni delicate, riguardanti imprenditori e imprese, la cui caduta in mani sbagliate può avere conseguenze devastanti. Non ci può essere opacità su chi gestisce e sul modo in cui utilizza tali informazioni. E, come riferito settimane fa da **Reuters**, questo è uno dei temi, perché di **ION** un bilancio consolidato non esiste o almeno non è mai circolato. Inoltre, come riferito da **Bloomberg**, l’operazione **Prelios** sarebbe in un’impasse, dato che il governo vuole accertarsi del livello di debito complessivo che graverà sulle spalle di **Prelios** dopo l’acquisizione e quindi richiede che venga presentata una nuova richiesta di via libera alle autorità responsabili del **Golden Power**, ma le banche che si sono impegnate a finanziare il deal possono procedere con l’erogazione dei capitali

soltanto quando il governo darà il suo via libera al deal. Da qui lo stallo.

Detto questo, **Fabrizio Palenzona**, presidente della **Fondazione CRT** e presidente di **Prelios**, in [un’intervista al Sole 24 Ore](#) pochi giorni fa, a proposito di **Pignataro** ha detto che si parla di “uno che ha iniziato da zero e oggi ha un gruppo industriale innovativo con un enterprise value di oltre 45 miliardi e un ebitda di oltre 2 miliardi” e “a credere in lui sono le principali istituzioni finanziarie del mondo”, quindi “**ION** vale molto più del suo debito”. Così **Palenzona** non è preoccupato dei tempi lunghi del closing: “Quando un’operazione è valida, strategica e assicura un contributo allo sviluppo, un po’ di pazienza è d’obbligo”, ha detto, aggiungendo: “Abbiamo bisogno di un azionista stabile e di lungo periodo come **ION**”, “vogliamo crescere ed esportare la nostra esperienza. I servicer italiani sono i migliori e con **ION** possiamo giocare la partita per diventare protagonisti europei del settore”.

LA SECONDARY MARKET DIRECTIVE? POCO IMPATTO SUI SERVICER ITALIANI

Giovedì prossimo 29 febbraio terminerà la [Consultazione pubblica](#) in corso presso il Ministero del Tesoro dello schema di decreto legislativo di attuazione della [Direttiva UE 2167/2021](#) (cosiddetta **Secondary Market Directive** o **SMD**), relativa ai gestori e agli acquirenti di crediti deteriorati, e che prevede una **sostanziale liberalizzazione della compravendita di crediti deteriorati**, prevedendo che anche soggetti non strutturati possano investirvi, mentre disciplina in modo preciso la gestione degli stessi crediti, prevedendo una serie di obblighi operativi e amministrativi a carico dei servicer. Che però in Italia sono già ben regolati

Più nel dettaglio, si legge nel [client alert di LCA](#), confezionato da [Umberto Piattelli](#) e [Sofia Caruso](#), rispettivamente partner e associate, “la **Secondary Market Directive** mira, tra l’altro, a (i) liberalizzare la cessione di crediti deteriorati da parte degli enti creditizi ai cosiddetti acquirenti di crediti, eliminando gli ostacoli posti a livello nazionale, e a (ii) favorire l’ingresso di nuovi player attraverso l’apertura dei singoli mercati nazionali”.

In sostanza, ricorda il [client alert di Ortsinger Ortu](#), messo a punto dai partner [Manfredi Leanza](#) e [Giovanni Nicchiniello](#) e dall’associate [Mattia Sogaro](#), lo schema di

Tanja Svetina
partner
del dipartimento
Global Financial
Markets di **Clifford Chance**



decreto stabilisce che “(i) l’acquirente possa essere una qualsiasi persona fisica o giuridica, diversa da una banca, che nell’esercizio della propria attività commerciale o professionale acquista crediti in sofferenza” e che “(ii) l’acquisto oneroso di tali crediti non costituisce attività di concessione di finanziamenti ai sensi dell’art. 106”. Inoltre, proprio “per favorire lo sviluppo del mercato secondario degli NPL, lo Schema di Decreto introdurrebbe in capo agli istituti finanziari cedenti alcuni **obblighi di disclosure** delle informazioni necessari per poter effettuare, in fase di due diligence, una adeguata valutazione dei crediti e delle probabilità di recupero del relativo valore”.

Tali obiettivi sono perseguiti incrementando al contempo i presidi sul mercato dei crediti e le tutele a favore dei debitori ceduti. Sotto quest’ultimo profilo, sempre gli avvocati di **Ortsinger Ortu**, ricordano che “le principali novità

consistono nella (a) istituzione di un **nuovo intermediario vigilato** definito **gestore di crediti in sofferenza**; (b) disciplina dei rapporti tra acquirente, gestore dei crediti, debitori ceduti e, se del caso, fornitori di servizi di gestione di crediti; (c) predisposizione di **meccanismi di tutela dei debitori**, anche in caso di cessione dei crediti a soggetti di paesi terzi (che dovrebbero nominare un rappresentante nell’Unione, responsabile del rispetto delle norme europee, e, in alcuni casi, servirsi di un gestore autorizzato per l’attività di gestione), attraverso obblighi informativi, l’imposizione di regole di condotta, il nuovo albo dei gestori di crediti in sofferenza, la possibilità di presentare reclami e nuovi presidi in materia contrattuale e nei rapporti creditore-debitore”.

La **Direttiva** in realtà si sarebbe dovuta recepire già entro il 29 dicembre 2023. Tuttavia l’Italia non è la sola ritardataria. Anzi, finora solo 7 dei 27 Paesi dell’UE (tra cui Francia e Germania) lo hanno fatto. Per i soggetti che già svolgono attività di gestione dei crediti deteriorati in conformità al diritto nazionale, e che, ai sensi delle disposizioni di recepimento della direttiva, sarebbero tenuti a ottenere un’autorizzazione come “gestori di crediti”, è prevista la possibilità di poter continuare a svolgere la propria attività fino all’ottenimento dell’autorizzazione e comunque fino al 29 giugno 2024. Il processo di recepimento è stato rallentato in Italia anche dalla possibilità, prevista dalla stessa **Direttiva**, di una serie di importanti deroghe, relative soprattutto

all’applicabilità o meno di quanto previsto dalla norme comunitarie ad alcune asset class. Punto, quest’ultimo, che ha animato il dibattito in sede di consultazione.

“Nella bozza in discussione si limita il **campo di applicabilità ai soli crediti in sofferenza**”, spiega [Tanja Svetina](#), partner del dipartimento **Global Financial Markets** di **Clifford Chance** ed esperta di finanza strutturata e mercati finanziari, che spiega: “I crediti deteriorati diversi dalle sofferenze, sostanzialmente i cosiddetti **UTP**, derivano da contratti non ancora risolti che richiedono una gestione più attiva del credito e del debitore, oltre a richiedere in molti casi l’erogazione di nuova finanza, ammessa in Italia solamente a soggetti a ciò autorizzati, come ad esempio banche e intermediari finanziari”.

Un’altra importante esclusione riguarda le **cartolarizzazioni**, che rappresentano oggi la stragrande maggioranza delle transazioni sugli NPL in Italia. Continua infatti **Svetina**: “Ritengo questa una scelta ragionevole, in linea con la direttiva, tenuto conto che la cartolarizzazione in Italia è di per se già un settore ampiamente regolamentato”. **Svetina** non prevede comunque conseguenze rilevanti per il mercato dei servicer; “Gli adempimenti previsti sono facilmente gestibili dai principali operatori che sono già attrezzati per fornire le informazioni richieste. Uno sviluppo possibile è l’ingresso in Italia di operatori esteri, che dovranno però uniformarsi alla regolamentazione italiana”.

PRIVATE
EQUITY&SPAC

Il PE britannico Perwyn apre la sede a Milano

22.02. Dopo l'apertura delle sedi di Londra e Parigi, il private equity britannico Perwyn ha annunciato che sbarcherà anche a Milano con un nuovo ufficio che sarà guidato dal partner Mathieu Antonini (basato in Francia) e dall'investment director Maxime Menu. [Leggi tutto](#)

Il Gruppo Ikos acquista Alcapem

20.02. Alcapem, società che opera nel settore della progettazione dei sistemi di trasporto ferroviario e nelle costruzioni meccaniche, è stata acquisita dal Gruppo Ikos, società globale di consulenza tecnica specializzata nel settore ferroviario che è partecipata dal dicembre 2018 da Abenex Capital. [Leggi tutto](#)

Style Capital in dirittura d'arrivo per la maggioranza di Autry International

16.02. A poco più di due anni e mezzo dall'acquisizione della maggioranza del capitale di Autry International, che produce e distribuisce sneaker con il marchio Autry, Made in Italy Fund, veicolo gestito e promosso da Quadriovio & Pambianco, è in procinto di cedere le sue quote a Style Capital, fondo di private equity con sede a Milano specializzato in marchi di moda e lifestyle. [Leggi tutto](#)

Il 48,4% di Dierre Group passa al fondo Alto Capital V per 108,5 mln

16.02. Il 48,4% di Dierre Group, leader in Italia nelle protezioni e nei componenti a tecnologia avanzata e ad alto impatto estetico per l'automazione industriale, passa nelle mani del fondo Alto Capital V, gestito da Alto Partners sgr, per 108,5 milioni di euro. A vendere l'intera partecipazione è NB Aurora sa Sicaf-Raif, veicolo di permanent capital, attraverso il veicolo controllato D Club srl. [Leggi tutto](#)



CUNOVA RILEVA KME AEROSPACE E SI FONDE CON UN VEICOLO DELLA SPAC SEDA PER QUOTARSI A NY

22.02. La tedesca cunova, leader a livello mondiale di leghe speciali di rame di fascia alta, partecipata al 45% dall'italiana KME SE (KME Group), espande il proprio business nel comparto aerospaziale, acquisendo KME Aerospace nell'ambito di una complessa operazione di riassetto aziendale, che la porterà a quotarsi a Wall Street e a passare contestualmente sotto il controllo di KME SE. In particolare, cunova ha perfezionato un business combination agreement con la Spac statunitense SEDA-SDCL EDGE Acquisition Corporation, che prevede l'acquisizione della società tedesca da parte di un veicolo di SEDA quotato alla Borsa di New York, che incorporerà cunova e KME Aerospace. L'aggregazione aziendale valuta cunova e KME Aerospace a un valore aziendale pari a circa 9,4 volte l'ebitda rettificato pro-forma di cunova per il 2023, pari a 79 milioni di dollari. [Leggi tutto](#)



XENON FIDEC COMPRA STA E CREA GRUPPO DA 90 MLN

22.02. Xenon Fidec (Fondo Italiano per la Decarbonizzazione e l'Economia Circolare), con focus su società con tecnologie abilitanti per la transizione energetica, ha rilevato il gruppo STA- Società Trattamento Acque, leader nelle tecnologie e servizi per il trattamento delle acque. Con la nuova acquisizione, Fidec completa ora la prima fase di creazione di un gruppo che, grazie agli oltre 90 milioni di fatturato e i circa 700 impianti in gestione, rappresenta il principale player privato italiano nella ingegneria e nei servizi tecnologici per il trattamento delle acque in ambito industriale e civile. [Leggi tutto](#)



DEA CAPITAL AF SGR PRONTA A CEDERE IL 18% DI COSTA EDUTAINMENT

21.02. Dea Capital Alternative Funds sgr è pronta a cedere attraverso il fondo Flexible Capital il suo 18% di Costa Experience, società che controlla interamente Costa Edutainment, leader in Italia nella gestione di siti e grandi strutture pubbliche e private dedicate ad attività ricreative, culturali, didattiche e di ricerca scientifica, che fa capo a Beppe Costa, tra le altre cariche ad di SAAR Depositi Portuali di Genova. Tra i soggetti interessati a entrare nel capitale sarebbero, tra gli altri, il colosso francese dei divertimenti Looping e i private equity Trilantic Europe e Triton Partners. [Leggi tutto](#)

Tre Zeta Group conquista Tacchificio Pienne

21.02. Tre Zeta Group, società che produce soles per scarpe di lusso di cui Koinos Capital detiene la maggioranza, ha acquisito il 100% del Tacchificio Pienne, specializzato nella produzione di tacchi e accessori per calzature formali da donna. A vendere sono stati i diversi membri della famiglia fondatrice, i Palazzini, oltre a Roberta Nistri e a Raffaella Calò. [Leggi tutto](#)

Va a Mutares la catena di ristoranti Temakinho

20.02. Mutares, holding d'investimento sui listini della Borsa di Francoforte, è tornato a investire in Italia firmando un accordo per l'acquisizione di Temakinho, catena di ristoranti nippo-brasiliani, presente a Roma, Milano, Firenze e Bologna. A vendere è Cigierre-Compagnia Generale Ristorazione, di proprietà di fondi controllati da BC Partners. [Leggi tutto](#)

Itelyum con Plasta Rei entra nel riciclo della plastica

19.02. Itelyum, gruppo di Lodi attivo nella gestione, riciclo e valorizzazione dei rifiuti industriali, controllato da Stirling Square Capital Partners e partecipata da Deutsche Beteiligungs AG, ha acquisito una quota significativa di Plasta Rei, posizionandosi per diventare un importante produttore in Italia di PET riciclato chimicamente. [Leggi tutto](#)

illycaffè conferma la quotazione entro il 2026

14.02. Entro il 2026 illycaffè si quoterà in Borsa. Lo ha affermato Cristina Scocchia, ad della società produttrice di caffè, che fa capo alla holding di famiglia Gruppo Illy spa (80%) e, per il 20%, a Rhône Capital. La società di private equity globale era entrata nel capitale di illycaffè spa nel 2020. Ora i tempi paiono essere maturi. [Leggi tutto](#)

PRIVATE DEBT/M&A
CORPORATE
FINANCE

DL Mille Proroghe, confermato bonus ipo per il 2024

21.02. "Nel DL Mille Proroghe non solo è passato l'emendamento che rinnova il bonus ipo per il 2024, ma anche l'impegno del governo a valutare una maggiore elasticità delle regole di investimento del Patrimonio Destinato". Lo ha annunciato il 20 febbraio Giulio Centemero, capogruppo Lega nella Commissione Finanze della Camera. [Leggi tutto](#)

Poggipolini si assicura 8 mln da UniCredit

20.02. Il Gruppo Poggipolini, società attiva nella produzione di viteria e componentistica critica, partecipata da un club deal di investitori organizzato da Cherry Bay Capital, ha incassato un finanziamento da 8 milioni di euro da Unicredit con garanzia SACE sul 50% per supportare l'acquisizione di HPF, Houston Precision Fasteners. [Leggi tutto](#)

Tacita chiude aumento di capitale da 2 mln

16.02. Tacita, società attiva nel settore della progettazione, produzione e vendita di moto elettriche, ha fatto entrare nel capitale nuovi investitori e ha concluso un aumento complessivo del capitale a circa 2 milioni di euro. La società ha anche siglato un importante accordo di finanziamento con Banca Progetto. [Leggi tutto](#)

Caffitaly rinegozia i 200 mln di debiti con le banche

14.02. Il produttore di capsule e macchine da caffè Caffitaly System, che fa interamente capo a Coffeelux Société Anonyme, controllata dal private equity paneuropeo Alpha e partecipata da CNP sta rinegoziando con le banche i 200 milioni di euro di debito contratto nel 2017 all'epoca dell'ingresso di CNP. [Leggi tutto](#)



PSN OTTIENE UN PRESTITO DA 200 MLN PER COMPLETARE L'INFRASTRUTTURA IN CLOUD

20.02. Polo Strategico Nazionale (PSN), partecipata da TIM, Leonardo, Cassa Depositi e Prestiti, attraverso la controllata CDP Equity, e da Sogei, ha ottenuto un finanziamento da oltre 200 milioni di euro da un pool di istituti composto da Intesa Sanpaolo, UniCredit e CDP, che hanno agito in qualità di structuring bank, original mandated lead arranger e bookrunner. Banco BPM e BPER hanno partecipato all'operazione come original mandated lead arranger. Il prestito comprende una quota da 73 milioni concessa dalla BEI. Entrando ancora più nel dettaglio, il finanziamento si compone di tre linee di credito: una senior, a medio-lungo termine, per finanziare i principali costi e investimenti del progetto, una revolving, volta a finanziare i fabbisogni di IVA (linea credito IVA), e una revolving volta a finanziare il fabbisogno di capitale circolante (linea credito working capital). [Leggi tutto](#)



ITA AIRWAYS EMETTE BOND DA 80 MLN \$ PER RIFINANZIARE UN AIRBUS A330NEO

15.02. Italia Trasporto Aereo (ITA Airways), attraverso una newco di diritto irlandese, ha collocato in private placement 80 milioni di dollari di secured notes a scadenza 2034 per rifinanziare l'acquisizione di un aeromobile Airbus A330neo. I titoli, quotati all'MTF della Borsa di Vienna, sono stati interamente sottoscritti da un veicolo di Castlake LP, primaria global investment firm attiva nel settore dell'aviation. L'arrivo dell'airbus A330neo nella flotta della società controllata al 100% dal MEF rappresenta un ulteriore passo importante verso la sostenibilità. [Leggi tutto](#)



AI SALUMIFICI GRANTERRE 160 MLN EURO PER LA CRESCITA INTERNAZIONALE

20.02. Salumifici Granterre società interamente controllata dal gruppo Granterre spa, leader nella produzione e commercializzazione di salumi di alta qualità, ha ricevuto una serie di linee di finanziamento per un totale di 160 milioni di euro, garantite al 50% da SACE, da un pool di banche a supporto del proprio piano di crescita nel comparto agroalimentare internazionale. Gli istituti di credito che hanno erogato il prestito sono Crédit Agricole Italia, UniCredit, Banca MPS, Banco BPM, BPER Banca, CDP e Sparkasse. Granterre è la nuova denominazione sociale assunta dal gruppo Bonterre il 1° gennaio 2023. [Leggi tutto](#)

Andromeda Rail compra il ramo ferroviario di AM General Contractor

19.02. Andromeda Rail, azienda campana che fornisce soluzioni progettuali e ingegneristiche nel settore ferroviario e tlc, ha acquisito per 2,65 milioni di euro il ramo d'azienda ferroviario di AM General Contractor. L'operazione è stata sostenuta da UniCredit, che ha sottoscritto un minibond da 1,95 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

B. For Pet lancia minibond da 2 mln euro

16.02. B. For Pet srl Società Benefit, azienda specializzata nella produzione di plastica riciclata, ha emesso un minibond da 2 milioni di euro che è stato inserito nell'ambito di un nuovo programma basket bond che ha come investitori finali UniCredit e MCC, e battezzato Basket Bond FGPMI. [Leggi tutto](#)

Reply riceve oltre un mln

15.02. Reply, fornitore specializzato nella produzione di componenti in metallo 100% made in Italy per il settore dell'occhialeria, ha incassato da UniCredit un nuovo finanziamento da oltre un milione di euro, con garanzia Green di SACE, collegato all'ammissione dell'impresa veneta al bando PNRR Investimenti Sostenibili 4.0. [Leggi tutto](#)

Unifarco incassa finanziamento ESG-linked da 6 mln

12.02. Unifarco, gruppo che produce e distribuisce prodotti cosmetici e nutraceutici, dermatologici e di make up, e supporta la più grande comunità di farmacie indipendenti in Europa, ha ottenuto un finanziamento di 6 milioni da UniCredit della serie Futuro Sostenibile e che prevede una indicizzazione del tasso di interesse al raggiungimento di prefissati obiettivi di miglioramento in ambito ESG. [Leggi tutto](#)

Enrico Risso nuovo ad di Intrum Italy

21.02. Intrum Italy, branch italiana del big europeo dei credit services e fra i maggiori operatori nel nostro Paese, ha nominato Enrico Risso nuovo amministratore delegato e confermato presidente Giovanni Gilli e vicepresidente Massimo Della Ragione. Già general manager di Intrum Italy dal luglio 2023 e operations director dal 2021, Risso ha una lunga esperienza manageriale. [Leggi tutto](#)

Zenith Global ottiene la conferma del rating Strong da S&P Global

20.02. Pioniere nell'innovazione, in particolare nella strutturazione di cartolarizzazioni immobiliari con la realizzazione della prima cartolarizzazione mirrored in blockchain, il servicer di credito Zenith Global si è guadagnato la conferma del rating strong da parte di S&P Global Ratings. [Leggi tutto](#)

Cantine Ermes si aggiudica all'asta la Cantina di Canneto

05.02. Cantine Ermes, azienda cooperativa vitivinicola siciliana, si è aggiudicata all'asta per poco più di 2 milioni di euro la Cantina Sociale di Canneto, un'altra realtà cooperativa, questa volta del Pavese, che era finita in liquidazione con 10 milioni di euro di debiti. [Leggi tutto](#)

Vigilanza privata. Si chiude il controllo giudiziario su BSI

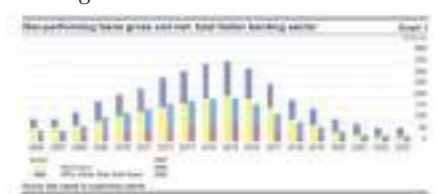
01.02. Si è chiusa la partita su Battistolli Servizi Integrati (BSI) di Vicenza, commissariata lo scorso 1° novembre dalla Procura di Milano con un provvedimento che rientrava in un'inchiesta sulle condizioni di lavoro degli operatori della vigilanza privata. BSI ha definito incrementi retributivi per oltre il 30% nell'arco del prossimo triennio. [Leggi tutto](#)



ILLIMITY DICE ADDIO AGLI NPL LA DIVISIONE DISTRESSED PUNTA SU UTP E STAGE 2

12.02. illimity Bank volta pagina. Dopo essere stato un attore di riferimento nel mercato italiano

degli NPL, l'istituto nato nel 2019 per iniziativa del ceo Corrado Passera e di un gruppo di stretti collaboratori ha deciso di non investire più in nuovi portafogli di NPL. E per mercare la discontinuità rispetto al modello di business seguito finora, ha anche deciso di cambiare nome alla divisione guidata da Andrea Clamer (che di illimity è co-fondatore) da Distressed Credit a Specialised Credit, sottolineando come il core business della divisione passi dai Gone Concern (le sofferenze originate da aziende defunte o sul punto di esserlo) ai Going Concern, quindi crediti ancora performing, lasciando supporre che il focus dell'attività saranno gli Stage 2 e i crediti garantiti da asset immobiliari e altri beni ipotecabili. [Leggi tutto](#)



NORMATIVA SUI CREDITI DETERIORATI, IL DIBATTITO CONTINUA

06.02. Dopo i timori di fine estate 2023, procurati da alcuni disegni di legge portati all'attenzione della Commissione Finanze della Camera in materia di posizioni creditizie deteriorate, non solo il governo italiano ha dichiarato che non intende procedere lungo strade che possano mettere a repentaglio quanto di buono è stato fatto, ma anche a livello internazionale sono arrivati di recente chiari segnali in questo senso. Il dibattito, però, tra gli addetti ai lavori resta aperto, perché qualche miglioramento sarebbe effettivamente auspicabile. [Leggi tutto](#)

PRELIOS TRATTA IN ESCLUSIVA CON UNICREDIT PER LA GESTIONE DEGLI NPL

16.02. Unicredit sta trattando in via esclusiva per affidare la gestione del suo portafoglio di crediti deteriorati a Prelios, leader in Italia nella gestione di asset alternativi e nei servizi immobiliari specializzati. La decisione verrà presa tra fine marzo e fine aprile. E' allo studio una riorganizzazione della situazione attuale, che vede da un lato già Prelios che è gestore dei crediti UTP verso imprese di Unicredit, in base a un accordo siglato nel giugno 2022 e a scadenza 2028; e che dall'altro vede il servicer Dovalue come gestore esclusivo delle sofferenze di Unicredit, in virtù di un accordo che scadrà nel 2025. [Leggi tutto](#)

A Zeta archivia il 2023 con 9,8 mld di asset in gestione

22.02. A-Zeta, gruppo leader nel settore della data investigation e full credit servicer indipendente che opera nella gestione dei crediti deteriorati in tutte le asset class, ha chiuso il 2023 con 9,8 miliardi di euro di asset under management, relativi a quasi 4,9 milioni di posizioni, di cui 1,3 milioni in gestione, e con 14 milioni di ricavi. [Leggi tutto](#)

Sagitta sgr lancia con Europa Investimenti UTP Restructuring

19.02. Sagitta sgr ed Europa Investimenti, entrambe controllate dal gruppo Arrow Global, hanno lanciato UTP Restructuring, nuovo fondo dedicato all'acquisto di crediti corporate Stage 2, UTP e scaduti, distinto in un comparto crediti e in un comparto nuova finanza. Il fondo sarà infatti costituito tramite apporto single name da parte delle principali banche italiane. [Leggi tutto](#)

Fintyre rimborsa tutti i creditori

07.02. Il distributore di pneumatici Fintyre, leader in Italia per volume d'affari, chiude con 15 mesi di anticipo la procedura di concordato preventivo rimborsando tutti i creditori e incassa un finanziamento di 20 milioni erogato da Banco BPM per rilanciare le proprie attività. Il gruppo di Seriate (Bergamo) conta di raggiungere nel 2025 un fatturato superiore ai 450 milioni. [Leggi tutto](#)

Qualco va alla conquista del mercato italiano

31.01. Sbarca ufficialmente in Italia Qualco, gruppo internazionale leader in soluzioni fintech, specializzato in piattaforme a supporto della gestione dei crediti deteriorati e degli strumenti di supply chain finance. Qualco ha infatti portato a casa il suo primo grande cliente italiano, cioè Europa Factor e Credit Factor. [Leggi tutto](#)

Al via la nuova Call4Startup di FoodSeed

21.0. Al via la nuova Call4Startup di FoodSeed, programma di accelerazione della Rete Nazionale di CDP Venture Capital sgr che aveva preso il via, con la prima edizione, a marzo 2023 ed è gestito operativamente da Eatable Adventures. [Leggi tutto](#)

Towns of Italy Group rileva il tour operator T&T

19.02. Towns of Italy Group, startup partecipata da CDP Venture Capital e SMP Holding, che offre prodotti e servizi turistici legati alle esperienze, ha completato l'acquisizione del ramo Gruppi & Fit da Torres Travel, rilevando la controllata T&T. [Leggi tutto](#)

Daze chiude aumento di capitale da 15 mln

14.02. Daze, pmi innovativa bergamasca attiva nelle soluzioni di ricarica per auto elettriche, ha chiuso un round Series A da 15 milioni di euro, guidato da CDP Venture Capital sgr, attraverso il comparto EnergyTech del fondo Corporate Partners I e il fondo Green Transition. [Leggi tutto](#)

Barberino's apre il primo negozio a NY

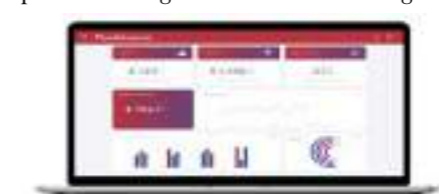
12.02. A poco più di un anno dall'ultimo round di finanziamento da 3 milioni di euro, Barberino's, la catena di barberia italiana fondata da Michele Callegari e Niccolò Bencini, inaugura la sua presenza negli Stati Uniti aprendo il nuovo negozio a New York, al 520 di Madison Avenue, nel cuore di Manhattan. [Leggi tutto](#)



EVERLI PASSA A PALELLA HOLDINGS MEDIANTE AUMENTO DI CAPITALE PER 21 MLN

22.02. A conferma delle voci che circolavano negli ambienti finanziari da alcuni giorni, è passata di mano

l'intera proprietà di Everli, la scaleup che ha sviluppato la piattaforma di shopping che riunisce i migliori supermercati e rivenditori di generi alimentari, consentendo loro di vendere online, offrendo una soluzione di consegna a domicilio. E che versa in situazione di grave difficoltà. Ad acquisire la totalità del capitale sociale è Palella Holdings, il family office di Salvatore Palella, l'imprenditore italiano che nel 2015 ha fondato Helbiz, società di sharing di monopattini elettrici, quotata al Nasdaq da agosto 2021. L'operazione è stata effettuata mediante un aumento di capitale da 21 milioni di euro, e ha "l'obiettivo di porre le basi per il rafforzamento e il rilancio di Everli, anche attraverso le sinergie e la stretta collaborazione con i nostri partner nella grande distribuzione organizzata", spiegano le due società. [Leggi tutto](#)



PLUSADVANCE RAGGIUNGE I 2,5 MLD EURO DI FATTURE GESTITE NEL 2023

13.02. PlusAdvance, la fintech titolare dell'omonima piattaforma tecnologica in cloud che racchiude in sé tutti i servizi per la supply chain finance, e che nei giorni scorsi ha rinnovato la partnership con Lago, azienda attiva nel settore del design di arredamento, si prepara ad affrontare un 2024 ricco di accordi commerciali finalizzati a far aumentare ulteriormente il volume delle fatture gestite, che l'anno scorso ha già raggiunto il livello record di 2,5 miliardi di euro (più 165%). [Leggi tutto](#)

IA GENERATIVA, IN EUROPA L'80% DEL VALORE DEGLI INVESTIMENTI È DEI CVC

13.02. Sono sempre più spesso i corporate venture capital (CVC) a guidare le operazioni d'investimento nelle società che si occupano della cosiddetta intelligenza artificiale generativa (generative ai), che è in grado di generare, appunto, testi, immagini, video, musica o altri media in risposta a delle richieste dette prompt. Ciò sta avvenendo a scapito dei venture capital tradizionali che vengono estromessi dalle operazioni a causa dell'impennata delle valutazioni e dei termini onerosi delle transazioni. [Leggi tutto](#)

3DNextech termina un round da 1,5 mln

21.02. La startup livornese 3DNextech, specializzata nello sviluppo di soluzioni connesse al mondo della manifattura additiva e della stampa 3D, ha chiuso un round di investimento da 1,5 milioni di euro. L'operazione vede l'ingresso nella compagine societaria di Eureka! Venture sgr, lead investor del round, affiancato da RoboIT e Toscana Next. [Leggi tutto](#)

Bending Spoons raccoglie 155 mln \$

16.02. Nuovo aumento di capitale e nuovo investitore per Bending Spoons, primo sviluppatore europeo di app per dispositivi mobili con oltre mezzo miliardo di utenti nel mondo, che ha concluso un nuovo round di finanziamento da 155 milioni di dollari in equity e ha accolto come nuovo socio Durable Capital Partners, advisor d'investimento del Maryland. [Leggi tutto](#)

Baladin punta a 5 mln euro su Mamacrowd

16.02. Il birrifico agricolo cuneese Baladin, marchio famoso per le sue birre artigianali, lancerà a breve un'ambiziosa campagna di equity crowdfunding su Mamacrowd, battezzata Beer Revolution, con l'obiettivo di raccogliere fino a 5 milioni di euro e di quotarsi poi in Borsa entro i prossimi cinque anni. [Leggi tutto](#)

In arrivo RIVCoin, crypto innovativa garantita da riserve

12.02. Dopo 15 anni, Arxiv ha pubblicato un altro white paper che illustra il progetto RIVcoin, cioè una criptovaluta che si propone di introdurre un meccanismo unico di conservazione e riallocazione del valore, puntando a ridurre la volatilità tipicamente associata a questa asset class e allo stesso tempo semplificando l'accesso alle crypto. [Leggi tutto](#)

Finint Investments lancia NoMo District

20.02. Il fondo Tulipa, gestito da Finint Investments sgr (gruppo Banca Finint) ha annunciato l'acquisizione di alcune aree a Roma Nord nel quartiere Bufalotta-Porta di Roma, dove verrà realizzato l'importante progetto di rigenerazione urbana battezzato NoMo District.

[Leggi tutto](#)

GSE Italia posa ad Arluno il primo pilastro di un deposito logistico

12.02. GSE Italia, filiale italiana dell'omonimo gruppo francese, uno dei principali player dell'edilizia industriale nel mondo, ha posato ad Arluno (Milano) il primo pilastro del cantiere per il nuovo deposito di oltre 70mila mq di una primaria società internazionale di logistica. Proprietario dell'area è un fondo immobiliare gestito da Savills Investment Management sgr. [Leggi tutto](#)

Rigenerazione urbana ex caserme di via Guido Reni a Roma

12.02. Slitta di un mese la scadenza per presentare le manifestazioni d'interesse per la riqualificazione e lo sviluppo urbanistico delle ex caserme di via Guido Reni a Roma a CDP Real Estate, sgr del gruppo CDP, proprietaria dell'area. Il nuovo termine è stato fissato al 15 marzo. [Leggi tutto](#)

Regione Piemonte vende sei immobili torinesi al Fondo i3 Sviluppo Italia

05.02. Regione Piemonte ha conferito sei immobili al nuovo Comparto Regione Piemonte del Fondo i3-Sviluppo Italia, gestito da Invimit sgr, controllata al 100% dal MEF. Il nuovo comparto è stato aperto in concomitanza dell'apporto dei sei immobili localizzati a Torino. [Leggi tutto](#)

**FEDRIGONI, OPERAZIONE DI SALE & LEASE BACK IMMOBILIARE DA 280 MLN**

08.02. Operazione di sale & lease back immobiliare del valore di 280 milioni di euro

da parte di Fedrigoni Group, operatore globale di riferimento nella produzione di carte speciali ad alto valore aggiunto per il packaging di lusso e altre applicazioni creative, controllato da Bain Capital e BC Partners. Il gruppo ha infatti venduto 16 stabilimenti produttivi in Italia, Spagna e Germania, per un totale di 414mila metri quadrati, all'operatore statunitense WP Carey, sottoscrivendo contestualmente un patto di locazione ventennale degli stessi siti, equivalenti all'incirca alla metà del patrimonio immobiliare mondiale di Fedrigoni. L'operazione si è conclusa in due tranche: la prima a dicembre scorso, pari a 144 milioni, e la seconda a gennaio da 136 milioni. [Leggi tutto](#)

**COVIVIO ARCHIVIA IL 2023 CON UN MLD DI RICAVI CONSOLIDATI**

19.02. L'operatore immobiliare quotato a Milano e a Parigi Covivio ha chiuso il 2023 con un miliardo di euro di ricavi consolidati e 648 milioni di ricavi di pertinenza, in crescita del 2,4% a perimetro corrente e del 6,4% a perimetro costante. E per il 2024 punta a un Epra earnings adjusted di 440 milioni (+1% annuo), un dato importante se si considera che la società sta attualmente riducendo la leva finanziaria. Inoltre la proposta di dividendo è di 3,30 euro per azione (contro i 3,75 euro del 2022). [Leggi tutto](#)

HOTEL, NEL 2023 GLI INVESTITORI ITALIANI SUPERANO GLI STRANIERI

15.02. Un 2023 ricco di novità per il settore alberghiero in cui, per la prima volta dal 2016, la percentuale di acquirenti italiani (54%) ha superato quella degli investitori stranieri (46%), di cui gli extra europei sono stati pari al 23% del totale. Lo dice l'Italy Hotel Investment Report di EY, che ha individuato alcune altre peculiarità del mercato italiano. L'anno scorso sono stati battuti tutti i record relativi al "prezzo per chiave" mai pagato per un singolo asset in Italia, uno dei valori più elevati registrati in Europa: 2,6 milioni per chiave, nella transazione con la quale Orion CM ha ceduto a Statuto la proprietà del Six Senses Roma, per 245 milioni. [Leggi tutto](#)

iGeneration investe 24 mln per studentato a Padova

20.02. Il fondo iGeneration, piattaforma nazionale che ha l'obiettivo di realizzare circa 1.800 posti letto in residenze universitarie innovative su tutto il territorio italiano, gestito da InvestiRE sgr (Gruppo Banca Finint), ha annunciato il suo secondo investimento di circa 24 milioni di euro per una nuova residenza universitaria a Padova. [Leggi tutto](#)

AXA IM Alts cede al fondo Mars un complesso a Gorgonzola

16.02. Il nuovo fondo d'investimento immobiliare Mars dedicato alla logistica last-mile, che è stato sottoscritto da fondi riconducibili a Blackstone ed è gestito da Kryalos sgr, ha finalizzato l'acquisizione da AXA IM Alts di un complesso immobiliare di 47.500 mq situato a Gorgonzola (Milano). [Leggi tutto](#)

Dea Capital RE e Partners Group in jv con Camplus

12.02. Dea Capital Real Estate e il colosso dell'asset management alternativo Partners Group hanno costituito una joint venture con Camplus, leader nel mercato degli alloggi per studenti in Italia, che svilupperà in Europa alloggi per studenti di nuova generazione, con l'obiettivo di superare i 5mila posti letto. [Leggi tutto](#)

Real estate, quasi dimezzati gli investimenti nel 2023 a 6 mld

05.02. L'incertezza della situazione economica e geopolitica ha impattato in maniera importata sugli investimenti di commercial real estate in Italia nel 2023, scesi a poco più di 6 miliardi di euro, circa la metà degli 11,7 miliardi record del 2022. Lo calcola JLL, evidenziando però che nel quarto trimestre dell'anno si è registrata un'inversione del trend. [Leggi tutto](#)

Partech Africa II termina a 300 mln S

20.02. Partech, società di investimento globale con sede a San Francisco, ha chiuso il suo secondo fondo incentrato sull'Africa, Partech Africa II, con un impressionante limite massimo di 300 milioni di dollari. [Leggi tutto](#)

.406 Ventures archivia a 265 mln S il Fondo V

19.02. La società di venture capital .406 Ventures, con sede a Boston e focus early stage, ha raccolto 265 milioni di dollari per Point 406 Ventures V, il quinto fondo della sua serie di punta, grazie a investitori nuovi e di lunga data, tra cui importanti fondi universitari, fondazioni, piani pensionistici e investitori strategici. [Leggi tutto](#)

Blackstone ritira l'offerta per i diritti tv della Bundesliga

16.02. Il fondo di private equity statunitense Blackstone ha ritirato la sua offerta per acquisire una partecipazione nella società che detiene i diritti mediatici della Bundesliga tedesca, poiché l'opposizione dei tifosi al coinvolgimento di capitali privati stranieri ha raggiunto il culmine. [Leggi tutto](#)

Inyarek al servizio della transizione energetica

15.02. Inyarek Partners, società di private equity con sede a Boston, ha annunciato di aver avviato la propria missione volta a identificare e coltivare interessanti opportunità di sviluppo patrimoniale a sostegno della transizione energetica. Inyarek cercherà di capitalizzare le opportunità sia attraverso veicoli di investimento diretto sia attraverso tradizionali fondi combinati. [Leggi tutto](#)



nel quarto trimestre. Nonostante siano scesi del 16% al di sotto del loro obiettivo aggregato di 18,5 miliardi di dollari, entrambi i fondi hanno superato i loro predecessori del 2019, con TPG Partners IX che vantava un IRR netto del 39% e TPG Healthcare Partners II che ha raggiunto un IRR netto dell'85% a dicembre. Il fondo di punta ha raccolto 12 miliardi, mentre il veicolo sanitario ha raccolto 3,6 miliardi, contribuendo alla piattaforma di capitale da 71 miliardi di dollari di TPG focalizzata su investimenti su larga scala e orientati al controllo in settori selezionati. TPG ha dovuto affrontare difficoltà nel settore durante la raccolta fondi, allineandosi con altri concorrenti a grande capitalizzazione come Apollo Global Management e Carlyle. [Leggi tutto](#)

**MUBADALA IMPEGNERÀ 1 MLD \$ NELLA PIATTAFORMA DI BLUE OWL**

14.02. Mubadala Investment Company, fondo sovrano con sede ad Abu Dhabi, ha assunto un impegno di un miliardo di dollari a favore della piattaforma di credito di Blue Owl Capital, gestore patrimoniale alternativo da 150 miliardi di dollari con sede negli Stati Uniti, nell'ambito di una nuova partnership strategica. L'investimento di Mubadala sarà focalizzato sulla strategia di prestito tecnologico di Blue Owl, che fornisce soluzioni di finanziamento per un'ampia gamma di società tecnologiche e di software. [Leggi tutto](#)

Advent mette in vendita Evri per 2 mld £

20.02. Il proprietario di Evri, Advent International, si prepara a vendere l'attività di consegna per un valore di 2 miliardi di sterline, con la consulenza di Rothschild per esaminare le opzioni per l'azienda. Advent International aveva acquistato una partecipazione del 75% in Evri nel 2020 per 850 milioni di sterline. Il restante 25% è di Otto Group. [Leggi tutto](#)

Adenia vicina al traguardo di 460 \$ per l'ultimo nato

20.02. Adenia Partners, la società di private equity focalizzata sull'Africa registrata a Mauritius, è sulla buona strada per centrare l'obiettivo di raccolta di 460 milioni di dollari entro fine marzo (con chiusura finale) per il suo ultimo fondo, il più grande veicolo focalizzato sull'Africa raccolto da dicembre 2021. [Leggi tutto](#)

AxClimat I investe in Vidia Climate Fund I

16.02. AxClimat I, il primo fondo della società di investimenti alternativi con sede a Parigi Anaxago Capital dedicato alla decarbonizzazione degli asset europei, ha effettuato il suo primo investimento nel Vidia Climate Fund I di Vidia Equity, che ha chiuso il mese scorso con un hard cap di 415 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Londra, Berkeley Group ottiene 146 mln euro per 8mila case

15.02. Il britannico Berkeley Group ha ottenuto un prestito di 146 milioni di euro dall'agenzia governativa Homes England per sostenere lo sviluppo di 8mila case in tre impegnative aree dismesse. Questi progetti, situati a Newham e Southwark (Londra) sono stati identificati come "altamente complessi" da Homes England. [Leggi tutto](#)

TPG CHIUDE LA RACCOLTA DI DUE FONDI A 15,6 MLD \$

19.02. La società di private equity Texas Pacific Group-TPG ha concluso con successo la raccolta del suo nono fondo di private equity, TPG Partners IX, e del secondo fondo sanitario, TPG Healthcare Partners II, in uno sforzo congiunto, assicurando 15,6 miliardi di dollari di capitale

**IL VEICOLO DA 500 MLN \$ DEL 2023 SARÀ L'ULTIMO PER IL VC FOUNDRY**

15.02. Foundry Group, società di venture capital americana fondata nel 2006 con quasi 3,5 miliardi di dollari di asset in gestione, non raccoglierà più altri fondi dopo l'ultimo da 500 milioni di dollari lanciato nel maggio 2023, l'ottavo, cioè il Foundry 2022. Lo ha annunciato sul suo blog il partner Seth Levine: "Fin dalla nostra fondazione, abbiamo deciso di non costruire un'azienda di tipo generazionale, destinata a vivere oltre il mandato dei soci. Intendevamo concentrarci sul lavoro di investimento, riconsiderando il lancio di ogni nuovo fondo sulla base delle nostre necessità di raccolta". [Leggi tutto](#)

Epta si assicura programma di finanziamento ESG linked da Deutsche Bank

15.02. Epta, gruppo italiano specializzato nella refrigerazione commerciale, si è assicurato da Deutsche Bank un programma di finanziamento legato alla sostenibilità, progettato per assegnare incentivi finanziari ai fornitori, al fine di migliorare le loro prestazioni in termini di sostenibilità. [Leggi tutto](#)

Manz Italy incassa 10 mln per batterie di nuova generazione

01.02. Xenon Manz Italy, società attiva nel settore delle batterie agli ioni di litio, si è assicurata da Crédit Agricole Italia un finanziamento da 10 milioni di euro, garantito da SACE. Le nuove risorse saranno utilizzate per incrementare gli investimenti destinati allo sviluppo di nuovi prototipi e a sostenere l'Important Project of Common European Interest Batterie EuBatIn. [Leggi tutto](#)

UniCredit offrirà ai clienti wealth il fondo Clean Transition Equity di Apollo

30.01. UniCredit diventa la prima rete bancaria italiana a offrire ai propri clienti UHNWI il fondo di private equity Clean Transition Equity Eltif di Apollo Global Management, colosso Usa degli asset alternativi con circa 600 miliardi di dollari in gestione. [Leggi tutto](#)

Ambienta Sustainable Credit Opportunities, primo closing a 250 mln

30.01. Ambienta sgr ha annunciato il primo closing della raccolta del suo primo fondo di credito, il fondo Ambienta Sustainable Credit Opportunities, lanciato a febbraio dello scorso anno, raggiungendo circa la metà dell'obiettivo finale fissato a 500 milioni di euro. [Leggi tutto](#)



TELIS ENERGY (CARLYLE) LANCIA TELIS ENERGY ITALY

20.02. Telis Energy, piattaforma attiva in Europa nello sviluppo di energia rinnovabile, controllata dal private equity Usa Carlyle, ha annunciato il lancio della sua controllata italiana, Telis Energy Italy, con l'obiettivo di sviluppare entro il 2030 una pipeline di 3 GW di progetti ibridi e di progetti di accumulo energetico. Telis Energy Italy si concentrerà in particolare sulla creazione e sullo sviluppo di sistemi di accumulo energetico a batteria (BESS) e progetti ibridi che sosterranno la transizione italiana dalla dipendenza al gas naturale da importazione. [Leggi tutto](#)



ROVAGNATI AVVIA NUOVO PARCO FOTOVOLTAICO AD ARCORE

16.02. Rovagnati, storica azienda che ha sede nel cuore della Brianza attiva nella produzione di salumi, prosegue nel piano di transizione energetica, aumentando gli investimenti in energia solare. È infatti in fase di avvio il nuovo parco fotovoltaico dello stabilimento di Arcore con una potenza che sarà di 722,68 kW e, entro il 2024, è previsto un ampliamento del parco già presente nello storico stabilimento di Villasanta (MB). [Leggi tutto](#)



L'SSFS DI ACP SGR IN JV CON ENERGRID PER UN PORTAFOGLIO DI PICCOLI IMPIANTI

08.02. Il Sustainable Securities Fund (SSF), gestito da Alternative Capital Partners sgr (ACP sgr), ha siglato una joint venture con Energrid, finalizzato principalmente a finanziare lo sviluppo di un portafoglio diversificato di piccoli impianti fotovoltaici a tetto (Seu) per un valore complessivo d'investimento da parte del fondo di circa 8,2 milioni di euro. La joint venture prevede il finanziamento di un veicolo societario (Energrid Impact) dotato di una struttura di capitale equity-debito fino a 9 milioni. [Leggi tutto](#)

CDP Real Asset sgr investe 30 mln in Equita Green Impact Fund

22.02. CDP Real Asset sgr ha approvato un investimento da 30 milioni per il suo FoF (Fund of Funds) Infrastrutture in Equita Green Impact Fund (EGIF), fondo gestito da Equita Capital sgr. L'obiettivo di EGIF è sostenere la transizione energetica in Italia attraverso progetti infrastrutturali di piccola-media taglia, soprattutto greenfield. [Leggi tutto](#)

Repower Italia incrementa la quota in Erreci

15.02. Repower Italia, fornitore di energia elettrica, gas e soluzioni per la mobilità elettrica alle pmi, ha incrementato dal 30% al 70% la propria partecipazione in Erreci, società varesina attiva nella progettazione, installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici e nell'efficientamento energetico. [Leggi tutto](#)

EOS IM acquista da Lightsource sei progetti da 294 MW

01.02. L'asset manager londinese EOS Investment Management, specializzato in investimenti in transizione energetica e sostenibile attraverso fondi infrastrutturali e di private equity, ha acquistato dall'italiana Lightsource bp sei progetti fotovoltaici in Sicilia dalla capacità complessiva di 294 MW. [Leggi tutto](#)

Enfinity ottiene 118 mln per 4 impianti solari in Lazio

01.02. Il gruppo statunitense Enfinity Global, primario operatore nel settore delle energie rinnovabili, ha chiuso un finanziamento di 118 milioni di euro per costruire quattro impianti solari utility-scale in Lazio, che dovrebbero diventare operativi nel corso di quest'anno con una capacità complessiva di 101 MW. [Leggi tutto](#)



IN CALO NEL MONDO A QUOTA 72 PUNTI L'ALIX DISRUPTION INDEX

08.02. Dopo oltre tre anni di pandemie, inflazione e guerre, la situazione di inizio 2024 non è molto diversa. A rincarare la dose ci si mettono anche i cambiamenti climatici e l'IA. Tutte variabili che complicano lo scenario nel quale aziende e manager devono lavorare e che vanno sotto il nome di "disruption". Ma i top manager si stanno abituando a gestire la situazione. È quanto emerge dall'analisi dell'Alix Partners Disruption Index, il numero nel quale si traducono i risultati dell'indagine annuale condotta dalla società di consulenza globale Alix Partners. L'indice è in calo a quota 72 a inizio 2024 dai 76 punti di inizio 2023. Resta però vero che le sfide da affrontare rimangono acute e sono sempre più fuori dal controllo dei leader. [Leggi tutto](#)



NEXANS SI COMPRA LA TRIVENETA CAVI. DEAL DA CIRCA 500 MLN

12.02. Nexans, gruppo leader mondiale nella progettazione e produzione di sistemi e servizi in cavo, rileverà La Triveneta Cavi, società con sede a Vicenza, a sua volta una delle più importanti realtà nel mercato europeo della produzione di cavi a bassa e media tensione. La transazione valorizza La Triveneta Cavi oltre 500 milioni di euro. [Leggi tutto](#)



UNIFRUTTI ACQUISISCE L'AZIENDA AGRICOLA SICILIANA CASTELLANA

07.02. Unifrutti, fra i principali operatori a livello internazionale che si occupano di produzione, ricerca e sviluppo, commercializzazione e distribuzione di frutta fresca di alta qualità, ha acquisito l'azienda agricola Castellana, in Sicilia, tramite la controllata Oranfrizer, di cui aveva rilevato la maggioranza nel 2020. [Leggi tutto](#)

Fabrick chiude il 2023 con 54,7 mln di ricavi

21.02. Fabrick, piattaforma che promuove nuovi modelli di business e servizi bancari favorendo la collaborazione tra istituti finanziari, corporate e fintech, ha chiuso il 2023 con ricavi in crescita del 14,5% a 54,7 milioni di euro sul 2022, anno in cui aveva chiuso il bilancio con un fatturato di 50 milioni. [Leggi tutto](#)

Delisting di Renergetica dopo l'opa di CVA

09.02. Dopo quasi sei anni dal debutto a Piazza Affari, Renergetica dice addio alla quotazione a seguito del successo dell'opa totalitaria lanciata da CVA-Compagnia Valdostana delle Acque tramite la controllata CVA EOS. [Leggi tutto](#)

Italpizza rileva da Nestlé lo stabilimento di Caudry

06.02. Italpizza, società modenese attiva nella produzione di pizze congelate e controllata da Dream Food, ha acquisito da Nestlé lo stabilimento di Caudry nel nord-est della Francia, in cui veniva prodotta la pizza surgelata Fraich'up a marchio Buitoni. Italpizza stanzerà più di 12 milioni di euro di investimenti. [Leggi tutto](#)

Elision entra nel capitale della pmi Autentico

30.01. Elision, azienda specializzata in IoT e blockchain, che fa capo al gruppo Tesisquare, società che da oltre 25 anni realizza e distribuisce soluzioni software in 40 Paesi in tutto il mondo, ha investito in Autentico, pmi che implementa soluzioni innovative per l'anticontraffazione e per la logistica di magazzino utilizzando la tecnologia RFID. [Leggi tutto](#)

PERSONE



È Davide Mereghetti il vice chairman di Clearwater International Italia

Clearwater International, società di investment banking, nominato Davide Mereghetti nel ruolo di vice chairman della branch italiana. Mereghetti ha, tra le altre cose, contribuito a fondare la divisione investment banking del gruppo Unicredit assumendo ruoli crescenti. [Leggi tutto](#)

Antonella Pagano entra nel cda di Fire

Antonella Pagano entra a far parte del cda, con delega ai progetti speciali, di Fire spa, controllata di punta del Gruppo Fire, principale servicer italiano indipendente di crediti deteriorati. Pagano ha una lunga esperienza nel settore del credito e degli NPL. Dopo aver iniziato la sua carriera in PwC Corporate Finance, nel 2016 è entrata in Intrum e dal 2019 è stata in Accenture MC. [Leggi tutto](#)

Phinance Partners, Clemente Reale presidente della controllata NPR

Phinance Partner ha nominato Clemente Reale presidente della propria controllata NPR Management, operativa come "cabina di regia" di una pluralità di servicer attivi nelle diverse fasi di gestione di crediti non performing. Contestualmente Reale ha acquisito una quota di minoranza nel capitale di NPR. [Leggi tutto](#)



Massimiliano Grillo nuovo sales director per l'Italia di Tikehau Capital

Il gestore globale di asset alternativi Tikehau Capital ha nominato Massimiliano Grillo a sales director per l'Italia, con l'obiettivo di sviluppare le attività del gruppo nel Paese. Grillo, che sarà basato a Milano, tra il 2020 e il 2023 ha ricoperto il ruolo di direttore commerciale per l'Italia di Algebris Investments. [Leggi tutto](#)



LIBRI

Streaming revolution

Di Ester Corvi - Edizioni Flaccovio Dario. Questa nuova edizione del libro si concentra sulle nuove regole delle dinamiche economiche del settore, delle strategie dei principali operatori, dei modelli di business e delle abitudini di visione del pubblico. Un testo utile per comprendere appieno come siano cambiati il mondo del cinema e della televisione. [Leggi tutto](#)

Il grande scollamento

Di Marco Magnani - Edizioni Bocconi University Press. L'autore identifica quattro forze che trasformano le relazioni internazionali: quelle di natura economica e tecnologica ridisegnano le catene del valore; dinamiche di politica interna favoriscono chiusura nel vano tentativo di proteggere interessi nazionali; gli shock esterni mettono a nudo la vulnerabilità del sistema globale; obiettivi geopolitici alimentano le alleanze con Paesi amici. [Leggi tutto](#)

Europa parassita

Di Angelo Mincuzzi - Edizioni Chiarelettere. L'evasione fiscale in Italia raggiunge quasi 100 miliardi di euro l'anno. Sono i soldi che mancano per migliorare scuole, ospedali e strade, per ridurre le bollette e che finiscono, attraverso oscuri meccanismi finanziari, nelle banche dei cosiddetti paradisi fiscali. Ma qualcosa, negli ultimi anni, è cambiato. [Leggi tutto](#)

Gli errori del manager: come evitarli

Di Andrea Lipparini, Massimo Franceschetti e Massimiliano Ghini - Edizioni Il Mulino. In questo volume gli autori guidano i manager a considerare l'errore come un'opportunità per stimolare l'innovazione, consolidare i processi di cambiamento, sviluppare una condizione di sicurezza psicologica e perfezionare le doti di leadership. [Leggi tutto](#)

AL VIA LA PRIMA IPO DI UN'OPERA D'ARTE SU ARTEX STOCK EXCHANGE, CARTOLARIZZATA DA ART SHARE



17.02. È finalmente partita l'ipo della prima opera d'arte che sarà quotata su Artex Stock Exchange, il sistema di negoziazione multilaterale gestito Artex MTF AG, regolamentata dall'Autorità per i mercati finanziari del Liechtenstein (FMA), e fondata nel 2020 da sua altezza serenissima il Principe Venceslao del Liechtenstein e da Yassir Benjelloun-Touimi, appassionati d'arte ed esperti di mercati finanziari. L'opera in questione è "Three Studies for a Portrait of George Dyer", un trittico olio su tela dipinto dall'artista britannico Francis Bacon nel 1963, che sinora era di proprietà di un collezionista privato, il quale lo aveva acquistato in asta da Christie's nel maggio 2017 per 51,7 milioni di dollari, l'ottava vendita all'asta più alta per un dipinto di Francis Bacon. La chiusura dell'offerta è prevista per il prossimo 29 febbraio, mentre l'avvio delle negoziazioni è atteso per l'8 marzo. Nel dettaglio, a essere quotata sarà Art Share 002 sa, una società veicolo di cartolarizzazione di diritto lussemburghese che acquisirà l'opera dal collezionista venditore, sulla base di una valutazione di 55 milioni di dollari. Verranno emesse da un minimo di 412.500 azioni di Classe B (corrispondenti al 75% del totale) a un massimo di 550mila, a un prezzo fisso in euro equivalente a 100 dollari per azione. Il tutto per un totale massimo di 55 mln dollari. [Leggi tutto](#)

Franco Fontana a Brescia dall'8 marzo

17.02. Il Museo di Santa Giulia a Brescia celebra Franco Fontana (Modena, 1933), uno dei pionieri della fotografia a colori, in occasione del suo novantesimo compleanno. La mostra, in programma dall'8 marzo al 28 luglio, dal titolo "Franco Fontana. Colore", presenterà ben 122 immagini. [Leggi tutto](#)

Alla Galleria Gracis la retrospettiva di Franca Marano

10.02. La Galleria Gracis di Milano, in collaborazione con la Richard Saltoun Gallery, galleria con sede Roma e a Londra che ha la specificità di recuperare il lavoro di artiste donne, dimenticate, presenta fino al 28 marzo la mostra personale di Franca Marano, artista barese scomparsa nel 2015. In esposizione circa 30 opere. [Leggi tutto](#)

Franco Bertini dona quattro opere al Comune di Prato

04.02. Quattro opere sono state donate dal collezionista Franco Bertini al Comune di Prato, di cui due saranno visibili nel percorso espositivo del Museo di Palazzo Pretorio e del Palazzo Comunale, rispettivamente "La madre", dipinta da Arrigo Del Rigo, e "L'abbraccio" di Gino Signori, mentre le altre due sono ancora in attesa di trovare collocazione. [Leggi tutto](#)

Aperta a Firenze fino al 31 luglio la "Stanza segreta" di Michelangelo

03.02. Al Museo delle Cappelle Medicee di Firenze, l'accesso al pubblico alla "Stanza segreta" di Michelangelo Buonarroti sarà possibile fino al 31 luglio per visitare il piccolo ambiente attiguo alla Sagrestia Nuova. La stanza è lunga 10 metri e larga 3, e contiene una serie di disegni murali di figura. [Leggi tutto](#)

LIBRI

Capitalisti silenziosi

Di Roberto Mania - Edizioni Egea. La famiglia è anche protagonista principale del sistema produttivo. I neocapitalisti familiari si chiamano Vacchi, Bombassei, Fumagalli, Bauli, Rana, Marcegaglia. Parlano poco e solo delle proprie aziende, non amano la finanza, rischiano la quotazione in Borsa e hanno cambiato le proprie aziende in multinazionali tascabili. [Leggi tutto](#)

Falce e carrello (nuova edizione)

Di Bernardo Caprotti e Marina Caprotti - Edizioni Marsilio. Nel 2007 il patron dell'Esselunga Bernardo Caprotti decise di dare alle stampe questo volume, che nelle varie riedizioni ha sempre mantenuto un vasto favore tra i lettori. Quest'ultima ha la prefazione di Liliana Segre. [Leggi tutto](#)

La tua faccia ci appartiene

Di Kashmir Hill - Edizioni Orville Press. Di qui a breve, può essere che uno sconosciuto vi rubi uno scatto col cellulare e che in pochi secondi ricavi il vostro nome, indirizzo e accesso ai social. Questo perché avrà scaricato la app dell'oscura startup Clearview AI, di cui in questa magistrale indagine, che è anche un thriller, Kashmir Hill ricostruisce la storia. [Leggi tutto](#)

Chip war (tra Usa e Cina)

Di Chris Miller - Edizioni Garzanti. Nel suo libro, lo storico dell'economia Chris Miller spiega come questo semiconduttore sia arrivato a svolgere un ruolo fondamentale nella nostra vita, come gli Stati Uniti si siano lasciati sfuggire di mano i componenti chiave del processo di produzione, come la corsa al microchip contribuisca ad alimentare, tra Stati Uniti e Cina, una nuova guerra fredda. [Leggi tutto](#)

Company	Price	Change	Volume	Market Cap	P/E Ratio	Dividend Yield
Apple	175.12	+0.50	12.5M	2.8T	28.5	0.5%
Microsoft	375.00	+1.20	8.2M	7.8T	35.0	0.7%
Amazon	178.35	-0.80	15.1M	1.8T	45.0	0.3%
Google	2875.00	+15.00	5.5M	2.9T	25.0	0.8%
Facebook	350.00	+2.00	4.8M	650B	30.0	0.4%
Twitter	54.00	-0.50	1.2M	55B	15.0	0.0%

**"GIACOBBE CHE LOTTA CON L'ANGELO" TORNA ALLA FAMIGLIA SANCRISTOFORO**

17.02. La famiglia Sancristoforo è tornata in possesso del dipinto

"Giacobbe che lotta con l'angelo" del pittore Luca Giordano (Napoli 18 ottobre 1634-12 gennaio 1705), dopo tre gradi di giudizio, preceduti da un procedimento per sequestro giudiziario ottenuto a suo tempo. Il tutto con il supporto legale di Pirola Pennuto Zei & Associati. La Corte di Cassazione aveva infatti confermato a maggio 2023 le sentenze dei giudici di merito, che avevano riconosciuto la proprietà del quadro. [Leggi tutto](#)

Torna a Milano la "Pausa pranzo in Museo"

10.02. È tornato il 7 febbraio scorso l'appuntamento con la "Pausa pranzo in Museo", con 20 visite condotte da conservatori ed esperti fino al 26 giugno. Gli incontri sono con cadenza settimanale, ogni mercoledì alle ore 13, ma l'edizione di quest'anno vede una novità: il programma è comune con il Museo del Risorgimento e con il Civico Museo Archeologico. [Leggi tutto](#)

Collecto incassa round da 750k euro

06.02. Collecto, startup innovativa che ha sviluppato una app che fraziona la proprietà di beni di lusso di grande valore in piccole quote, permettendo così a più collezionisti di comprare insieme un bene e dividerne la proprietà, ha chiuso un round di investimento pre-seed da 750mila euro. [Leggi tutto](#)

Brassai dal 23 febbraio a Palazzo Reale

03.02. Il 23 febbraio al Palazzo Reale di Milano ha aperto i battenti la mostra "Brassai. L'occhio di Parigi". Realizzata in collaborazione con l'Estate Brassai Succession, l'esposizione si concluderà il 2 giugno. La mostra presenta più di 200 stampe d'epoca, oltre a documenti e oggetti appartenuti al fotografo. [Leggi tutto](#)

Antonio Ligabue a Torino fino al 26 maggio

28.01. La grande mostra dedicata ad Antonio Ligabue si è aperta alla Promotrice di Belle Arti di Torino il 26 gennaio scorso, per protrarsi fino al 26 maggio. Nella palazzina liberty al Parco del Valentino, si può fare un excursus nella vita, nella psiche e nella storia tormentata di questo visionario pittore, con oltre 90 opere. [Leggi tutto](#)

KRUSO KAPITAL COMPRA NUOVO PORTAFOGLIO DI CREDITI SU PEGNO E APRE ALLA FILATELIA IN ART-RITE

04.02. Kruso Kapital, società del Gruppo Banca Sistema che opera sia nel credito su pegno sia nell'art lending, sbarcata a Piazza Affari all'Euronext Growth Milan lo scorso 24 gennaio, ha acquisito un importante portafoglio di crediti su pegno a Napoli, aggiungendo così quasi 500 nuovi clienti agli attuali 33.500 e 1.500 polizze alle circa 70mila in essere. Sul fronte dell'art lending, Kruso ha annunciato l'apertura del dipartimento di filatelia della casa d'aste Art-Rite, acquisita a fine ottobre 2022. [Leggi tutto](#)

ROTHSCHILD FOUNDATION COMPRA PER 2 MLN IL GUERCINO RISCOPERTO DA MORETTI

10.02. Lo scorso settembre 2023 avevamo anticipato che a inaugurare la nuova galleria Moretti Fine Art aperta a Parigi dal celebre antiquario Fabrizio Moretti sarebbe stato un "Mosè" di Guercino ritrovato e riapparso sul mercato con la giusta attribuzione. Ora sull'opera si chiude un cerchio e sappiamo anche che è stato acquisito dalla Rothschild Foundation, che lo esporrà permanentemente al pubblico dal prossimo 20 marzo a Waddesdon Manor, nel Regno Unito. Ristabilita la paternità del Guercino, il nuovo prezzo si aggirava intorno ai 2 milioni di euro e per quella cifra lo ha acquisito ora la Fondazione Rothschild. [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