

L'INTERVISTA/1

Tommasini (FII sgr), più private debt
nel Progetto Economia Reale 2.0

L'INTERVISTA/2

Yoni Assia (eToro), cosa ho imparato
da imprenditore in questi 17 anni di storia

PRIVATE DEBT LA VOLATA DEL DIRECT LENDING



L'ANALISI

Perché in concessionaria
ora si gioca a risiko

L'INTERVISTA/3

Saltalamacchia (Koelliker),
fuori dalla crisi, pronti per l'm&a



Sommario

Inchiesta

PRIVATE DEBT

06 I fondi di credito non si limitano più a finanziare gli LBO dei private equity, ma intervengono in tante altre situazioni della vita aziendale, sempre più spesso al fianco delle banche.



La volata del direct lending



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 26 ■ Private Equity&Spac
- 27 ■ Private debt, M&A, Corporate Finance
- 28 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 29 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 30 ■ Real estate
- 31 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 32 ■ Greenbeez
- 33 ■ Imprese
- 34 ■ Arte&lifestyle/Libri

L'analisi

L'ANALISI

- 18 **Perché in concessionaria si gioca a risiko**
Il mercato dell'auto è in affanno e a risentirne sono soprattutto i rivenditori. Parte quindi il processo di aggregazione con i due big italiani Interges e Autotorino protagonisti. I private equity? Stanno alla finestra. Per ora

- 20 **L'INTERVISTA**
Saltalamacchia (Koelliker), fuori dalla crisi, pronti l'm&a
Parla l'ad di Koelliker, nome storico del settore in Italia, uscito da un periodo di crisi grazie alla nuova proprietà, ora è pronto per l'm&a

L'INTERVISTA

- 24 **Ecco che cosa ho imparato in questi 17 anni da imprenditore**
Parla Yoni Assia, co-founder e ceo di EToro. Dalla nascita della startup alla raccolta di capitali, dal coinvolgimento di sempre più investitori retail sui mercati ai rischi e opportunità di blockchain e IA per i mercati finanziari

NEWS NEL MONDO

PER IL QUINTO VINTAGE DELLA STRATEGIA SENIOR DEBT PARTNERS, ICG HA RACCOLTO UN TOTALE DI 17 MLD \$, SUPERANDO L'OBIETTIVO INIZIALE DI 11-12 MLD [LEGGI TUTTO](#)



PRIVATE DEBT

I numeri del Report di BeBeez

25
E' il numero dei search fund italiani lanciati dall'inizio del mercato

Sono **cinque i nuovi search fund** lanciati tra giugno e settembre quest'anno in **Italia** con l'obiettivo di acquisire una **pmi già ben avviata** ma il cui imprenditore è intenzionato a lasciare spazio a un nuovo manager e a nuovi investitori. E intanto tra giugno e agosto **due search fund** lanciati in precedenza hanno trovato la loro **target**. Sono numeri piccoli, ma evidenziano una nuova effervescenza del mercato, peraltro già individuata lo scorso anno, quando erano stati lanciati altri cinque search fund e quando quattro fondi avevano trovato la loro target. In aumento rispetto ai tre fondi lanciati nel 2022, anno in cui era stato portato a conclusione un unico deal. Le statistiche emergono dal database di **BeBeez**, che ha mappato in totale **25 search fund italiani**. Un numero, quello italiano, che, sebbene piccolo, in realtà rappresenta il **7,5% del mercato internazionale** (al netto di Usa e Canada) mappato dal 1992 dalla **IESE Business School di Barcellona**: a fine 2023, infatti, erano stati raccolti 320 search fund, di cui 59 nel 2023. [Leggi qui l'Insight View di BeBeez](#) (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)).

5
Sono i search fund avviati nel 2024

2
I searcher che nel 2024 hanno trovato la loro target

12
I fondi che dall'avvio del mercato hanno trovato la loro target

1
Il numero delle exit dall'avvio del mercato in Italia



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 condividerete.

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/>

E' ripartito in quarta il mercato del private capital italiano dopo la pausa estiva. Tutti i numeri preliminari mappati da BeBeez



Cari lettori,
è ripartito in quarta il mercato del private capital italiano dopo la pausa estiva, con tutta una serie di annunci di operazioni di private equity, private debt e venture capital che ha dato un forte supporto alle statistiche. Un trend che comunque si era già evidenziato anche a inizio e fine agosto.

Sul fronte del private capital, il nostro report [Private equity, tutti i deal sul tavolo dei fondi](#), pubblicato proprio a fine agosto (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)), aveva mappato una **novantina di dossier aperti** su aziende italiane, tra operazioni formalmente avviate ma senza ancora alcun accordo firmato e deal di cui circolano rumor sul mercato senza ancora comunicazione ufficiale, mentre i **dati preliminari di BeBeez** indicano **373 operazioni complessive nel periodo tra gennaio e la prima settimana di agosto**, di cui in particolare 149 add-on su aziende italiane e altri 37 su aziende estere, rispetto a 133 investimenti diretti dei fondi, a 10 operazioni in club deal, 10 operazioni di restructuring e special situation, 17 disinvestimenti e 17 investimenti in impianti di produzione di energia (il **report completo dei primi 8 mesi di private equity 2024** sarà [disponibile a breve agli abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)). Un'attività che in proporzione era già un po' più elevata rispetto a quella del 2023, quando il **Report Private Equity 2023 di BeBeez** (disponibile agli [abbonati di BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)), aveva mappato in tutto l'anno **549 operazioni** tra investimenti e disinvestimenti. Ora tra fine agosto e questo mese di settembre il numero è ulteriormente cresciuto: i **dati preliminari a fine settembre** indicano **altri 55 deal** annunciati tra investimenti e disinvestimenti, per un totale quindi da inizio anno di ben **428 deal**.

Allo stesso modo anche il venture capital è molto effervescente. Già il primo semestre, considerando gli investimenti condotti da fondi di venture capital, corporate venture capital, business angel, club deal, holding di investimento, crowd di piattaforme di equity crowdfunding, **BeBeez** aveva calcolato investimenti per **940 milioni di euro** spalmati su **127 round** (si veda [qui il Report BeBeez sul Venture Capital H1 2024](#), disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)).

Un dato che, se ripetuto anche nel secondo semestre, porterebbe a un recupero di volumi rispetto al 2023 (si veda [qui il Report Venture Capital 2023 di BeBeez](#)), quando erano stati mappati investimenti per 1,536 miliardi, sebbene invece il numero di round sembra essersi ridotto: lo scorso anno, infatti, si erano contati 327 round, quindi un numero ben più che doppio rispetto ai 126 milioni dei primi sei mesi 2024. Il trend comunque è molto positivo: **tra luglio e settembre BeBeez ha mappato circa 60 nuovi round** e alcuni di questi sono anche piuttosto corposi. L'ultimo importante, da **150**

milioni di euro, è stato annunciato venerdì 27 settembre da [D-Orbit](#).

Infine sul fronte del debito in questi ultimi mesi si sono succeduti parecchi rifinanziamenti condotti da aziende nel portafoglio dei fondi di private equity, il che porterà sicuramente a un incremento importante delle statistiche del private debt, che a fine giugno indicavano un'attività in leggero rallentamento rispetto al 2023. A fine giugno, infatti, il valore delle operazioni di private debt su aziende italiane aveva superato i **16,9 miliardi di euro** (si veda [qui il Report BeBeez Private Debt H1 2024](#)), ma il dato rappresenta poco meno del 50% del valore mappato per il mercato per l'intero 2023, che era stato di **34,5 miliardi di euro** (si veda [qui il Report di BeBeez su Private Debt 2023](#)). Ora, si diceva, il dato relativo alle emissioni di bond di taglio importante si è arricchito. L'ultima notizia di questo tipo riguarda [CEME](#) (nel portafoglio di [Investindustrial](#)) con bond per 360 milioni; mentre in arrivo ci sono i bond di [Omnia Technology](#) (Investindustrial, 400-500 milioni) e sono già stati collocati in precedenza, tra gli altri, anche i bond di [Bubbles Bidco-Acqua&Sapone](#) (TDR Capital, 850 milioni); le note di cartolarizzazione di parte del finanziamento a [KKR](#) per l'acquisizione della [NetCo di TIM](#); i bond di [Cebat](#) (Tikehau Capital, 84 milioni sottoscritti da [Pemberton Asset Management](#)); e quelli di [Mundys](#) (Edizione-Blackstone, 500 milioni), di [Teamsystem](#) (Hellmann&Friedmann, HG Capital, Silverlake, ADIA e Capital G, 700 milioni); e [Rino Mastrotto](#) (NB Renaissance, 320 milioni). Ma l'elenco è ancora più lungo. E quello dei grandi bond è solo una faccia del mondo del private debt che è molto opaco e nasconde un mercato ben più ampio. In particolare, il **direct lending**, cioè i prestiti diretti alle aziende da soggetti diversi dalle banche, sta prendendo sempre più piede anche in Italia. E proprio di questo tema si occupa *BeBeez Magazine* nell'inchiesta di copertina di questo numero. Sempre in questo numero, un'interessante analisi del mercato delle concessionarie auto, che sta vivendo un momento di effervescente attività di m&a che per ora non ha coinvolto i private equity, ma potrebbe farlo a breve. E infine un'intervista esclusiva al co-fondatore e ceo di eToro, [Yoni Assia](#).

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 DEBT

La volata del direct lending

I fondi di credito non si limitano più a finanziare gli LBO dei private equity, ma intervengono in tante altre situazioni della vita aziendale. Non solo add-on, ma anche investimenti in grado di cambiare volto alle aziende, sempre più spesso al fianco delle banche. L'Italia è ancora indietro rispetto al resto d'Europa ma il recupero è iniziato. La richiesta è tanta, diversi player stanno lanciando nuovi fondi e il Paese oggi fa gola anche ai grandi fondi esteri.

Di Giuliano Castagneto

I **direct lending**, ovvero l'attività di prestito alle aziende da finanziatori non bancari, quasi sempre fondi di investimento specializzati, non è tra le asset class più conosciute

in Italia, certamente non al pari del private equity o del venture capital, e neppure dei minibond. Questo perché il mercato è piuttosto opaco, non esistono gli obblighi di pubblicità tipiche di altri comparti di debito, come appunto i bond, e spesso le operazioni

non sono nemmeno comunicate. Eppure, il direct lending ha le carte in regola per diventare nei prossimi anni, già a partire dal 2025, una delle asset class più gettonate.

Come evidenziano i dati presenti su [BeBeez Private Data](#), le 21 operazioni, comunicate al mercato nel primo semestre dell'anno, effettuate su aziende italiane, sono poco meno della metà delle 45 condotte in tutto il 2023, indicando un minimo rallen-

tamento dell'attività, che però diventa ben più marcato se si ragiona in termini di controvalore che è stato solo di poco meno di 200 milioni contro un totale di circa 978 milioni in tutto lo scorso anno (si veda [qui il Report BeBeez Private Debt H1 2024](#), disponibile agli abbonati a [BeBeez News Premium](#) e [BeBeez Private Data](#)).

D'altra parte, anche i dati diffusi da [Debtwire](#) a livello europeo avevano

DIRECT LENDING

BANCA

TUTTI I DEAL DI DIRECT LENDING IN EUROPA

Numero di deal in tutto il 2023

69

Benelux

55

Nordics

201

UKI

15

Eastern Europe

148

France

114

DACH

37

Iberia

39

Italy

Fonte: Debtwire

registrato una frenata nel ricorso al direct lending nel 2023 dopo i picchi del 2021 e 2022. Detto questo, appunto, i dati in questo caso lasciano il tempo che trovano, proprio perché moltissime operazioni non vengono comunicate. In questo mercato, quindi, forse la cartina

tornasole più utile è osservare come sta andando la raccolta dei fondi specializzati, che sta registrando invece un trend molto positivo a livello internazionale.

Lo testimonia per esempio la raccolta record del **quinto vintage di**

Senior Debt Partners, la strategia di punta di direct lending di **ICG**: l'ultimo fondo, insieme ad altri veicoli associati, ha raccolto un totale di **17 miliardi di dollari**, superando notevolmente l'obiettivo iniziale di 11-12 miliardi di dollari. E per di più a oggi il fondo

TOMMASINI (FII SGR), ECONOMIA REALE 2.0 COINVOLGERÀ MOLTO DI PIÙ GLI ISTITUZIONALI ITALIANI, ANCHE NEL PRIVATE DEBT

“Stiamo lavorando alla **seconda generazione del Progetto Economia Reale**, che vedrà un obiettivo di raccolta di circa **600 milioni sul private equity**, mentre stiamo ancora lavorando alla definizione della parte da impiegare sul private debt”. Lo dice a *BeBeez Magazine* **Luigi Tommasini**, responsabile dei Fondi di Fondi di **Fondo Italiano d'Investimento sgr**, controllata oggi al 55% da **CDP** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), che fin dalla nascita nel 2010 ha avuto per vocazione istituzionale lo sviluppo del finanziamento delle imprese italiane a sostegno della loro crescita. Tommasini prevede un **coinvolgimento crescente degli investitori istituzionali** nel programma lanciato nel 2020 dall'sgr insieme a **Cassa Depositi e Prestiti** e **Assofondipensione**.

Il progetto era stato avviato per offrire l'opportunità ai fondi pensione italiani, che nel complesso gestiscono oltre **200 miliardi di euro**, di investire in private capital. Il progetto già a fine giugno 2023 aveva raccolto nel complesso un **totale di un miliardo di euro**, di cui circa 660 milioni di euro in 19 fondi di private equity e circa 380 in 11 fondi di private debt, per un totale di oltre 1 miliardo di euro (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), con il supporto di 18 fondi pensione, di CDP e di un altro importante soggetto istituzionale. Quelle risorse hanno a loro volta **mobilitato 6 miliardi di euro**, con un effetto leva pari a 6 volte, incidendo positivamente su investimenti, assunzioni e piani di sviluppo di circa 180 aziende sul territorio nazionale. Lo scorso giugno, poi, l'sgr ha avviato la raccolta del **Fondo di fondi private equity Italia tre (FOF PEI Tre)**, con target fissato appunto a **600 milioni di euro** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il primo fondo che rientrerà quindi nella nuova edizione del Progetto Economia Reale e che segue i due precedenti della serie, il **FOF Private Equity Italia** (FOF PEI, **600 milioni di euro**) e il **FII Private Equity Italia Due** (FII PEI II, **60 milioni**), mentre ancora prima era stato lanciato il **Fondo di Fondi di Private Equity** (FOF PE, **389 milioni**).

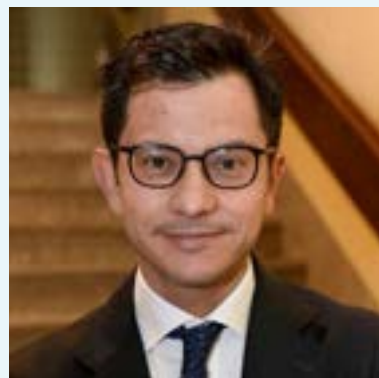
Ha sottolineato Tommasini: “Nella precedente edizione, tramite i 30 fondi in cui abbiamo investito, abbiamo mobilitato risorse, sui fondi debt ed equity, pari a 6 volte l'importo da noi investito, in crescita rispetto a quanto storicamente osservato nelle generazioni dei fondi di fondi precedenti. Il moltiplicatore per l'equity è passato da 5 volte a oltre 6; è ipotizzabile che lo stesso possa crescere ulteriormente nella nuova generazione dell'equity. Il moltiplicatore del debito è stato storicamente inferiore, 4 volte nel primo fondo di private debt e 4,8 nel fondo di private debt di Economia Reale; ci aspettiamo che questo moltiplicatore possa incrementare anche nel debito”.

D'altra parte le condizioni di mercato sono oggi molto più favorevoli allo sviluppo del direct lending. Continua Tommasini: “Il campo di utilizzo di questo strumento si sta ampliando. Non è più confinato al finanziamento di buyout, ma si sta estendendo agli investimenti per lo sviluppo. Nel nostro ultimo portafoglio di private debt, che conta 11 fondi che già hanno investito in oltre 120 strumenti dal 2020 a oggi, circa la metà delle transazioni fa riferimento a strumenti a supporto di acquisizioni da parte di fondi di private equity. Un quarto del capitale investito ha supportato aziende (anche

partecipate da fondi di private equity) per finanziare acquisizioni da parte delle aziende stesse, il 15% ha supportato l'espansione della capacità produttiva e la restante parte la riorganizzazione dell'azionariato (spesso familiare) e solo marginalmente rifinanziamenti. È ipotizzabile che i rifinanziamenti possano rappresentare una parte crescente dell'utilizzo del capitale in particolare in relazione all'allungamento degli holding period e la riduzione dei tassi potrebbe incentivare l'utilizzo di questi strumenti. La dimensione media delle imprese che hanno usato strumenti di private debt è maggiore rispetto a quelle di private equity. Il fatturato medio del nostro portafoglio è circa 120 milioni di euro contro circa 55 milioni per quelle in portafoglio al private equity”.

Aziende di maggiore dimensione sono generalmente più managerizzate e quindi più adatte agli investimenti complessi di private debt a supporto della loro crescita. Sul tema Tommasini spiega: “È chiaro che i fondi di private debt devono raggiungere una scala più significativa per rappresentare una soluzione di finanziamento alla crescita delle imprese di questa dimensione. Per facilitare il dialogo tra fondi di private debt e imprenditori è necessario che i team di gestione si attrezzino per spostare la loro capacità di generare transazioni e di analisi da competenze di credito a competenze simili a quelle necessarie nei fondi di private equity”.

E' anche il motivo per cui Fondo Italiano si è focalizzato su fondi selettivi, che non spingono la diversificazione del portafoglio, da investire anche in capitale ibrido, che prevede l'investimento anche in strumenti di quasi equity e quote di minoranza del capitale. Nel frattempo i rendimenti, aspetto che chi raccoglie fondi non può mai perdere di vista, “sono molto più attraenti rispetto al periodo 2014- 2020”. Proprio la maggiore scala, tuttavia, potrebbe portare i gestori dei fondi che entreranno nel portafoglio di Economia Reale 2 a guardare alle stesse aziende che attualmente stanno suscitando l'interesse dei fondi esteri, tradizionalmente attivi sui grandi buyout, che però, a causa della recente scarsità di questi ultimi, guardano sempre più spesso ad aziende di taglia più piccola. La cosa però non preoccupa il senior partner di Fondo Italiano: “Tra i nostri obiettivi istituzionali c'è lo sviluppo del finanziamento delle imprese italiane. Se il mercato diventa più attraente possiamo solo esserne contenti, e siamo pronti a collaborare con questi investitori. Peraltro **in passato abbiamo già investito con soddisfazione in fondi gestiti da operatori non italiani**”.



Luigi Tommasini, responsabile dei Fondi di Fondi di Fondo Italiano d'Investimento sgr



VICINO A 500 MILIONI IL LENDING ALTERNATIVO DI CRESCITALIA

ha già investito circa il 45% del capitale raccolto (si veda [qui il comunicato stampa](#)).

“In Europa i finanziamenti in direct lending sono cresciuti in modo esponenziale. E oggi riceviamo il triplo delle richieste che ci arrivavano dieci anni fa, quando abbiamo iniziato a operare in Italia”, sottolinea infatti a *BeBeez Magazine* **Martino Mauroner**, responsabile del private debt in Italia presso **Tikehau Capital**, gestore alternativo globale che attualmente vanta un portafoglio di 46,1 miliardi di euro ed è leader in Europa nel direct lending, segmento nel quale ha lanciato il sesto fondo dedicato, le cui risorse dovrebbero superare i circa 3,3 miliardi di euro raccolti per il quinto vintage.

I motivi alla base di questa accelerazione sono molteplici, alcuni legati all'evoluzione dei mercati del credito, altri di natura strettamente tecnica: “L'accesso ai prestiti bancari da parte dei fondi private equity per finanziare acquisizioni ora è meno agevole, perché il settore bancario si sta ancora consolidando a livello europeo (ultimo esempio le mosse di **Unicredit** sulla tedesca **Commerzbank** ndr), il loro numero tende a diminuire, con conseguenti maggiori difficoltà a finanziare operazioni complesse come le acquisizioni anche per motivi regolamentari legati alla concentrazione dei rischi “aggiunge Mauroner.

E' prossima a toccare i **500 milioni di crediti** erogati **Crescitalia Lab**, la piattaforma di credito alternativo avviata nel 2018 da **Crescitalia**, società fintech indipendente specializzata nella consulenza alle pmi sul modo più efficiente di finanziarsi, fondata nel 2013 dal presidente **Andrea Arcangeli** e dal ceo **Mattia Donadeo Spada**. Crescitalia era partita nel 2013 come investitore in minibond (l'unico strumento di finanziamento non bancario allora consentito in Italia) con l'avvio del fondo **HI Crescitalia PMI Fund**, iniziativa avviata in joint venture con **Hedge Invest sgr**. Tuttavia già nel 2018 ha cominciato a operare secondo un modello basato sull'Originate and Distribute. “Nel 2018 ci siamo focalizzati sui finanziamenti a breve termine, soprattutto attraverso l'acquisto di crediti commerciali”, ricorda Arcangeli. La piattaforma infatti acquistava fatture commerciali dalle aziende per poi cederle a veicoli di cartolarizzazione i quali si finanziavano con abs sottoscritte da investitori istituzionali, con l'importante supporto di **Zenith Global** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Ma il vero salto dimensionale è avvenuto solo nella primavera del 2023 con l'avvio del progetto **CresciConNoi**, in coincidenza con l'ingresso nel capitale sociale di Crescitalia dei Confidi **Confidicoop Marche**, **Confeserfidi** e **Garanzia Etica** con una quota complessiva dell'11,25%, a seguito della sottoscrizione di un aumento di capitale di 4 milioni di euro (si veda [qui articolo di BeBeez](#)) e dell'arrivo di un team specializzato proveniente da una delle principali digital banks italiane.



Andrea Arcangeli, presidente di Crescitalia

Continua Arcangeli: “Abbiamo coinvolto alcuni Confidi vigilati dalla Banca d'Italia, nel doppio ruolo di garanti e finanziatori, i quali tramite la nostra piattaforma Crescitalia Lab erogano crediti che vengono successivamente cartolarizzati tramite alcuni spv. Il vantaggio è che i Confidi conoscono bene le aziende affidate, col che abbiamo un duplice vantaggio sia nella qualità dei nostri portafogli che nella strutturazione delle cartolarizzazioni, il tutto in un contesto di efficienza operativa”. Dopo la conclusione del **primo programma da 150 milioni di euro** lanciato nell'agosto 2023 (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), sono seguiti **altri due programmi per complessivi 250 milioni di euro** (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). “Abbiamo quasi raggiunto i 500 milioni di abs sottoscritte finora”, dichiara Arcangeli, che ora anticipa il prossimo avvio di **cartolarizzazioni specializzate per settori e aree geografiche**.

“Un potente fattore alla base della crescita del direct lending è la sempre maggiore importanza per le banche del modello Originate-and-Share, cioè l’estensione di un prestito a un’azienda, di solito senior secured, in compartecipazione con un fondo di direct lending che va pari passo con la banca su tempi di servizio del debito, scadenza e garanzie”, spiega a BeBeez **Gianluca Oricchio**, ceo di **Muzinich & Co sgr**, che gestisce i fondi di direct lending sull’Europa della stessa Muzinich. A fine 2023 il parallel lending rappresentava già il 36% del totale dei prestiti erogati alle aziende europee. “In ottemperanza alla **Supervisory Expectation sul Leveraged Lending della BCE**”, continua Oricchio, “oggi le banche non erogano credito o tendono a cedere totalmente le esposizioni verso aziende altamente indebitate (che presentano un rapporto tra debito ed ebitda maggiore di 4); mentre per i livelli inferiori di questo indice, **sempre più spesso le banche condividono le esposizioni con investitori non bancari come i fondi**”. Motivo per cui Muzinich nel 2023 ha lanciato un fondo paneuropeo, ma gestito dall’Italia, denominato **M-Loan e dedicato proprio al parallel lending**, che sinora ha raccolto **160 milioni**.

In tale contesto, il mercato italiano è ancora piuttosto indietro rispetto ad altri Paesi europei. Basti pensare che nel 2023 in Italia si sono concluse, come detto sopra, 45 operazioni di direct lending (39 quelle mappate da **Debtwire**). Nel frattempo in Francia se ne sono chiuse 148 (fonte **Debtwire**). Ma non manca il potenziale per un riallineamento.

Spiega **Alessandro Azzolini**, partner a capo del dipartimento private debt di **PwC Italia**: “E’ in atto un’evoluzione del mercato spinta da diversi fattori, tra cui una maggiore cultura finanziaria delle aziende che le porta a diversificare i canali di finanziamento”. E aggiunge **Barbara Ellero**, partner responsabile per il private capital di **Anthilia Capital partners**, che le statistiche di **Debtwire** collocano al

DA ANIMA ALTERNATIVE UN ALTRO FONDO A CAPITALE IBRIDO

Lavora a un terzo fondo il team di Anima Alternative sgr, la società specializzata in alternative asset, parte del gruppo quotato a Piazza Affari, **Anima Holding**, dopo i primi due veicoli con focus su private debt e soprattutto in direct lending. Questa volta però il focus sarà il capitale ibrido, come già era stato in parte per il primo fondo.

D’altra parte il direttore Investment dell’sgr, **Philippe Minard**, prima che la società fosse costituita nel 2020, aveva maturato un’esperienza di sette anni a capo della divisione finanza strutturata di Mediobanca, per poi trascorrere altri sette anni in **Mezzanove Capital**, gestore lussemburghese di fondi specializzati sul debito mezzanino, che nel 2019 ha dato vita, assieme a un altro specialista del comparto, **AF Mezzanine**, a **Emisys Capital**, di cui Minard è tra i co-fondatori insieme ad **Andrea Cappuccio**, attuale vice direttore investimenti di Anima Alternative.

Il primo fondo lanciato, sempre nel 2020, **Anima Alternative 1**, da circa 157 milioni di euro, investe appunto in strumenti ibridi, cioè mezzanino, debito convertibile e non e strumenti partecipativi. Di dimensioni maggiori **Anima Alternative 2**, lanciato nel 2023, con circa 200 milioni di euro di raccolta, che investe invece in **senior loan**, in una forma tecnica simile ai prestiti bancari. Ma adesso Minard e il suo team stanno lavorando appunto un **terzo fondo**, di dimensioni analoghe al primo, e anche questo dedicato al capitale ibrido. “È stata una scelta naturale. Il fondo 1 è in gran parte investito, quindi era logico pensare a questa asset class per un nuovo veicolo”, spiega il cio di Anima Alternative. Una scelta che sembra sposarsi bene anche con le tendenze dei mercati del debito. Con i tassi che hanno imboccato la via della discesa, seppure lenta, uno strumento che per definizione offre rendimenti più succosi, come il mezzanino e gli strumenti di quasi equity, possono incontrare il favore di potenziali investitori”. Tutto ciò parte dal presupposto che i finanziamenti offerti dai primi due fondi hanno riscosso un notevole successo a supporto degli LBO, cui Minard dà la seguente spiegazione: “Il contesto degli LBO è molto adatto al direct lending. Questo perché buona parte del nostro lavoro di analisi può beneficiare della due diligence preparata dai consulenti del fondo private equity che acquista, il che aiuta molto nel prendere decisioni di investimento. Inoltre il direct lending è molto adatto al finanziamento di acquisizione in particolare perché è flessibile in materia di piano di ammortamento del debito, il che consente di costruire un finanziamento con banche prevalentemente interessate alla parte rimborsabile in rate annuali, e uno o più fondi di direct lending che sottoscrivono la parte a rimborso bullet. Ciò facilita il lavoro al fondo di private equity soprattutto nelle fasi immediatamente successive all’acquisizione, quando il suo piano industriale non ha ancora avuto tempo di esprimere il suo pieno potenziale”.

Tuttavia Minard non vede nel direct lending solo uno strumento atto a finanziare i private equity. “Quanto appena detto si applica perfettamente anche alle aziende che portano avanti dei processi di buy and build. Se abbiamo già finanziato un’azienda che sta attuando tale strategia, in un add-on successivo possiamo fare leva sulla conoscenza che abbiamo di quell’azienda, e possiamo finanziare l’operazione semplicemente accendendo una linea di credito aggiuntiva all’esposizione già in essere”. In questi contesti il Cio di Anima Alternative ritiene più agevole il ricorso al direct lending anziché all’emissione di un prestito obbligazionario perché il primo si può inserire in modo naturale in un finanziamento bancario già in essere. “Con un’emissione obbligazionaria, i precedenti finanziatori devono coordinarsi con una pluralità di nuovi investitori che in alcuni casi può essere numerosa” sottolinea Minard, che vede la propria attività complementare a quella dei fondi direct lending esteri. “Di solito i fondi internazionali investono in operazioni di grandi dimensioni, con prestiti unitranche, che incorporano in un unico strumento sia la parte senior che quella subordinata”.



Philippe Minard, Direttore Investimenti di Anima Alternative

LA CRESCITA DEGLI INVESTIMENTI DI DIRECT LENDING DEI TRE PRINCIPALI OPERATORI ITALIANI

Fondo	Target	H1 2023		H1 2024	
		numero deal	mln euro	numero deal	mln euro
Anima Alternative sgr					
Anima Alternative 2	Tapi spa	1	4,5	0	0
Anima Alternative 1	MAW spa	0	0	1	4
Anima Alternative 2	Virospack	0	0	1	2,5
Anima Alternative 2	La Piadineria spa	0	0	1	7
Anima Alternative 2	Fassi Gru spa	0	0	1	7
Totale		1	4,5	4	20,5

Muzinich & Co sgr					
Alternative credit/unitranche	nd	2	57	5	86
Senior loan/parallel lending	nd	10	57	12	48
Totale		12	114	17	134

Anthilia Capital Partners sgr*					
Must	Emgmt	0	0	1	4,5
	Marangoni	0	0	1	4
	Orim	0	0	1	11
	Redelfi	0	0	1	5
	Rotofilm	0	0	1	4
GAP	Brazzale	1	3,33	0	0
	Metro Ferr	1	1	0	0
BIT III	Brazzale	1	3,33	0	0
	Metro Ferr	1	1	0	0
	Redelfi	0	2,5	1	5
BIT IV	Brazzale	1	3,33	0	0
	Metro Ferr	1	1	0	0
	Redelfi	nd	2,5	1	5
Totale		6	18	7	38,5

*solo operazioni comunicate; nel caso di deal condotti da più fondi, il totale è stato ipotizzato come distribuito equamente

Fonte: BeBeez

quarto posto nel finanziamento non bancario delle pmi dell’Europa occidentale: “Le aziende, soprattutto le pmi sulle quali siamo focalizzati, sono ormai consapevoli che le banche sono sempre meno disponibili a finanziarle. Questo soprattutto nelle fasi di discontinuità, cioè quei passaggi della loro vita, come un cambio di proprietà o un’espansio-

ne internazionale, in grado di modificarne il profilo di rischio. Il direct lending in questi casi è l’alternativa” Ci sono anche dei fattori legati alla congiuntura. Segnala Azzolini: “La stasi del mercato nel 2023 è dovuta al forte rallentamento delle operazioni dei fondi, soprattutto quelle di maggiori dimensioni. Ma ora la situazione è cambiata”.

L’anno scorso, infatti, la volatilità sui mercati del debito aveva toccato livelli altissimi, paragonabili a quelli della crisi post-Lehman. Ciò rendeva quasi impossibile raccogliere fondi sul mercato per finanziare acquisizioni. Al tempo stesso a causa delle vicissitudini delle borse, i fondi erano riluttanti a vendere le aziende in portafoglio per timore

di una compressione degli IRR che avrebbe potuto creare problemi nei successivi fundraising. Oggi tuttavia il quadro è molto cambiato e il treno è ripartito (in proposito si veda anche [l'inchiesta pubblicata sul N° 22 di BeBeez Magazine](#)). Come evidenziano anche i dati forniti a *BeBeez Magazine* dai principali operatori, nella prima metà del 2024 sia il numero di operazioni sia gli importi, peraltro relativi a imprese medio piccole, sono molto

aumentati rispetto allo stesso periodo del 2023. Proprio il ritorno a nuova vita del mercato, rendendo disponibili in poco tempo un gran numero di opportunità soprattutto sul mercato secondario, mette in risalto un punto di forza del direct lending. Spiega Mauroner: "Quando si presenta un'opportunità, per non lasciarsela scappare è fondamentale assicurarsi in breve tempo le risorse necessarie. Nel direct lending i processi di approvazione

sono molto più veloci rispetto ad altri canali, come i tradizionali prestiti bancari. Le decisioni vengono prese nel giro di qualche settimana".

Le parole dell'esponente di Tikehau non vanno fraintese. I fondi di direct lending non prestano denaro con leggerezza. Nel caso delle acquisizioni, tuttavia, il grosso del lavoro di due diligence lo svolge chi richiede denaro, ovvero il fondo di private equity. Spiega [Philippe Minard](#), direttore in-

vestimenti di **Anima Alternative sgr**, società dedicata agli investimenti alternativi dell'omonimo gruppo finanziario italiano: "Quando un fondo fa un'acquisizione, coglie l'occasione per rifinanziare tutto il debito esistente in modo da strutturare il passivo della società acquisita in coerenza con i flussi di cassa attesi e con i progetti di crescita previsti dal business plan. In pratica si costruisce un pacchetto finanziario su misura". Quindi il fondo di direct lending già in partenza conosce punti

di forza e di debolezza della società affidata, di solito il veicolo di acquisizione il cui unico asset è appunto la società target.

C'è però un altro fattore in grado di dare un'ulteriore spinta al direct lending. Riferisce Mauroner: "Vediamo un crescente interesse delle aziende a ricorrere a questo canale, e questo a mio avviso evidenzia che il mercato ha tanto potenziale ancora inespresso". Non sono infatti

solo i fondi private equity a fare acquisizioni, ma anche le aziende che, dopo essere passate sotto il controllo di investitori finanziari, stanno portando avanti **strategie di buy and build**, e sono sempre più numerose. "Quanto avviene con i fondi quando fanno acquisizioni, viene poi replicato quando si procede a successivi add-on", sottolinea Minard. "La domanda di finanziamenti diretti dalle aziende sta aumentando a ritmo sostenuto, soprattutto se alle loro

ANTHILIA: IL LEADER DEL DEBITO SULLE PMI ITALIANE PREPARA IL LANCIO DI BIT V

Anthilia Capital Partners sgr, asset manager con un patrimonio gestito di 2,5 miliardi di euro, di cui 1,5 miliardi investiti nel private capital, sta preparando il lancio del suo quinto fondo di private debt **Anthilia Bond Impresa Territorio V (BIT V)**, previsto nel corso del 2025, per un importo che sarà verosimilmente maggiore rispetto al predecessore BIT IV, che aveva chiuso la raccolta nel giugno 2023 con **223 milioni di euro** di impegni, grazie anche al contributo significativo del **FEI (Fondo europeo per gli investimenti)**, per **70 milioni di euro**, e dell'**Enpam** (Ente Nazionale di Previdenza ed Assistenza dei Medici e degli Odontoiatri), per **40 milioni** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

"Sarà un fondo dedicato ai **senior loan**", anticipa a *BeBeez Magazine* **Barbara Ellero**, a capo della divisione private capital dell'sgr leader in Italia nel direct lending alle pmi italiane nel 2023, secondo [Debtwire](#). Leadership che con tutta probabilità sarà ulteriormente rafforzata, visto che nella prima metà del 2024 l'sgr ha visto accelerare del 66%, da 33 a 55 milioni di euro, l'erogazione di finanziamenti diretti ad aziende e fondi private equity. Di quest'ultimo importo, 38,9 milioni sono relativi a operazioni comunicate (si veda [qui il Report Private Debt H1 2024 di BeBeez](#)).

Tra queste è interessante ricordare il finanziamento al fondo **Xenon Fidec** a parziale copertura dell'acquisizione di **Orim**, (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), che rientra nel processo di buy and build della piattaforma **Trattamento Acque**. "Proprio l'intensificazione delle operazioni di add-on ci porta a prevedere una crescita sostenuta di questo business nei prossimi anni", pronostica Ellero, che continua: "Ciò non è dovuto solo ai crescenti vincoli cui devono fare fronte le banche e alla maggiore flessibilità del direct lending. Questa forma tecnica è molto adatta a finanziare gli add-on perché chi finanzia è chiamato a valutare una realtà completamente nuova, cioè quella risultante dalla società aggregante e dalla target, che porta in dote una presenza su un mercato prima non coperto e competenze tecnologiche, oltre alle possibili sinergie. Si tratta di valutazioni complesse da svolgere in poche settimane. Ci aiuta il fatto che oggi i tassi di leva si sono sensibilmente ridotti rispetto al passato".

Ma cresce l'interesse anche delle aziende "sponsorless", ovvero che non hanno alle spalle un investitore finanziario. Un esempio è il prestito da 4 milioni erogati a inizio 2024 al produttore di pneumatici **Marangoni** per lo sviluppo di impianti di riciclaggio di pneumatici che hanno marcato l'ingresso del gruppo tentino nell'economia circolare (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). "Ci è però capitato di finanziare operazioni di riassetto azionario tra componenti di una stessa famiglia imprenditoriale", racconta ancora Ellero.

Presto quindi ci sarà bisogno di risorse finanziarie fresche. Il fondo **BIT IV**, lanciato nel 2020, ha infatti quasi esaurito la sua dotazione e per questo, come detto, Ellero e il suo team sono già al lavoro sul lancio di fondo successivo della serie.

Nel frattempo **Anthilia Gap**, altro veicolo dedicato però al capitale ibrido, cioè prestiti mezzanini e altri strumenti di quasi-equity, è ancora in raccolta. Lanciato a fine 2022, il fondo, dedicato al supporto e rilancio delle pmi italiane, investe lungo tutta la struttura del capitale e ha annunciato il primo closing della raccolta a 133 milioni di euro lo scorso giugno, rispetto a un target fine di 250 milioni (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). "Utilizziamo i vari veicoli a livelli diversi della catena di controllo, soprattutto nel caso di strategie buy and build. Il capitale ibrido va a finanziare soprattutto la holding che acquisisce, anche perché il maggiore rischio è mitigato dalla qualità del sottostante. Il senior loan invece finanzia le operazioni sulle società operative che via via si aggiungono al gruppo", conclude Ellero.



Barbara Ellero,
a capo della divisione
private capital
di Anthilia Capital Partners sgr

L'AI LENDING DEL PIONIERE MUZINICH

"Facciamo largamente uso dell'AI a supporto della nostra attività sul credito. Ciò ci consente di essere molto selettivi, al punto che l'85% delle richieste che ci pervengono ha esito negativo. Ma proprio l'uso dell'AI, in associazione a un solido processo di analisi fondamentale del credito perfezionato dai nostri professionisti sul territorio, spiega a *BeBeez Magazine* **Gianpaolo Pellegrini**, direttore investimenti di Muzinich & Co. sgr, uno dei principali investitori in direct lending sulla piazza italiana e parte del gruppo Muzinich & Co, il cui business è al 100% nel corporate credit, per la maggior parte nei bond quotati, con circa 36 miliardi di dollari di asset in gestione.

Pellegrini proviene dal mondo bancario, avendo trascorso quasi 13 anni in **Mediobanca** a Milano e Londra, così come il ceo di Muzinich & Co. sgr, ossia **Gianluca Oricchio**, che dopo sette anni nel gruppo **Unicredit**, è stato però anche direttore generale del **Campus Biomedico**, il polo dell'Università di Roma per l'applicazione dell'hi-tech alle scienze della vita. Non a caso Oricchio è anche **responsabile globale per l'applicazione di intelligenza artificiale e robotica alle attività del Gruppo Muzinich**.

E' soprattutto sulla cooperazione con il sistema bancario che Muzinich ha fatto i maggiori investimenti in tecnologia e il lending hi tech avrà un peso sempre maggiore nell'attività di Muzinich: "Stiamo lavorando a prodotti di investimento imperniati sul machine learning anche nei public markets, dopo il successo che abbiamo avuto con le applicazioni nei mercati private. I nuovi prodotti dovrebbero partire entro qualche mese", anticipa a *BeBeez Magazine* Oricchio.

E pensare che tutto ebbe inizio negli anni Novanta, quando **George Muzinich** fondò a New York la società di gestione che porta il suo nome per estrarre valore dalla grande quantità di titoli di debito emesso da aziende sane ma sottovalutati a causa della crisi della **Drexel Burnham Lambert**, la banca finanziatrice di quasi tutti i grandi LBO dell'epoca. Da allora il gruppo ha ampliato la sua attività in Europa e poi in Italia, che, sotto la regia di **Filomena Cocco**, è andata via via acquisendo un ruolo centrale nelle strategie del gruppo statunitense. Infatti la sede milanese, dopo l'apertura della sgr a seguito dell'acquisizione

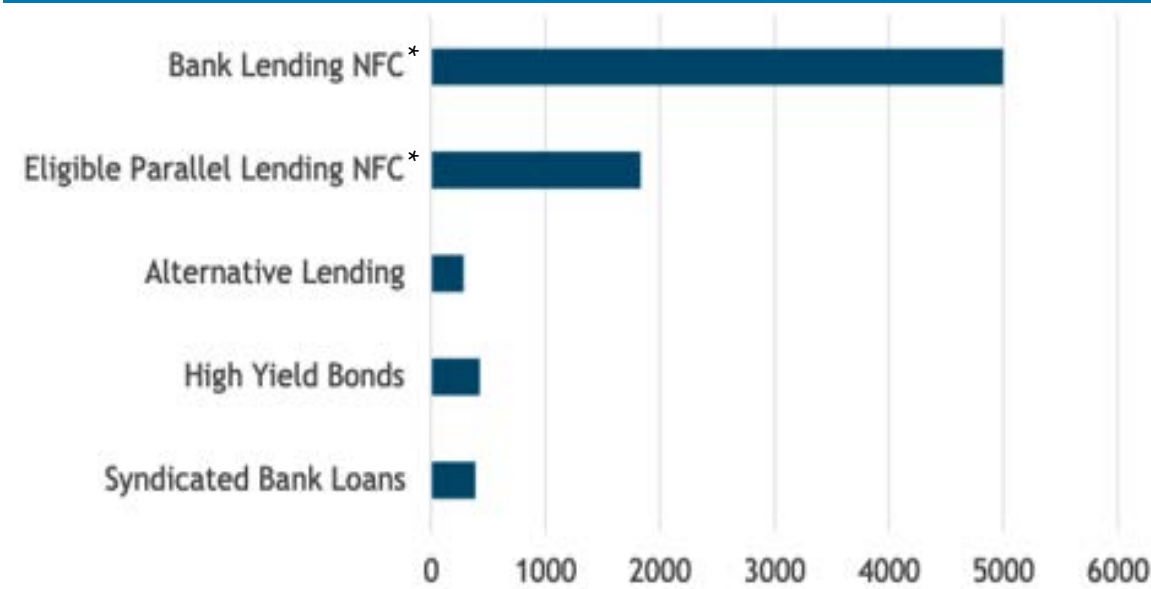
Gianluca Oricchio,
Chief Executive
Officer at Muzinich



nel 2018 di **Springgrowth sgr**, poi ribattezzata Muzinich & Co sgr (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), è diventata il polo europeo per le strategie di **parallel lending** (senior loan in affiancamento con le banche) e **capital solutions** (prestiti a società appena uscite da momenti di crisi) che hanno affiancato quelle sull'alternative lending (investimenti in unitranch e capitale ibrido). Sul Capital Solutions Muzinich ha il mandato di gestione di due Eltif, **Capital Solutions I e II** per un totale superiore a 350 milioni di asset in gestione per conto di AZ Investments sa, controllata lussemburghese del gruppo Azimut, collocati sulla rete del wealth manager guidato da **Pietro Giuliani** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Ma anche se la testa è in Italia, quest'ultima pesa sui portafogli investiti per non più del 25%. Infatti sul parallel lending Muzinich lavora al fianco di 56 banche di tutto il continente. Il primo fondo europeo ha raccolto **417 milioni di euro** oggi tutti investiti sulle strategie sopraelencate (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Il secondo veicolo, **Diversified Loan Fund**, in origine lanciato da Springgrowth e chiuso nel 2021, ha raccolto circa **527 milioni** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Infine, il **Muzinich European Evergreen Credit Fund** o **MLoan**, fondo di parallel lending evergreen e semi-liquido lanciato nell'ottobre del 2023, che ha finora raccolto **160 milioni** e ha un portafoglio investito in 97 imprese per complessivi 400 milioni. Le potenzialità di crescita di MLoan sono alquanto estese, data la natura della strategia sottostante che lavora in partnership con il sistema bancario europeo.

LO SPACCATO DEL PARALLEL LENDING IN EUROPA (DATI 2023 IN MLN EURO)



*Non-Financial Counterparties

Fonte: Elaborazioni di Muzinich

spalle c'è un investitore finanziario". Ma non solo. "Quando devono fare importanti investimenti anche per la crescita interna, sempre più spesso le aziende italiane chiedono offerte sia alle banche sia ai fondi", riferisce [Emmanuel-le Tanguy](#), investment director di **Eurazeo**, leader in Europa nel private capital e molto presente in Italia, soprattutto nei prestiti unitranché verso aziende il cui enterprise value è compreso tra 50 e 350 milioni di euro. "Oggi alle aziende interessa la velocità di esecuzione e il costo", conferma [Alberto Lampertico](#), direttore investimenti per il private debt di **Riello Investimenti Partners**, attiva soprattutto sui minibond ma che segue attentamente il mondo del finanziamento diretto, di cui peraltro si stanno ampliando le applicazioni.

"Abbiamo già ricevuto più di una richiesta da aziende familiari per finanziare operazioni di riassetto azionario tra diversi componenti della famiglia. Poi per vari motivi le trattative non sono state concretizzate. E' però un filone di attività che merita attenzione, anche perché il direct lending potrebbe rivelarsi utile nelle fasi di passaggio generazionale", conferma [Francesco Piovaneli](#), responsabile dei fondi di private capital

di **illimity sgr**. Il fondo **illimity Selective Credit**, gestito da quest'ultimo, ha visto un forte aumento dell'attività nella prima parte del 2024, tra l'altro partecipando al buy and build di **Società Trattamento Acque**, il polo del trattamento delle acque reflue portato avanti dal fondo **Fidex** di **Xenon Private Equity** (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). "Nel caso degli add-on il direct lending ha un vantaggio importante", aggiunge Piovaneli "perché è possibile negoziare un rimborso bullet, che consente all'azienda di cercare opportunità avendo risorse pronte senza la pressione del rimborso delle rate del debito". Tra l'altro illimity Selective Credit per statuto può applicare più forme tecniche, di diversa rischiosità e rendimenti, che vanno dal senior loan al mezzanino fino alla partecipazione minoritaria in equity (quest'ultima ancora non utilizzata), ottimizzando l'utilizzo di ciascuno strumento alle diverse necessità e situazioni dell'azienda affidataria, in modo analogo a quanto fanno altri operatori, magari con veicoli diversi.

Altro campo di utilizzo del direct lending che sta guadagnando importanza è la fornitura di fondi ad aziende che sono appena uscite da momenti di crisi o di tensione finanziaria, tor-

nate in bonis ma che difficilmente hanno accesso al credito bancario per via del calendar provisioning. E' il mondo del **rescue lending**. In Italia il leader in questo campo è Muzinich, che gestisce **due fondi eltif di Azimut**, cioè **Capital Solutions I e II**. Il primo ha raccolto 147 milioni di euro. Il secondo, a riprova della validità del modello, ne ha raccolti 220. I due eltif sinora sono intervenuti in 14 aziende.

La crescente domanda di questo strumento ha inoltre consentito di stabilizzare i rendimenti. "Quelli medi sui senior loan in parallel lending sono circa l'8%, mentre sugli strumenti di capitale ibrido si sale all'11, per finire al 15-16% del rescue lending", spiega Oricchio di Muzinich & Co sgr. Livelli non proprio altissimi. "Nel mondo anglosassone sul lending non bancario si arriva anche al 20%", spiega [Andrea Arcangeli](#), presidente e co-fondatore di **Crescitalia**. Si tratta comunque di rendimenti interessanti, ma soprattutto stabili nel tempo. Basti pensare che negli Usa il direct lending presenta l'indice di volatilità più basso fra tutte le asset class (si veda in [proposito pag. 4 dell'ultimo Direct Lending Update di Stepstone](#)).

LA CLASSIFICA DEGLI INVESTITORI DI DIRECT LENDING ITALIANI PER NUMERO DI DEAL - H1 2024

Rank	Direct Lender	# deals	% Share	Rank	Direct Lender (cont'd)	# deals	% Share
1	Anthilia Capital	14	35.90%	10=	Ares	1	2.56%
2	Goldman Sachs Private Capital	5	12.82%	10=	Arcmont	1	2.56%
3	Equita Capital	4	10.26%	10=	BlackRock	1	2.56%
4=	Riello	3	7.69%	10=	HayFin	1	2.56%
4=	Tikehau IM	3	7.69%	10=	Pembererton	1	2.56%
4=	CVC	3	7.69%	10=	Kartesia	1	2.56%
7=	Apollo	2	5.13%	10=	Alantra Private Debt	1	2.56%
7=	MV Credit	2	5.13%	10=	KKR Credit	1	2.56%
7=	Eurazeo	2	5.13%	10=	Macquarie	1	2.56%

Fonte: Debtwire

Ma visto che l'Italia è un mercato ancora largamente da sviluppare, ciò porterà a un forte aumento della concorrenza? Fino a un certo punto, sostengono gli operatori. "La concorrenza è molto forte tra i grandi fondi sugli LBO di grandi dimensioni. Tuttavia in Italia, dove peraltro i crediti unitranché coprono solo il 10% del finanziamento dei buyout, sono molto più numerose le aziende di dimensioni medio-piccole, quelle su cui siamo focalizzati, per cui abbiamo ancora spazio per crescere", afferma Tanguy di Eurazeo. Vero, ma nel frattempo "i grandi fondi adesso guardano anche alle imprese di dimensione più piccola, anche italiane", riferisce un altro player del private credit.

Un mercato però tutt'altro che facile. "Le piccole e medie aziende sono complesse da analizzare, a volte più

di quelle molto grandi. Quando un fondo investe in parallel lending assieme a una banca, deve essere in grado di conoscere a fondo l'azienda affidata, in modo che non sorgano asimmetrie informative rispetto alla banca stessa. A questo scopo occorre dotarsi di strumenti analitici molto avanzati, un investimento impegnativo che rappresenta la vera barriera all'ingresso", sottolinea ancora Oricchio di Muzinich & Co, la quale si è dotata sia dei sistemi interni di credit rating in linea con i sistemi avanzati della normativa di Basilea e sia dei sistemi di investment opinions basate sul deep learning. "I nostri fondi di credito già impiegano nel processo di investimento anche i sistemi avanzati su supporto alla decisioni critiche basati sul deep learning", conclude. Se c'è un versante dove le cose sono

state meno semplici in Italia, è quello della **raccolta**, dove è ancora preponderante il ruolo di investitori di emanazione pubblica come **CDP**, **Fondo Italiano d'Investimento sgr** e il **Fondo Europeo degli Investimenti**, storici promotori e lead investor dei veicoli gestiti dagli operatori contattati da *BeBeez Magazine*. Ma anche qui le cose si stanno muovendo. Per esempio il summenzionato M-Loan di Muzinich è un fondo evergreen, che prevede delle finestre di liquidità trimestrali per la restituzione del capitale investito, mentre sia le sottoscrizioni sia le distribuzioni dei rendimenti avvengono su base mensile. Queste soluzioni sono studiate sia per investitori istituzionali sia per il private banking. "Lo sviluppo degli evergreen è una tendenza molto forte del direct lending", conclude Oricchio.

PERCHÉ IN CONCESSIONARIA SI GIOCA A RISIKO

Cambia in Italia la catena di distribuzione dell'auto. Non si tratta di un intervento in officina, ma di un processo di concentrazione e razionalizzazione delle reti di concessionarie che nell'ultimo biennio ha visto una netta intensificazione, con una serie di aggregazioni che vedono come protagonisti attivi i due player italiani di maggiore dimensione, cioè **Autotorino** e **Intergea**.

Cosa stanno facendo i big. Quest'ultima nei giorni scorsi ha annunciato la seconda acquisizione in terra svizzera da parte della controllata **Automotive Suisse**, parte del gruppo dallo scorso aprile **Suisse** (si veda [qui il comunicato stampa](#)), che ha acquisito **Automotive Bernasconi**, esclusivista di Hyundai nel Canton Ticino, dopo aver comprato **Nuova Garage Giorgi** (si veda altro articolo di *BeBeez*). Poche settimane fa il gruppo ha invece siglato l'acquisto dell'81%, con impegno di salire al 100%, della varesina **Marelli & Pozzi**, concessionaria dei marchi dell'ex gruppo Fiat, che nel 2023 ha fatturato 44 milioni di euro (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). Ma soltanto due mesi prima, a fine giugno, la stessa Intergea aveva acquisito il 100% della bergamasca **Autoghinzani**, un nome storico nella distribuzione di autoveicoli nella provincia orobica, gruppo da 56 milioni di euro di vendite

Dopo un biennio 2022-23 da incorniciare, il mercato dell'auto è in affanno e a risentirne sono soprattutto i rivenditori che hanno visto dimezzarsi i margini. Puntualmente è ripartito il processo di aggregazione con i due big italiani Intergea e Autotorino protagonisti di una corsa al buy and build. I private equity? Stanno alla finestra. Per ora

di Giuliano Castagneto

sempre nel 2023 (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), mentre all'inizio dello stesso mese aveva rilevato il 50% della **Eurasia Motor Company** di Bolzano, importatore di auto soprattutto cinesi (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), per un fatturato di circa 26 milioni. Quindi in pochi mesi il gruppo torinese guidato dal presidente, ad e principale azionista **Alberto Di Tanno** ha accresciuto il volume di vendite di circa 125 milioni. Ma non è certo finita qui. "Stiamo pianificando altre acquisizioni, in modo da arrivare ben sopra gli 1,5 miliardi di euro che fatturiamo a livello consolidato" dichiara a *BeBeez Magazine* Di Tanno, che punta a **vendite per 2 miliardi entro il 2028**. Quello di Intergea sembra proprio un inseguimento del leader italiano, Autotorino con poco meno di 2,2 miliardi di euro fatturati nel 2023, che si sta muovendo già da diverso tempo, avendo acquisito nel 2019 un gigante del settore, cioè **Autostar**, il principale concessionario del Friuli,



Alberto Di Tanno,
presidente di Intergea

che prima di confluire in Autotorino fatturava più di 300 milioni di euro (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). Due anni dopo è stata la volta della veronese **Trivellato**, altro nome storico, che fino a quando è stata indipendente fatturava circa 30 milioni di euro (si veda [qui articolo di BeBeez](#)). Nel 2023 è stata la volta di **Mercedes Roma spa**, titolare di sei punti vendita di auto con la Stella a tre punte nell'area della Capitale. E lo



Fonte: Intergea

di **Varsavia**, che nel 2023 ha venduto più di 3.000 veicoli tra nuovo e usato (si veda [qui il comunicato stampa](#)). In scia, anche Intergea, come detto, si sta muovendo oltreconfine, sebbene appena al di là, con l'ingresso lo scorso aprile nel capitale della ticinese **Automotive Suisse**.

Ecco cosa spinge la corsa all'm&a.

Ma cosa sta spingendo sempre più concessionari di dimensioni anche grandi a cedere le rispettive attività confluendo in pochi campioni nazionali? Anzitutto va ricordato che nel 2024 il mercato dell'auto ha assunto una piega alquanto diversa rispetto a biennio precedente. "A

causa della scarsità di prodotto, il biennio 2022-23 è stato il migliore mai visto, in quanto prezzi e redditività erano a livelli molto alti. Il margine unitario su ciascuna concessionaria era il 3%. Oggi, con il ritorno alla normalità, questo margine si è dimezzato. Si è quindi diffuso un sentiment negativo presso tanti concessionari di dimensioni medio-piccole, soprattutto se monomarca" spiega Di Tanno "Nel frattempo sono aumentate le necessità in materia di investimenti, anche tecnologici. Oggi metà dei clienti contatta i rivenditori tramite i lead su internet, quindi occorre strutturarsi sul piano digitale. Tutto questo richiede dimensioni più grandi per

essere sostenibile". A innescare questo sentiment negativo ha contribuito il possibile avvento del **rapporto di agenzia**, che rimpiazzerebbe la concessione trasformando i rivenditori sostanzialmente in broker e consentirebbe alle Case costruttrici di ridurre i costi di distribuzione. Questo sviluppo, previsto per il 2025, dovrebbe sollevare i rivenditori dal bisogno di mantenere un magazzino veicoli che l'aumento dei tassi d'interesse ha reso alquanto oneroso. I concessionari non vedono di buon occhio questo cambiamento, perché aumenterebbe il potere contrattuale dei Costruttori i quali possono revocare più facilmente il rapporto di



scorso maggio Autotorino è sbarcata all'estero, rilevando un'altra concessionaria Mercedes: quella di **Varsavia**, che nel 2023 ha venduto più di 3.000 veicoli tra nuovo e usato (si veda [qui il comunicato stampa](#)). In scia, anche Intergea, come detto, si sta muovendo oltreconfine, sebbene appena al di là, con l'ingresso lo scorso aprile nel capitale della ticinese Automotive Suisse.

Ecco cosa spinge la corsa all'm&a.

Ma cosa sta spingendo sempre più concessionari di dimensioni anche grandi a cedere le rispettive attività confluendo in pochi campioni nazionali? Anzitutto va ricordato che nel 2024 il mercato dell'auto ha assunto una piega alquanto diversa rispetto a biennio precedente. "A causa della scarsità di prodotto, il biennio 2022-23 è stato il migliore mai visto, in quanto prezzi e redditività erano a livelli molto alti. Il margine unitario su ciascuna concessionaria era il 3%. Oggi, con il ritorno alla normalità, questo margine si è dimezzato. Si è quindi diffuso un sentiment negativo presso tanti concessionari di dimensioni medio-piccole, soprattutto se monomarca" spiega Di Tanno "Nel frattempo sono aumentate le necessità in materia di investimenti, anche

tecnologici. Oggi metà dei clienti contatta i rivenditori tramite i lead su internet, quindi occorre strutturarsi sul piano digitale. Tutto questo richiede dimensioni più grandi per essere sostenibile". A innescare questo sentiment negativo ha contribuito il possibile avvento del **rapporto di agenzia**, che rimpiazzerebbe la concessione trasformando i rivenditori sostanzialmente in broker e consentirebbe alle Case costruttrici di ridurre i costi di distribuzione. Questo sviluppo, previsto per il 2025, dovrebbe sollevare i rivenditori dal bisogno di mantenere un magazzino veicoli che l'aumento dei tassi d'interesse ha reso alquanto oneroso. I concessionari non vedono di buon occhio questo cambiamento, perché aumenterebbe il potere contrattuale dei Costruttori i quali possono revocare più facilmente il rapporto di agenzia. Tuttavia, come sottolinea nell'intervi-

sta nelle pagine seguenti **Marco Saltalamacchia**, amministratore delegato di **Koelliker**, il mercato italiano non è ancora pronto per questo cambiamento. "Nella maggior parte dei casi la clientela decide in base a fattori emotivi e di urgenze. Ha bisogno della vettura subito. Con il rapporto di agenzia ciò è molto difficile" aggiunge Di Tanno di Intergea. Non è un caso che finora pochissimi marchi, tra cui **Mini** del gruppo **BMW**, abbiano abbracciato questo modello. Ma anche se un cambiamento repentino dei rapporti tra produttori e rivenditori non sembra alle viste, tanti rivenditori locali di fronte a sviluppi imprevedibili del mercato e spesso alle prese con il passaggio generazionale preferiscono cedere a gruppi più grandi e strutturati i quali sono mossi dalla necessità di ampliare la base di clientela "per capitalizzare le opportunità presenti in un mercato in continua evoluzione, non concen-



Mattia Lavanga,
Controlling Manager
del gruppo Autotorino



Pietro Chiarentin,
manager dell'advisor strategico-
finanziario DGM Consulting

I DEAL DI M&A DELLE CONCESSIONARIE AUTO ITALIANE

I deal di m&a delle concessionarie auto italiane

Società target	Data operazione	Acquirente	Venditore	% acquisita	Regione	Ricavi 2023	Ebitda 2023	Pfn 2023	Articolo
Automotive Bernasconi (nuovo nome)	25/09/2024	Intergea spa	famiglia Bernasconi	100	Lugano (C. Ticino)	nd	nd	nd	BeBeez
Autobase Brescia	29/08/2024	Intergea spa	Massimo Capretti	25	Lombardia	38.865.774	1.257.711	3.735.933	BeBeez
Marelli & Pozzi spa	27/08/2024	Intergea spa	Famiglie Marelli e Pozzi	80,5	Lombardia	43.958.572	1059364	-12.400	BeBeez
AutoGhinzani Bergamo srl	23/06/2024	Intergea spa	Famiglia Ghinzani	100	Lombardia	56.523.007	1.586.047	5.854.764	BeBeez
Eurasia Motor Company	08/06/2024	Intergea spa	Famiglia Daffi	50	Trentino Alto Adige	26.247.732	2.972.505	-2.823.382	BeBeez
Automotive Suisse	17/04/2024	Intergea spa	Flaviano Margiotta	Quota rilevante	Manno (C. Ticino)	nd	nd	nd	BeBeez
Nuova Garage Giorgio***	17/04/2024	Intergea spa	na	100	Cadenazzo (C. Ticino)	nd	nd	nd	BeBeez
Mercedes Benz Roma spa	31/05/2023	Autotorino spa	gruppo Mercedes	100	Lazio	449.663.434	9285805	-178124	BeBeez
Trivellato Auto srl*	21/01/2021	Autotorino spa	famiglia Trivellato	100	Veneto	29.958.953	-937.602	303.740	BeBeez
Autostar spa**	30/04/2019	Autotorino spa	Arrigo Bonutto	100	Friuli Venezia Giulia	315.400.000	10.800.000	30.400.000	BeBeez

*Dati 2020; **dati 2018; *** tramite Automotive Suisse; **** Tramite Automotive Suisse il gruppo Intergea crea una Newco che acquisisce l'uso del marchio Bernasconi

Fonte: [Be Beez](#)

trandosi sulle sole aree di riferimento storico dei singoli operatori. La clientela stessa vuole un rapporto più immediato con il rivenditore, che presuppone un network più capillare". Lo dice **Mattia Lavanga**, Controlling Manager del gruppo Autotorino, che aggiunge: "Nel frattempo diventa sempre più importante l'offerta di servizi accessori pre- e post-vendita, come quelli assicurativi e finanziari, che consentono di ampliare la base di ricavi". Non a caso il gruppo Intergea possiede il 17% della compagnia assicurativa **Nobis**, anch'essa controllata dalla famiglia Di Tanno.

E poi, "prima il focus dei concessionari era sulla vendita di vetture nuove. Ora è passato alla vendita dei servizi accessori, su cui sono maggiori i margini. Maggiori i volumi di vendita di questi servizi, migliori le condizioni che il concessionario può ottenere da chi li fornisce, cioè banche, assicurazioni e finanziarie delle Case costruttrici", sottolinea a *BeBeez Magazine* **Pietro Chiarentin**, manager dell'advisor strategico-finanziario **DGM Consulting**, che ha assistito Autotorino nell'acquisto di Mercedes-Benz Roma. Ciò spiega le strategie di buy and build che Intergea e Autotorino stanno portando avanti, e che non sono destinate a fermarsi, anche perché è una tendenza strutturale di un mercato ancora molto frammentato. "Ogni anno in Italia il numero dei concessionari si riduce di circa il 10%", dice ancora Di Tanno.



Filippo Gaggini,
managing partner di Progressio

Ma il private equity non è interessato. Per ora

Questo processo vede assenti i fondi di private equity, sebbene si tratti di un **business in grado di garantire Roe a doppia cifra**. Sinora a indurre i fondi a stare alla finestra è stata soprattutto l'incertezza. "I private equity non investono nelle concessionarie. I loro investimenti sono generalmente a cinque o sei anni, mentre i concessionari dipendono dalle case produttrici, che possono variare in breve tempo le condizioni del rapporto con i rivenditori, il che renderebbe impossibile formulare business plan a medio-lungo termine", spiega Di Tanno. Ma adesso le condizioni sembrano sul punto di cambiare. "Oggi i costruttori non hanno più tanto interesse a controllare direttamente la rete di vendita. Per esempio Mercedes sta gradualmente cedendo le proprie filiali,



Roberto Giacobone,
ceo di Finanziaria Canova

anche in Germania. E in un mercato strutturalmente più complesso non conviene inimicarsi i distributori", aggiunge Chiarentin di DGM. Eppure tra gli investitori finanziari ci sono ancora perplessità. "Ci sono ancora dubbi sulla possibilità di exit favorevoli da queste aziende", segnala **Filippo Gaggini**, managing partner di **Progressio**, sgr fondi di private equity con diversi buy and build alle spalle. "E' un settore dai margini bassi per il quale c'è poco interesse" riferisce **Roberto Giacobone**, ceo di **Finanziaria Canova**, la holding che ha guidato il rilancio di Koelliker, che però aggiunge: "Questo per il momento. Ma appena il bastone del comando passerà dalla produzione, ormai in eccesso, alla distribuzione allora la partita cambierà. Quindi è un trend da tenere d'occhio". Non è questione di se, ma di quando.

L'INTERVISTA

ECCO PERCHÉ L'M&A DELLE CONCESSIONARIE È DESTINATO A CRESCERE

Parla Marco Saltalamacchia, ad di Koelliker, nome storico del settore in Italia, uscito da un periodo di crisi grazie alla nuova proprietà, ora è pronto per l'm&a

Di Giuliano Castagneto

Marco Saltalamacchia è l'amministratore delegato della Koelliker, un nome storico in Italia dei concessionari auto (è lo storico distributore nel Belpaese di grandi nomi come Jaguar o Land Rover). Koelliker è diventata suo malgrado un caso emblematico di quanto una struttura appesantita dai costi legati a un'estesa rete di punti vendita possa rivelarsi una fonte di problemi seri, se il mercato va in affanno, come accadde nel 2009 a seguito della crisi post-Lehman. Saltalamacchia, una lunga esperienza nel settore, gran parte della quale maturata nel gruppo BMW, ne ha preso le redini alla fine del 2021 nel quadro di un processo di ristrutturazione strategico-finanziaria reso possibile da un club deal (**Club Deal Car**) coordinato dalla boutique d'investimento **Canova**, fondata da **Roberto Giacobone**, che rilevandone il capi-

tale assieme ad alcuni manager ha consentito a Koelliker di superare i problemi più immediati e tornare a crescere, puntando soprattutto su autovetture di prezzo vantaggioso, di provenienza cinese ma non solo (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Dal 2024 è infatti iniziata la distribuzione della giapponese **Mitsubishi**, che è così tornato in Italia dopo diversi anni di assenza. *BeBeez Magazine* ha chiesto all'ad di Koelliker se l'aggregazione delle concessionarie proseguirà e se lui intende essere tra i protagonisti.

Domanda. Si stanno moltiplicando le acquisizioni di concessionarie auto locali da parte di alcuni player di maggiore stazza. Quali sono le cause alla base di questo processo? **Risposta.** In realtà stiamo assistendo all'accelerazione di un processo che si era già avviato negli scorsi anni, e che in altri Paesi è avvenuto già una ventina di anni fa. Un esempio è la Germania, dove per

essere tra i primi 10 concessionari bisogna fatturare non meno di 2 miliardi.

D. A cosa è dovuta questa naturale tendenza alla concentrazione? **R.** Alla natura stessa del mercato dell'auto, che non cresce più, ma è diventato di sostituzione, complice la crisi demografica. Non crescendo le vendite, diventa necessario razionalizzare i costi. L'Italia è ancora all'inizio di questo processo, che tra l'altro è stato rallentato dagli ultimi eventi, anzitutto la pandemia, che ha innescato la penuria dei microchip e il conseguente forte rallentamento della produzione. Scarseggiando l'offerta, sono aumentati prezzi e margini sulle autovetture, rendendo meno impellente il bisogno di razionalizzare la distribuzione. Ma ora che si è tornati alla normalità, questo bisogno si è ripresentato. Non bisogna inoltre dimenticare che le concessionarie sono sempre più attive sulla vendita di servizi accessori, di natura soprat-



Marco Saltalamacchia, amministratore delegato della Koelliker

LE CASE COSTRUTTRICI PER MANTENERE LA REDDITIVITÀ SONO STATE COSTRETTE A RIVEDERE VARIE VOCI DI COSTO. PRIMA FRA TUTTE LA DISTRIBUZIONE, CHE TRADIZIONALMENTE RAPPRESENTA CIRCA IL 33% DEL PREZZO FINALE DEL VEICOLO.

tutto finanziaria e assicurativa. L'aumento della dimensione, e quindi della platea di clienti potenziali, offre notevoli margini di crescita. C'è però anche un altro fattore, di natura più strutturale. **D.** Quale? **R.** La diffusione dell'auto elettrica, intrinsecamente più costosa rispetto a un'auto a motore termico. Le Case costruttrici per mantenere la redditività sono state costrette a rivedere altri e voci di costo. Prima fra tutte la distribuzione, che tradizionalmente rappresenta circa il 33% del prezzo finale del veicolo.

Un esempio classico è Tesla, che ha solo alcuni show room nelle grandi città. Ma anche altri costruttori hanno cominciato a vendere le concessionarie di proprietà, come quella della Mercedes di Roma, ceduta nel 2023 (ad Autotorino, si veda qui articolo di *BeBeez*, ndr). Un'altro modo di rivedere il modello di distribuzione è stata l'introduzione del contratto di agenzia, che non richiedendo l'acquisto delle automobili, solleva il distributore dalla necessità di gestire il magazzino. Ma non ha funzionato. **D.** Per quale motivo?

R. Solo il 15% degli acquirenti di auto, quelli che si rivolgono alla fascia alta dell'offerta, tendono a restare fedeli a un marchio. Tutti gli altri manifestano un atteggiamento molto più opportunistico, e sono pronti a scegliere la migliore combinazione prezzo/qualità che gli si presenta. Non è una clientela adatta a un rapporto di agenzia. Spesso sono mossi da urgenze, non possono aspettare e soprattutto guardano diverse offerte. Un atteggiamento ancora più diffuso tra le generazioni più giovani. La pronta disponibilità del prodotto può quindi essere un fattore dirimente. E' il motivo per cui pochissimi marchi hanno optato per l'agenzia.

D. Le case costruttrici hanno quindi crescenti difficoltà a controllare la distribuzione. Quali le possibili conseguenze per il mercato?

R. Da un lato, i concessionari aumenteranno il proprio peso nei confronti dei fornitori ma dall'altro aumenterà molto la concorrenza tra i concessionari stessi. Quello dell'auto è uno dei pochi mercati in cui finora non c'è stata concorrenza tra distributori, ma questa situazione è destinata a finire. E allora occorrerà avere dimensioni adeguate, essere efficienti e rigorosamente multimarca per soddisfare il maggior numero possibile di clienti. Ciò consentirebbe anche di poter negoziare favorevoli condizioni con i fornitori, tra cui quelli cinesi che, ricordiamolo, in Europa vendono soprattutto macchine a motore termico. E se si vuole crescere, bisogna farlo con le acquisizioni.

D. Un processo destinato ad accelerare, quindi. Koelliker intende esserne parte?

R. Abbiamo bisogno di espandere la nostra quota di mercato, sebbene prevediamo di chiudere il 2024 con vendite raddoppiate rispetto al 2023. Quindi valuteremo opportunità quando si presenteranno.

YONI ASSIA (ETORO), COSA HO IMPARATO DA IMPRENDITORE IN QUESTI 17 ANNI DI STORIA

Parla il co-founder e ceo della più nota piattaforma fintech di investimento.

Dalla nascita della startup alla raccolta di capitali, dal coinvolgimento di sempre più investitori retail sui mercati ai rischi e opportunità di blockchain e IA per i mercati finanziari

di Stefania Peveraro

“**S**apersi prendere i rischi differenzia una startup fintech da una banca tradizionale. **Il rischio maggiore che puoi correre come imprenditore è non prendere alcun rischio**”. Lo ha detto chiaro **Yoni Assia**, che nel 2007 in Israele, insieme al fratello **Ronen**, ha fondato **eToro**, la prima piattaforma di social trading online, un social network di trader che interagiscono, discutono idee e condividono le loro decisioni e strategie di trading, che poi mettono in pratica direttamente attraverso la piattaforma. “Il nostro

obiettivo è sempre stato quello di aiutare le persone a diventare investitori di successo, mettendo loro a disposizione strumenti semplici per accedere al mercato e gestire i rischi”, ha detto ancora Yoni Assia. Un’idea che è subito piaciuta agli investitori di venture capital, che dalla nascita l’hanno finanziata per più round, con l’ultimo che risale al marzo 2023, quando la scaleup ha raccolto 250 milioni di dollari ([qui il comunicato stampa](#)). A partecipare a quell’ultimo round sono stati il gruppo **ION**, fornitore tecnologico globale del settore finanziario, fondato più di 20 anni fa dall’imprenditore italiano **Andrea Pignataro**, leader nel fintech e nel data management; insieme al **SoftBank Vision Fund 2**, **Velvet Sea Ventures** e a vari investitori esistenti. Il finanziamento derivava da un accordo di investimento pro-



Luciana Sist
EY Private Strategy & Transactions Leader

pedeutico all’operazione di business combination con la Spac americana **FinTech Acquisition Corp. V** che era stata annunciata due anni prima con obiettivo di quotazione al Nasdaq, ma che poi le due parti nel luglio 2022 hanno deciso di non concludere (si veda [qui il comunicato stampa](#)). Forte dei capitali raccolti (secondo i calcoli di **Crunchbase** quasi **700 milioni di dollari**), negli anni eToro è cresciuto anche per acquisizioni. L’ultima è stata annunciata proprio nei giorni scorsi e riguarda la piattaforma fintech di investimento australiana **Spaceship**, che vanta oltre 200 mila clienti e oltre 1.5 miliardi di dollari australiani in fondi in gestione, acquisita per 80 milioni di dollari australiani (si veda [qui il comunicato stampa](#)).

BeBeez ha incontrato Yoni Assia per un’intervista esclusiva lo scorso 24 settembre a Palazzo Mezzanotte, sede di Borsa Italiana a Milano, per parlare della sua esperienza di imprenditore,

di come la tecnologia abbia modificato l’approccio agli investimenti per gli investitori retail, di come gli italiani stanno cambiando le loro abitudini di investimento, di come le piattaforme fintech di trading possono contribuire a migliorare la cultura finanziaria degli investitori privati e di dove ci porterà la tecnologia, con in prima fila blockchain e IA, che può avere anche i suoi rischi. Da qui la necessità di una collaborazione stretta con i regolatori.

Domanda. Come è iniziato tutto?

Risposta. La prima volta che ho fatto un trade avevo tipo 13 anni e lo avevo fatto per conto di mio padre. Ricordo che quando ho visto che dopo il mio trade il prezzo era cambiato, ho pensato: wow, io sono qui e so avendo un impatto sull’intero mercato! Mi sono sempre piaciuti il mercato dei capitali e la tecnologia. **Ho fondato eToro 17 anni fa insieme a mio fratello maggiore** e quando guardavamo al mercato vedevamo che c’era un grande gap di educazione finanziaria e praticità di utilizzo delle piattaforme per accedere ai mercati dei capitali. Quello che volevamo fare era semplificare l’accesso ai mercati e permettere a più persone di innamorarsi dei mercati. Stavo frequentando il mio master in computer sciences e mio fratello invece studiava arte e design e ci siamo resi conto del fatto che il design (della piattaforma di trading, ndr) è la chiave per permettere alle persone di accedere ai mercati dei capitali e da allora **abbiamo sempre utilizzato questa combinazione di tecnologia e design** per portare sempre più investitori retail ad accedere al mercato, imparare e anche mettersi in contatto tra di loro.

D. All’inizio le cose non saranno state facili. Quali ostacoli avete dovuto superare e come avete fatto?

R. Come tutte le startup certo abbiamo dovuto superare parecchie prove. Abbiamo fondato la società nel 2007 e poi è arrivato il 2008. Quell’anno avevamo raccolto capitali dagli investitori e i soldi erano depositati presso varie banche e gli investitori mi chiamavano e mi chiedevano in

quali banche avevo depositato i soldi, perché mi dovevo rendere conto del fatto che qualcuna di quelle banche il giorno dopo avrebbe potuto non aprire. E poi in quanto imprenditore del fintech da un lato avevo raccolto capitali ma dall’altro avevo anche in mano il denaro dei clienti. Insomma nella nostra storia abbiamo attraversato una serie alti e bassi e comunque dal **primo round che abbiamo raccolto nel 2007 che era stato di 1,7 milioni di dollari** sulla base di una **valutazione di 5 milioni** siamo arrivati all’ultimo da **250 milioni con una valutazione di 3,5 miliardi**. Se ce l’abbiamo fatta è perché abbiamo sempre avuto chiaro il **nostro obiettivo che è quello di aiutare le persone a diventare investitori di successo** e lo abbiamo fatto sulla nostra pelle. Costruisco nuovi strumenti da mettere a disposizione dei nostri clienti perché li costruisco per me e li utilizzo io per investire. D’altra parte proprio perché investire è il nostro mestiere siamo molto bravi a gestire anche le finanze della nostra azienda, mentre molte startup non sanno gestire le loro finanze. Noi abbiamo investito tanti soldi per crescere, ma sappiamo sempre quanti soldi stiamo spendendo e ci assicuriamo di avere sempre abbastanza per i prossimi 18 mesi. Aprire un nuovo mercato o sviluppare un nuovo prodotto costa. Ma noi investiamo responsabilmente.

D. Parlando di investimenti, lei è andato a cena con **Warren Buffet**. Cosa ha imparato da quella cena?

R. E’ stata un’esperienza straordinaria. Ero andato preparato, avevo letto i suoi libri e vari suoi commenti sui mercati. Sentendolo parlare dal vivo sono rimasto affascinato dalla coerenza di quello che diceva. Ha detto chiaro che si possono fare soldi sui mercati finanziari e che quello che serve è capire il business delle aziende che compri e saper leggere in maniera corretta i bilanci. E aver capito questo mi ha portato ad apprezzare ancora di più il valore del nostro network di popular investors, cioè investitori di successo con un lungo track record, a cui quindi posso dare fiducia perché immagino che possano portare a casa gli stessi

risultati anche nei prossimi anni. Con Buffet ho parlato di azioni. Ho provato a convincerlo a investire in bitcoin, ma proprio non se ne parla. Ha la stessa avversione che ha verso l’oro e le commodity, perché non generano valore. **Lui è convinto che si debba investire il denaro nelle aziende, perché le aziende producono, e quindi generano valore** per i loro clienti, e danno lavoro, per cui generano valore per i loro dipendenti. Se oggi da un lato riempi uno stadio di oro e dall’altro compri delle azioni Apple e Amazon, tra dieci anni ti ritroverai ancora lo stesso stadio pieno d’oro mentre aziende come Apple e Amazon saranno cresciute e avranno costruito prodotti e prodotto ritorni e ricchezza per i loro azionisti e i loro dipendenti. Effettivamente il vero valore è nel mercato azionario, indipendentemente dalle fluttuazioni delle valute. Per questo la gente, nonostante i bitcoin, comprerà sempre azioni McDonalds’ o Coca Cola.

D. Parliamo degli investitori retail italiani. **Consob** nel suo ultimo **report sulle abitudini finanziarie delle famiglie**, ha riferito che il 40% degli investitori retail intervistati si dice interessato a investimenti online attraverso piattaforme fintech, il che significa un incremento del 15% rispetto ai risultati di un analogo sondaggio condotto per il report precedente. D’altra parte, però, soltanto un intervistato su 5 ha detto di condurre investimenti online. Come legge questi numeri? In cosa si differenzia l’Italia con il resto d’Europa o del mondo?

R. Partirei con il dire che sinora i risparmiatori italiani come tutti gli europei sono sempre stati meno esposti a investimenti finanziari rispetto a quelli americani. Ma che ora soprattutto i giovani iniziano a convincersi del fatto che sia meglio investire i propri soldi piuttosto che tenerli fermi su un conto in banca. Quindi penso che la chiave di volta per aumentare la propensione agli investimenti sia quella di renderli semplici. Negli Stati Uniti se chiedi a 10 persone se si possono fare soldi sui mercati ti risponderanno di sì tutte e dieci. In Europa lo faranno soltanto in 5, mentre gli altri inizieranno a schermirsi, dicen-

[Clicca qui per vedere il video](#)



da sin Stefania Peveraro, direttore di BeBeez, e Yoni Assia, co-founder e ceo di eToro

do che è rischioso. Secondo me le piattaforme con eToro possono fare davvero molto su questo fronte e aiutare le persone ad accedere ai mercati e contemporaneamente anche a capirli. Anche soltanto insegnando alle persone a emulare gli investitori di successo così come è possibile fare su eToro. Anche investendo piccole cifre è possibile copiare il portafoglio di investitori esperti, i nostri popular investors, e grazie al nostro social network è possibile confrontarsi con altri investitori. Su eToro abbiamo 3,2 milioni di conti (38 milioni invece sono gli utenti iscritti, ndr) e 3200 popular investor. E poi abbiamo sviluppato la eToro Academy che conta migliaia di webinar per approfondire la conoscenza dei mercati finanziari. Insomma secondo me la strada per avvicinare la gente ai mercati è questa: bisogna rendere facili gli investimenti.

D. Parliamo delle banche. Che rapporto ha la fintech eToro con le banche tradizionali? Lavorate con loro? Vi sentite concorrenti?

R. Le piattaforme di molte banche hanno una user experience orribile. Le banche non riescono a distinguere la differenza tra un servizio e la user experience per quel servizio. D'altra parte è difficile per loro lavorare con noi sul front end perché **noi cannibalizziamo il loro business**: le banche preferiscono che la gente depositi il denaro sui conti e che chieda prestiti. Per contro lavoriamo moltissimo con le banche dietro le quinte, perché i circa 12 miliardi di dollari di denaro dei nostri clienti sono depositati presso le maggiori banche del mondo, con le quali quindi siamo connessi. La nostra forza è da sempre la tecnologia. Sono partito dal garage dei miei genitori con un grande ser-

ver e una connessione internet. Non esisteva ancora il cloud e si lavorava con i download. Poi è arrivato il web 2.0 ed è nato il social network poi sono arrivate **blockchain e AI**. Se nel 2015 ci chiedevamo che cosa avremmo dovuto fare per trasformarci in una mobile first company, poi ci siamo chiesti cosa fare per diventare una crypto native company e ora che cosa va fatto per essere una AI first company. E' questo approccio che ci differenzia dalle banche, perché la nostra tecnologia è insita in tutto quello che facciamo e questo significa prendersi dei grandi rischi, ma è proprio saper prendere i rischi che differenzia una startup fintech da una banca tradizionale. **Il rischio maggiore che puoi correre come imprenditore è non prendere alcun rischio.**

D. A proposito di Blockchain e AI, come possono gli operatori fintech e le autorità di regolamentazione collaborare per ampliare l'accesso in modo sicuro e responsabile?

R. Lavoriamo molto con i regolatori per educare il mercato sull'importanza della tecnologia e come quella tecnologia può aiutare i consumatori ad accedere ai mercati nel modo migliore. I regolatori e i consumatori hanno interessi allineati e **noi costruiamo strumenti per permettere ai clienti di generare ritorni, ma anche per gestire i rischi**. Quanto al futuro, i regolatori avranno il loro da fare perché credo sarà inevitabile che anche gli altri asset saranno negoziati 24 ore su 24 in tutte le parti del mondo come già accade ora con le cryptovalute grazie alla blockchain. Andrà capito come regolare tutto questo. Sinora i regolatori si sono concentrati soprattutto sui temi di anti-riciclaggio. L'intelligenza arti-

ficiale può aiutare la gente a capire meglio come investire e anche ad **allocare meglio il proprio tempo**. Io stesso ho scoperto che grazie all'AI riesco a risparmiare molto tempo e quindi a creare strumenti di asset allocation e stock picking in modo molto veloce. E non solo questo. Grazie alla mole di dati sul trading dei nostri clienti, possiamo costruire dei modelli di comportamento degli investitori retail europei e come questi possono impattare i mercati e sulla base di questi modelli con l'intelligenza artificiale stiamo costruendo degli smart portfolios long-short in grado di generare alpha (cioè rendimenti superiori a quelli del mercato di riferimento) e che saranno pronti entro il quarto trimestre dell'anno. Sono strategie di investimento che sinora non erano alla portata degli investitori retail, ma solo dei grandi hedge fund. Oggi invece grazie alla tecnologia piattaforme come eToro possono offrirle ai loro clienti retail.

D. Lei dove investe?

R. Tutti possono vedere dove investo, andando sulla mia pagina eToro. A una prima occhiata il mio portafoglio può sembrare molto confuso, perché copio le mosse di un centinaio di popular investor; investo in 20 smart portfolios, compro cryptovalute e tech stock. Ma io credo molto nella **diversificazione**, punto sui **cambiamenti industriali di lungo periodo**, come in effetti credo siano la tecnologia e le crypto, e sulle **società di cui comprendo il business**. L'unica mia grande preoccupazione è l'andamento globale dell'economia. E anche per questo mi piace confrontarmi con altri investitori sul mercato, che adottano una strategia di investimento diversa dalla mia.



Per seguire ogni settimana i prezzi dei titoli del private capital quotati sulle principali borse mondiali, consulta la pagina di BeBeez [Trading Floor](#) e leggi [ogni lunedì il commento di mercato](#).

Per seguire in tempo reale l'andamento dei titoli, [apri gratuitamente un account eToro](#)

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

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

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 condiderete.

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.

UR-Invest acquisisce l'intero capitale di Sitep

25.09. UR-Invest, leader in Italia nell'organizzazione di club deal di private equity, ha acquisito l'intero capitale di Sitep. La società, con sede a Voghiera (Ferrara), è una realtà operante nel settore delle soluzioni automatizzate per i laboratori e per i player industriali nel settore della panificazione, pasticceria e pizzeria. [Leggi tutto](#)

Tutto pronto per la 0100 Conference di Milano BeBeez è media partner

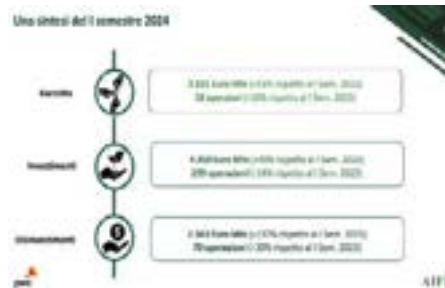
24.09. Si avvicina l'appuntamento con la Zero One Hundred Conference, evento leader in Europa dedicato al venture capital e al private equity, e di cui BeBeez è media partner. L'evento, che si terrà a Milano dal 28 al 30 ottobre presso la sede della Borsa Italiana a Palazzo Mezzanotte, è stato presentato il 23 settembre a Palazzo Marino, sede del Comune di Milano. [Leggi tutto](#)

Novastone Capital Advisors si compra Marcona 3

24.09. Novastone Capital Advisors (NCA), società con sede in Svizzera che gestisce il programma Entrepreneurship Through Acquisition (ETA), una sorta di "fabbrica di search fund", attraverso il quale, in affiancamento con manager-imprenditori, cerca aziende redditizie sul mercato a causa di problemi di successione, ha appena concluso la sua seconda acquisizione in Italia, quella di Marcona3. [Leggi tutto](#)

Al via il search fund Castellum Equity Partners

19.09. C'è un nuovo search fund nel panorama italiano, che ha finalizzato il fundraising per avviare la ricerca della sua primi target. Si chiama Castellum Equity Partners ed è stato lanciato da Stefano Cattapan, che ha intrapreso questa avventura dopo molti anni nel settore bancario. [Leggi tutto](#)

**RECUPERA IL PRIVATE EQUITY ITALIANO NEL PRIMO SEMESTRE LO DICONO I DATI DI AIFI-PWC**

17.09. E' in ripresa nel primo semestre del 2024 il mercato del private equity e del venture capital italiano, dopo che nel 2023 la raccolta era scesa del 36% dal 2022 a 3,772 miliardi di euro, l'ammontare investito dagli operatori era crollato del 66% a soli 8,162 miliardi e anche i disinvestimenti avevano registrato una caduta libera del 61% a 1,7 miliardi. L'analisi periodica condotta da AIFI in collaborazione con PwC Italia mostra infatti una raccolta in aumento del 43% a 2,83 miliardi (di cui 2,775 miliardi la raccolta indipendente) dai circa 2 miliardi del primo semestre del 2023, investimenti in crescita del 40% a 4,46 miliardi dai precedenti 3,2 miliardi, nonostante un numero di operazioni in calo (299 da 346), e un vero e proprio boom per i disinvestimenti, che hanno raggiunto i 2,36 miliardi, in aumento di ben il 137% da 996 milioni del primo semestre del 2023. [Leggi tutto](#)

**LE CREME ALLA NOCCIOLA DI NUTKAO PASSANO AD AL MADA PER 450 MLN**

25.09. Passa interamente sotto il controllo della famiglia reale del Marocco il big delle creme spalmabili alla nocciola Nutkao, controllato da White Bridge Investments e sul mercato dalla scorsa primavera. A comprare l'azienda che ha sede a Govone (Cuneo) è la holding Al Mada, società di investimento partecipata in larghissima parte dal re Mohammed VI e dalla sua dinastia, attraverso Teralys, braccio degli investimenti nell'agroalimentare, che ha messo sul tavolo 450 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**CENTERBRIDGE SI AGGIUDICA BANCA PROGETTO. DEAL DA 500-600 MLN**

05.09. Il fondo statunitense Centerbridge Partners ha siglato l'accordo con Oaktree Capital Management per acquisire l'intero capitale di Banca Progetto, la ex Banca Lecchese che Oaktree controlla dal 2015 attraverso il veicolo lussemburghese BPL Holdco sarl. Il disinvestimento da parte di Oaktree era atteso da tempo. In primavera, infatti, Centerbridge, aveva già avviato trattative per la vendita della banca digitale italiana specializzata in servizi per le pmi italiane e la clientela privata, grazie a un'offerta che superava quello dell'ipo, che era stato stimato in 600 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Primo closing a oltre 30 mln del fondo Kyip Impact Mission

25.09. Kyip Capital (l'ex Kyma In-vestment Partners sgr), sgr italiana indipendente con masse in gestione superiori a 190 milioni di euro, ha annunciato il primo closing a oltre 30 milioni della raccolta del suo nuovo fondo Kyip Impact Mission (KIM), che ha target di raccolta finale di 60 milioni. [Leggi tutto](#)

Axiux Water rileva il 100% di Mita WT

23.09. La statunitense Axiux Water, fornitore globale di soluzioni per la rimozione dei nutrienti negli impianti di trattamento delle acque reflue civili e industriali, controllata da KKR e XPV Waters, ha acquisito dal gruppo italiano MITA Group spa il 100% di MITA Water Technologies srl (MITA WT), azienda specializzata nel trattamento e nella filtrazione terziaria di acque reflue sia civili sia industriali. [Leggi tutto](#)

Excellera Advisory Group fa sua Intwig

20.09. Intwig, società di data intelligence fondata nel 2014 da Aldo Cristadoro, con 11 dipendenti e sede a Bergamo, è entrata a far parte di Excellera Advisory Group, il polo italiano di comunicazione e government affair, nato a novembre 2022 dall'alleanza tra Cattaneo Zanetto Pomposo & Co. e Community srl, con il supporto finanziario di Xenon Private Equity. [Leggi tutto](#)

TeamSystem si espande in Spagna con Distrito K

18.09. TeamSystem, tech company leader nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese e professionisti in Italia e Spagna, controllata da Hellmann&Friedmann e partecipata da HG Capital, Silverlake, ADIA e Capital G, cresce nel mercato spagnolo con l'acquisizione del 100% del capitale di Distrito K dai fondatori Begoña Portela e Marcelo Costa. [Leggi tutto](#)

**IN PORTO LA QUINTA EMISSIONE DI VIVERACQUA HYDROBOND DA 200 MILIONI DI EURO**

25.09. Va in porto il collocamento della quinta emissione obbligazionaria da 200 milioni di euro, nell'ambito dell'iniziativa Hydrobond, per Viveracqua, società di cui fanno parte tutte le aziende idriche pubbliche con sede in Veneto che si occupano della gestione dei servizi di acquedotto, fognatura e depurazione, ognuna per il proprio territorio di competenza. Il private placement consentirà di finanziare in modo innovativo i piani di investimento di otto società aderenti al consorzio, che investiranno circa 340 milioni nei prossimi tre anni per ammodernare ed efficientare una rete di acquedotti di 30mila chilometri, che servono circa 400 Comuni e 3 milioni di abitanti: acquevenete, Alto Trevigiano Servizi, Azienda Gardesana Servizi, Etra, Livenza Tagliamento Acque, Medio Chiampe, Piave Servizi e Viacqua. [Leggi tutto](#)

**CEME RIMBORSO IL FINANZIAMENTO SOCI CON 360 MLN DI NUOVI BOND**

26.09. CEME spa, leader mondiale nel settore delle elettropompe a vibrazione, controllato dalla fine del 2017 da Investindustrial, ha emesso 360 milioni di euro di bond senior secured a scadenza 2031, che hanno ottenuto il rating B con outlook stabile da parte sia di S&P Global Ratings sia di Fitch, che hanno assegnato lo stesso rating anche all'azienda. I proventi del prestito obbligazionario, insieme a 43 milioni di euro di liquidità, saranno utilizzati per rifinanziare il debito esistente per 304 milioni, rimborsare 85 milioni di shareholder loan e pagare 14 milioni di euro di commissioni e spese relative alla transazione. [Leggi tutto](#)

**ACQUA & SAPONE, PREZZATI TITOLI SENIOR SECURED PER 850 MILIONI**

24.09. Bubbles Bidco spa, la holding di controllo dei cinque principali soci del consorzio Acqua&Sapone srl, la più grande catena italiana di igiene personale, profumeria e pulizia della casa, ha prezzato nei giorni scorsi bond senior secured per 850 milioni di euro in due tranches, entrambe a scadenza 2031, una da 450 milioni cedola variabile e un'altra da 400 milioni con cedola 6,6%. L'emissione va a rifinanziare il pacchetto di finanziamenti ponte messi a disposizione da Barclays, Deutsche Bank, IMI-Intesa Sanpaolo e UniCredit per supportare il secondary buyout del gruppo. [Leggi tutto](#)

La francese Lefebvre Sarrut si compra Toovalu

19.09. La francese Lefebvre Sarrut (ELS), gruppo leader in Europa nell'editoria professionale legale e fiscale, proprietaria dal 2017 della "vecchia" Giuffrè Holding, che a sua volta deteneva la totalità del pacchetto azionario della storica casa editrice Dott. A. Giuffrè Editore spa, ha acquisito Toovalu per creare un'offerta completa su Csr ed ESG. [Leggi tutto](#)

Banca Sistema cartolarizza sino a 300 mln di crediti fiscali

18.09. Banca Sistema ha lanciato un programma di cartolarizzazione di crediti fiscali per un totale di 300 milioni di euro, che saranno via via acquistati dal veicolo Nectar spv srl, strutturato dall'arranger Phinance Partners spa che emetterà note asset backed in diverse tranches. Secondo quanto risulta a BeBeez, Banca Sistema sottoscriverà le note della tranche senior. [Leggi tutto](#)

NetCo TIM, "securizzato" parte del financing delle banche a KKR

18.09. Un gruppo di banche ha sindacato a un veicolo di cartolarizzazione una parte del pacchetto di finanziamenti erogati a KKR e ai suoi co-investitori per l'acquisto della NetCo di TIM, la società che detiene il perimetro gestionale e infrastrutturale della rete fissa di telecomunicazioni del gruppo tlc. [Leggi tutto](#)

Bond da 400-500 milioni di euro in vista per Omnia Technologies

09.09. Omnia Technologies (ex DT Holding), gruppo con sede a Trevignano (Treviso) creato da Investindustrial per riunire in una piattaforma unica tecnologie di automazione e imbottigliamento per il settore del vino e delle bevande non alcoliche, dei prodotti lattiero-caseari e del farmaceutico, prepara un bond da 400-500 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Fusione a cinque per Confidi Sistema!

24.09. C'è un nuovo intermediario finanziario che si adopera per il sostegno alle pmi della Lombardia, nelle province di Lecco, Brescia e Milano, e dell'Abruzzo, in particolare nella provincia di Chieti. E' nato dall'aggregazione fra Confidi Sistema! e altre quattro realtà che sono state fuse per incorporazione, con decorrenza dal 1° ottobre. [Leggi tutto](#)

Kotniz acquisisce l'87% di Metalstyle

20.09. Un'altra eccellenza italiana passa in mani straniere. Questa volta è stato il turno di Metalstyle srl, società genovese attiva nella lavorazione dell'acciaio di primissima qualità e dell'alluminio. Ad acquisirne la maggioranza, l'87% secondo quanto risulta a BeBeez, è stato il gruppo polacco della nautica Kotniz. [Leggi tutto](#)

Arriva in Emilia-Romagna la Banca del Fucino

17.09. Banca del Fucino, l'istituto romano fondato nel 1923, da Giovanni e Carlo Torlonia, sarebbe uno dei pretendenti che si sono fatti avanti per rilevare da MCC la Cassa di Risparmio di Orvieto. La banca, inoltre, ha di recente comunicato di aver aperto la sua prima filiale in Emilia-Romagna. [Leggi tutto](#)

Thommen Group va al controllo di Rizzinox

09.09. La società svizzera attiva nel settore del riciclo dei metalli ferrosi e non-ferrosi Thommen Group ag ha acquisito una quota di controllo della società di Pioltello (Milano) Rizzinox srl, tra le principali aziende italiane nel riciclo di acciaio inossidabile. [Leggi tutto](#)

**ADIA punta sulla strategia
special situation di Polus**

19.09. Un veicolo controllato da Abu Dhabi Investment Authority (ADIA), fondo sovrano di Abu Dhabi, è tra gli investitori della strategia di investimento special situation di Polus Capital Management, società di asset management specializzata in alternative credit, parte del gruppo Mediobanca. [Leggi tutto](#)

**I vini Terre Cortesi Moncaro
ammessi al concordato
preventivo con riserva**

11.09. Il Tribunale di Ancona ha ammesso alla procedura di concordato preventivo con riserva l'azienda vitivinicola Terre Cortesi-Moncaro Società Cooperativa Agricola, la maggiore realtà marchigiana nel settore con sede a Montecarotto (Ancona). I giudici hanno concesso un termine di soli 30 giorni per elaborare un piano di risanamento in continuità. [Leggi tutto](#)

**Nasce Cherry Blossom,
veicolo di cartolarizzazione**

09.09. Cherry Bank, banca specializzata nei servizi di supporto alle imprese, nella gestione di portafogli NPL e nell'acquisto di crediti fiscali, ha strutturato Cherry Blossom, un veicolo di cartolarizzazione dedicato all'acquisto di crediti derivanti da operazioni di specialized financing originati e strutturati dalla divisione di Special Situations di Cherry Bank. [Leggi tutto](#)

doValue, cala del 18% l'ebitda

09.08. Numeri in frenata a metà 2024 per doValue, il principale credit servicer italiano e tra i principali player europei con un portafoglio in gestione di quasi 118 miliardi nominali alla fine dello scorso giugno, aggregato stabile rispetto a 12 mesi prima. L'ebitda, con 67 milioni di euro, ha infatti registrato un calo del 17,5% rispetto al 30 giugno 2023. [Leggi tutto](#)

**UNIONCAMERE,
LA COMPOSIZIONE
NEGOZIATA AVANZA**

10.09. Il meccanismo di composizione negoziata della crisi d'impresa (CNC), avviato il 15 novembre 2021, inizia

a farsi spazio: nel 2023 si sono contate quasi 600 istanze presentate e oltre 470 solo nel primo semestre 2024. Un buon avanzamento, se si considera che nel 2021 le istanze erano state 39 per arrivare a 499 a fine 2022. A evidenziare questi dati è Unioncamere (in collaborazione con InfoCamere) nel suo ultimo osservatorio sulla crisi d'impresa. L'arco temporale considerato è il triennio 2021-2023, unitamente al primo semestre 2024. In tal modo, si è reso possibile operare un raffronto tra l'annualità precedente alla definitiva entrata in vigore del Codice della crisi (15 luglio 2022) e quelle successive. Ricordiamo che, come evidenziato nell'articolo pubblicato su [BeBeez Magazine n. 16 del 23 dicembre 2023](#), a due anni dall'entrata in vigore il CNC è cresciuto con un tasso medio di successo delle procedure che si collocava al 17%. [Leggi tutto](#)

**IL GRUPPO IMPREME ESCE DAL PIANO
DI RISANAMENTO E INCASSA 50 MLN**

16.09. Il Gruppo Impreme, attivo sul mercato immobiliare romano dal 1945, dal 2020 controllato indirettamente da Vårde Partners attraverso il Vårde Fund XII, è uscito in anticipo dal piano di risanamento attestato lo scorso novembre, che ha visto Vårde ricapitalizzare il gruppo di costruzioni, convertendo a capitale 150 milioni di euro di finanziamento soci erogato dalla controllante MV srl. Contestualmente, la controllata Ditta Federici & Iglioni per Costruzioni Edilizie ha ottenuto da un fondo di direct lending gestito da Gardant sgr un finanziamento di 50 milioni per lo sviluppo del progetto Fo.Ro. Living a Roma. [Leggi tutto](#)

**IL FONDO SALVAGUARDIA IMPRESE
ENTRA IN SIRIO E AFFIANCA ADASTRA**

06.09. Il Fondo Salvaguardia Imprese promosso dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) e gestito da Invitalia si è affiancato ad Adastra Holding, gruppo leader in Italia nel settore del vending e della torrefazione del caffè, nel capitale di Sirio spa, storica azienda ravennate specializzata nella progettazione e sviluppo di soluzioni per la ristorazione commerciale di alta qualità. Adastra aveva acquisito l'intero capitale di Sirio a fine 2023, dopo l'omologa del concordato preventivo in continuità aziendale della società da parte del Tribunale di Ravenna avvenuta nel luglio dello scorso anno. [Leggi tutto](#)

**Ver Capital, primo
closing a 100 mln
per il fondo
Special Situations**

20.09. Ver Capital sgr, società attiva sul mercato del corporate credit europeo, e controllata dal gestore patrimoniale europeo Sienna Investment Managers, ha annunciato il primo closing a 100 milioni per il suo nuovo fondo Special Situations, strutturato come PIR, che mira a raccogliere complessivamente 300 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

**Pittarosso,
l'Antitrust dà
l'ok all'acquisto**

02.09. A poco più di due mesi da quando il Tribunale di Padova ha omologato il concordato preventivo di Pittarosso, l'Antitrust ha dato il via libera all'operazione che prevede l'acquisizione da parte di RSCT Fund del controllo della società, il cui capitale sociale era interamente detenuto dalla società di diritto inglese Lion Shoes Midco Limited. [Leggi tutto](#)

**Via libera al piano
di salvataggio di
Rizzani de Eccher**

02.09. Rizzani de Eccher, storico gruppo di costruzioni friulano, ha ottenuto dal Tribunale di Udine il via libera all'accordo raggiunto con le banche e gli altri creditori per il piano di rifinanziamento da 4 anni di uscita dalla crisi in cui era finito nell'estate 2023. Il passivo accumulato stimato verso i creditori supera i 900 milioni di euro e i due fratelli Claudio e Marco de Eccher passeranno in minoranza. [Leggi tutto](#)

**Valvosanitaria
Bugatti passa
a Gnutti Cirillo**

30.08. Valvosanitaria Bugatti, storica azienda bresciana attiva nel settore idrotermico sanitario, è stata acquisita a fine luglio dal Gruppo Gnutti Cirillo, realtà attiva nel medesimo settore, come previsto dall'accordo di ristrutturazione del debito ai sensi dell'art. 57 CCII, omologato dal Tribunale di Brescia lo scorso 24 giugno. [Leggi tutto](#)

**Improovo compra
Formatoritaliani.it
da i2Venture**

24.09. 12Venture, il primo startupstudio in Italia che opera esclusivamente nei settori dell'edtech e dell'HR tech, lanciato dal venture builder Enzima 12 a ottobre 2023, ha ceduto Formatoritaliani.it a Improovo. Contestualmente, 12Venture ha investito in Improovo. [Leggi tutto](#)

**ShopFully si unisce
alla canadese Flipp**

20.09. Media Central Group, azienda tedesca specializzata nelle soluzioni data-based di marketing Drive to Store a 360 gradi, acquisita nel 2019 dal fondo tedesco Bregal Unternehmerkapital Funds, e la sua controllata italiana Shopfully, si fonderanno con Flipp, azienda tecnologica canadese attiva nella comunicazione digitale. [Leggi tutto](#)

**Neva sgr lancia i due fondi
Neva II e Neva II Italia**

19.09. Neva sgr, società di venture capital controllata al 100% da Intesa Sanpaolo Innovation Center, celebra il traguardo del quarto anno di attività con il lancio dei nuovi fondi Neva II e Neva II Italia, dedicati a investimenti in società che si impegnano a fornire soluzioni di business a problemi globali, che avranno una capacità di investimento finale di 500 milioni di euro (400 il II e 100 il II Italia). [Leggi tutto](#)

Nasce Liquid Factory

18.09. Liquid Factory è il nuovo startup studio (nonché veicolo sottoforma di società benefit) ideato da Fabrizio Capobianco, realizzato in partnership con Banca Popolare di Sondrio. L'obiettivo è fondare e far crescere una startup su modello americano, per poi farla approdare in Silicon Valley. [Leggi tutto](#)

**PIATTAFORME FINTECH,
4 MLD INTERMEDIATI IN SEI
MESI. IL REPORT DI BEBEEZ**

09.08. Tra gennaio e giugno 2024 ha superato quota 4 miliardi di euro l'erogato alle pmi italiane

attraverso piattaforme fintech di lending, supply chain finance ed equity crowdfunding, portando il totale dal 2018 a oltre 28 miliardi. Il tutto con un tasso di crescita impressionante: nel 2023 erano stati erogati poco meno di 10 miliardi, nel 2022 5,2 miliardi, con un balzo notevole dai soli 3,5 miliardi nel 2021, e nel 2020 solo 2,4 miliardi. Il fintech continua quindi ad avere un ruolo crescente nell'intermediazione di capitali a favore delle piccole e medie imprese, sebbene le startup e le scaleup del settore non attirino più gli investitori come una volta. Nel primo semestre dell'anno si sono contati solo 41 milioni raccolti in 12 round dalle startup e scaleup fintech di matrice italiana. A indicare un'attività di fundraising ai minimi storici in Italia nel settore. [Leggi tutto](#)

**GENESPIRE CONCLUDE UNA RACCOLTA
DI SERIE B DA 46 MILIONI DI EURO**

26.09. Secondo round di finanziamento per Genespire, azienda biotecnologica che sviluppa terapie geniche per pazienti pediatrici affetti da malattie genetiche, che ha concluso un round di Serie B da 46,6 milioni di euro, portando così a 62,6 milioni la raccolta totale. Come il precedente round da 16 milioni, anche questo è stato guidato da Sofinnova Partners, insieme a XGEN Venture e CDP Venture Capital attraverso il suo Fondo Large Ventures. All'investimento ha partecipato anche Indaco sgr. [Leggi tutto](#)

**HLPY CHIUDE ROUND DA 18 MILIONI
E RILEVA IN GERMANIA MYSCHEPPAPP**

23.09. Doppia operazione per hlp, scaleup italiana che fornisce i suoi servizi alle compagnie automobilistiche come TPA, sia per l'assistenza stradale sia per i servizi della rete di riparazione. La società, infatti, da un lato ha chiuso un round di Serie B da 18 milioni di euro (per l'80% equity e per il 20% debito), e dall'altro ha usato risorse rinvenienti dall'operazione per finanziare l'acquisizione di HESA Solutions GmbH, società tedesca che opera nel medesimo settore ed è conosciuta sul mercato con il suo marchio MySchleppApp. Il round è stato guidato da Nextalia sgr. [Leggi tutto](#)

**Jet HR archivia
round da 12 mln**

25.09. A poco più di un anno dal precedente round d'investimento da 4,7 milioni di euro, Jet HR, azienda che ha creato una piattaforma innovativa di gestione delle risorse umane per startup e pmi, ha chiuso un round di investimento da 12 milioni di cui è stato lead investor Picus Capital. Jet HR è una startup tutta italiana nata da un'idea di Marco Ogliengo e Francesco Scalabrino. [Leggi tutto](#)

**Ephos raccoglie
8,5 mln dollari**

25.09. Nuovo round e apertura di un nuovo stabilimento per Ephos, società che ha base a Milano e San Francisco e produce chip fotonici a base di vetro. La startup da un lato ha concluso un seed round da 8,5 mln dollari, in cui sono presenti diversi investitori italiani, e che include un grant per 450mila dollari da parte del Consiglio europeo per l'innovazione (EIC) e dell'acceleratore della NATO (Diana). [Leggi tutto](#)

**Data Masters
incassa un seed
da 1,15 mln**

24.09. Data Masters srl, tech academy attiva nella formazione AI e nel continuous learning, ha chiuso un nuovo seed round di investimento da 1,15 milioni di euro guidato da Primo Ventures sgr, che ha partecipato attraverso i fondi Primo Digital, Primo Digital Parallel Italia e Primo Digital Parallel Sud Italia. [Leggi tutto](#)

**Prende il via
la Tech Europe
Foundation**

18.09. Si chiama Tech Europe Foundation (TEF) ed è la nuova fondazione no-profit nata a Milano e promossa dai soci fondatori Fondazione Politecnico di Milano, Università Bocconi, ION, provider globale di tecnologia al servizio del settore finanziario, fondata più di 20 anni fa dall'imprenditore italiano Andrea Pignataro, e FSI, il principale operatore di PE italiano, fondato da Maurizio Tamagnini. [Leggi tutto](#)



BANCO BPM CARTOLARIZZA UN PORTAFOGLIO DI OLTRE 330 IMMOBILI DA 295 MLN EURO

17.09. Banco BPM ha annunciato la vendita di un portafoglio di oltre 330 immobili di proprietà a uso non strumentale, il cui valore di bilancio complessivo è pari a circa 295 milioni di euro. L'operazione, battezzata Progetto "Square", sarà condotta in più tranche, a partire da fine anno, attraverso una cartolarizzazione. Ad acquisire gli immobili sarà un spv gestito in qualità di asset manager da Phoenix Asset Management spa, società partecipata da PIMCO, uno dei primari operatori mondiali nel settore dell'asset management, e da SPF Investment Management, investitore leader nel settore del credito strutturato. Il veicolo emetterà a sua volta titoli mezzanine e junior, che saranno acquistati da Phoenix Asset Management, mentre le tranche senior saranno sottoscritte dallo stesso Banco BPM. [Leggi tutto](#)

CREA RE
ADVISORYgreen arrow
CAPITAL
The Alternatives Platform

Scenario: Residential real estate in Italy (2024-2025)									
Scenario	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Real estate	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%

GREEN ARROW LANCIA INSIEME A CREA.RE IL FONDO MI.TO RE

20.09. Green Arrow Capital, tra i maggiori operatori indipendenti, specializzato negli investimenti alternativi e sostenibili, ha annunciato l'ingresso negli investimenti immobiliari con il lancio, insieme a CreaRe Group, del fondo Mi.To Real Estate Investment Fund, dedicato al mercato real estate residenziale mid-size con un approccio attento alle tematiche ESG, principalmente nelle città di Milano e Torino. Il target di raccolta è di 150 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

PER SCENARI IMMOBILIARI L'ITALIA SARÀ LEADER PER FATTURATO IN UE

16.09. Sebbene ci siano grandi differenze tra una città e l'altra e non manchino certo le inchieste giudiziarie che hanno portato allo stop dei lavori in diversi cantieri, il real estate europeo torna a focalizzarsi sull'Italia, con fondamentali migliori rispetto a molti dei partner europei. Nel biennio 2024-2025, infatti, il Paese sarà leader dell'area Ue nella crescita di mercato, con un fatturato immobiliare che salirà del 3,4% entro la fine di quest'anno e del 5,7% il prossimo. Sono questi i primi dati che emergono dallo European Outlook 2025 presentato da Scenari Immobiliari. [Leggi tutto](#)

Langosteria sigla partnership con Smeralda Holding

23.09. Langosteria, marchio milanese della ristorazione alto di gamma partecipato al 40% da Archive srl, una delle due holding che fanno capo a Remo Ruffini e alla sua famiglia, ha siglato una partnership con Smeralda Holding (QIA, Qatar Investment Authority) per aprire nel 2026 in una prime location nel centro di Porto Cervo. [Leggi tutto](#)

Inaugurato a Milano Rocco Forte House

12.09. Rocco Forte Hotels ha raddoppiato la sua presenza a Milano inaugurando Rocco Forte House, format di appartamenti esclusivi che è stato realizzato in partnership con Generali Real Estate sgr. La catena alberghiera da dicembre del 2023 è partecipata al 49% da Public Investment Fund (PIF), fondo sovrano dell'Arabia Saudita. [Leggi tutto](#)

Concrete Investing operazione di crowdfunding immobiliare

09.09. Nuova operazione di crowdfunding per Concrete Investing, la piattaforma italiana di investimenti in progetti immobiliari di livello premium. E' a ottimo punto la raccolta di capitali per Adda 11, operazione di valorizzazione e frazionamento di un edificio residenziale di 5 piani nel cuore del quartiere Porta Nuova a Milano. Raccolti già 3 milioni. [Leggi tutto](#)

Praemia REIM Italy sgr compra due RSA in Toscana

06.09. Italian Healthcare Fund II Sicaf, di cui Praemia REIM Italy sgr è gestore esterno, ha annunciato l'acquisizione di una nuova struttura residenziale sanitaria assistenziale (RSA) nel Comune di Ponsacco (Pisa) in Toscana. L'immobile, appena edificato su un'area di circa 18.200 mq, è composto da due RSA confinanti. [Leggi tutto](#)

NewCold costruirà un nuovo polo del freddo per Froneri

25.09. È scattato il semaforo verde per i lavori che daranno vita a Ferentino (Frosinone) al nuovo polo del freddo di NewCold Cooperatief, specialista globale della logistica del surgelato nel settore alimentare, controllata dal private equity Usa Westport Capital Partners, specializzato in real estate, che sarà collegato da un tunnel al contiguo stabilimento di Froneri, una delle più grandi aziende mondiali produttrici di gelati confezionati. [Leggi tutto](#)

Amancio Ortega investe 327 milioni in asset logistici in Italia

13.09. Ortega Pontegadea Inversiones, il braccio d'investimento del family office di Amancio Ortega, il miliardario spagnolo che è il maggiore azionista (59,29%) di Inditex, ha rilevato asset logistici del valore di 327 milioni di euro nelle zone di Milano e Roma. [Leggi tutto](#)

In casa DeA Capital RE sgr debutta il nuovo veicolo Palm Partners Italy I

11.09. DeA Capital Real Estate sgr, in partnership con l'asset manager real estate paneuropeo Palm Capital, ha istituito il nuovo fondo Palm Partners Italy I, che è stato interamente sottoscritto da un pool di investitori internazionali specializzati in investimenti real estate di lungo termine e di cui Palm Capital è sponsor. [Leggi tutto](#)

Deloitte Italia apre il nuovo headquarter a Milano

10.09. È in via di apertura la nuova sede di Deloitte Italia a Milano. Il complesso immobiliare, di proprietà del gruppo Allianz, si trova all'incrocio tra Corso Italia e via Santa Sofia, ed è stato riqualificato da PIMCO Prime Real Estate (gruppo Allianz) per diventare un "Near Zero Energy Building" (NZEB). [Leggi tutto](#)



AXA IM ALTS COMPRA CAPZA, SPECIALISTA NEL PRIVATE CAPITAL DI FASCIA MEDIA

09.09. AXA IM Alts, leader mondiale negli investimenti alternativi con oltre 184 miliardi di

euro (circa 198 miliardi di dollari) di asset in gestione, ha annunciato l'acquisizione di Capza, aumentando la sua posizione da azionista di maggioranza a piena proprietà entro il 2026. Fondata nel 2004, Capza è una consolidata piattaforma di investimento privato focalizzata sulle aziende di fascia media nel private debt e nel private equity in Emea con oltre 9 miliardi di euro di asset in gestione. L'acquisizione fornisce ad AXA IM Alts una competenza globale nei prestiti diretti di fascia media, che è altamente complementare alla sua attuale offerta di private debt, insieme all'ingresso nel mercato del leveraged buyout del private equity, un settore in crescita che ha identificato come di importanza strategica. [Leggi tutto](#)

Private Capital Indexes annualized returns*				
Index	2023	2024	2025	2026
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Private capital	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%

INSIGHT
PARTNERS

FORTE CALO DEGLI IRR NEL 2023 LO CALCOLA PITCHBOOK

08.08. Forte contrazione nell'ultimo anno dei rendimenti medi delle principali asset class del private capital. E' quanto emerge dall'ultima edizione, aggiornata al 31 marzo 2024, dell'analisi che PitchBook effettua trimestralmente sui rendimenti dei fondi che in tutto il mondo investono nei vari comparti degli asset non quotati. Come mostra la tabella, il calo più sensibile si è verificato nel private equity, i cui rendimenti a un anno sono calati al 9,5%. E peggio ancora è andata al venture capital con un -1,6%. [Leggi tutto](#)

INSIGHT PARTNERS PRONTA A CHIUDERE IL FONDO XIII A 12 MLD \$ NEL 2025

17.09. La società di private equity Insight Partners è sul punto di chiudere un nuovo fondo da oltre 10 miliardi di dollari, circa la metà dell'importo inizialmente previsto. Secondo i rumor di mercato, Insight non chiuderà formalmente il suo 13° fondo prima dell'inizio del 2025, aggiungendo che la cifra finale potrebbe avvicinarsi ai 12 miliardi di dollari. Insight starebbe utilizzando una struttura di tipo private equity per vendere partecipazioni in start-up per un valore di oltre 1 miliardo di dollari e liberare liquidità da restituire agli investitori. [Leggi tutto](#)

Da Avid Ventures arriva un nuovo veicolo da 87 mln \$

23.09. Avid Ventures, una società di venture capital in fase iniziale con sede a New York, ha annunciato il lancio del suo secondo fondo da 87 milioni di dollari. Tra gli LP del Fondo II figurano, tra gli altri, The Mellon Foundation, Hall Capital Partners, Vintage Investment Partners, Soka University e CM Wealth Advisors. [Leggi tutto](#)

Vista EP e Blackstone scommettono su Smartsheet

18.09. Le società di buyout Vista Equity Partners e Blackstone sono in trattative avanzate per acquisire Smartsheet, in un accordo che potrebbe valutare il produttore di software di collaborazione quasi 8 miliardi di dollari. Secondo i rumor, le società di private equity stanno valutando un'offerta di circa 56 dollari per azione. [Leggi tutto](#)

Akur8 riceve 120 mln \$ in finanziamenti di Serie C

17.09. La francese Akur8, piattaforma di prenotazione e determinazione dei prezzi assicurativi basata sull'apprendimento automatico, ha ottenuto 120 milioni di dollari in finanziamenti di Serie C, portando il totale degli investimenti raccolti a 180 milioni di dollari. Questo ultimo round è stato guidato da One Peak. [Leggi tutto](#)

Prende il via la Vietnam Private Capital Agency

16.09. È stata lanciata la Vietnam Private Capital Agency (VPCA) per rafforzare il panorama del capitale di rischio e del private equity del Paese. La VPCA mira a canalizzare 35 miliardi di dollari in investimenti privati entro il 2035 per accelerare la crescita economica, lo sviluppo imprenditoriale e migliorare la posizione del Vietnam nell'arena degli investimenti globali. [Leggi tutto](#)

Aeroflow Health lancia la divisione venture capital

23.09. Aeroflow Health, un'azienda sanitaria con sede ad Asheville, nella Carolina del Nord, che sfrutta la tecnologia per supportare la fornitura di prodotti e servizi medici, ha annunciato il lancio della sua divisione di capitale di rischio, Aeroflow Ventures. [Leggi tutto](#)

Carmignac avvia la sua prima strategia di PE

20.09. Carmignac lancia la sua prima strategia di private equity, che segna l'ingresso della maison nella gestione dei private asset. La strategia è gestita da un team dedicato di grande esperienza, composto da quattro specialisti di private equity guidati da Edouard Boscher. [Leggi tutto](#)

Seez ottiene 4.20 mln \$ per l'espansione negli USA

20.09. Seez, azienda di software come servizio (SaaS) per il settore automobilistico con sede a Dubai, ha ottenuto un investimento di 4,20 milioni di dollari per alimentare i suoi piani di espansione nel mercato statunitense. Il portafoglio dell'azienda comprende Seezar, un chatbot basato sull'AI. [Leggi tutto](#)

Nasce University of Utah Ventures

16.09. L'Università dello Utah, un'università di ricerca, ed Epic Ventures, una società di capitale di rischio in fase iniziale con sede a Salt Lake City, hanno stretto una partnership per lanciare "University of Utah Ventures, Powered by EPIC". La partnership stimolerà la crescita delle aziende tech in fase iniziale in vari settori, tra cui software e scienze della vita. [Leggi tutto](#)

City Green Light compra Smart Parking Systems

17.09. La vicentina City Green Light, società attiva nel settore dell'efficienza energetica e dei servizi per la smart city, partecipata dal FIEE, dal fondo infrastrutturale paneuropeo Marguerite e dalla BEI, ha messo a segno la sua terza operazione acquisendo la veronese Smart Parking Systems, società partecipata da Intercomp e specializzata in tecnologie innovative per i parcheggi. [Leggi tutto](#)

Una Terra Venture Capital Fund ottiene 25 mln di impegni

12.09. CDP Venture Capital sgr, per conto del Green Transition Fund-PNRR, si è impegnata per un investimento di 20 milioni in Una Terra Venture Capital Fund, il fondo di venture capital a impatto di diritto lussemburghese lanciato da Una Terra. Il fondo, che punta a raccogliere nel complesso 200 milioni, ha raccolto finora impegni per 25 milioni. [Leggi tutto](#)

Renewcast raccoglie round da 2 mln euro

10.09. La startup romana Renewcast srl, che ha sviluppato un'applicazione in grado di fare previsioni e breve e medio/lungo termine sull'andamento e intensità del vento in prossimità delle singole turbine eoliche, ha chiuso un round di investimento da 2 milioni strutturato come SAFE/CLA. [Leggi tutto](#)

Greenvolt Group vende 19 progetti fotovoltaici

06.09. Greenvolt Group ha annunciato la vendita a Nuveen Infrastructure di un portafoglio di progetti fotovoltaici in Italia da 153 MW complessivi valutato 18,7 milioni. A vendere il portafoglio è Greenvolt Power, mentre a comprare sarà Verdian Power, un IPP lanciato da Nuveen Infrastructure. [Leggi tutto](#)



APOLLO, HITEC VISION E TRILANTIC IN LIZZA PER IL 10% DI PLENITUDE

18.09. Apollo Capital Management, Hitec Vision, fondo norvegese, e Trilantic Europe, private equity londinese, sono interessati ad acquisire una quota di minoranza di Plenitude, società benefit del gruppo ENI, che integra la produzione di energia al 100% da fonti rinnovabili, la vendita di servizi energetici e la rete di punti di ricarica per veicoli elettrici. ENI è propensa a cedere una quota pari a circa il 10% della sua controllata. Da un punto di vista strategico l'operazione è giustificabile perché rientra a pieno nel piano reso noto il 12 settembre, che mira a creare sempre maggior valore dalle cosiddette società satelliti. [Leggi tutto](#)



LIBECCIO SI ASSICURA GREEN LOAN DA 97 MLN PER DUE IMPIANTI EOLICI

24.09. Libeccio srl, società di progetto detenuta da FERA srl per l'81,55% e da Byom srl per il restante 18,45%, si è assicurato un pacchetto di finanziamenti qualificati come green loan e strutturati su base project finance da circa 97 milioni di euro, messi a disposizione per 42 milioni circa da BEI e 55 milioni da Natixis CIB. Grazie alle nuove risorse, Libeccio rifinanzierà l'indebitamento residuo relativo all'impianto eolico Vento di Vino 1 a Mazara del Vallo (Trapani) e finanzia la realizzazione del nuovo impianto Vento di Vino 2 sempre nel comune siciliano. [Leggi tutto](#)

IIVC NextStep si concentra sull'innovazione

19.09. NextSTEP (NextEnergy Sustainable Technology for the Planet), fondo di venture capital promosso da NextEnergy Group dedicato alla capitalizzazione e alla crescita di startup innovative nell'ambito della sostenibilità, ha annunciato il raddoppio del suo capitale, che raggiunge così i 6,4 milioni di euro. [Leggi tutto](#)

Al via la JV Alva Power

17.09. GE Vernova Financial Services, società del gruppo GE Vernova, specializzato nello sviluppo di impianti di energia da fonti rinnovabili, e Lizard Renewables, giovane azienda italiana del settore delle energie rinnovabili, hanno annunciato la nascita di Alva Power, una joint venture strategica paritaria che avrà l'obiettivo di sviluppare oltre un GW di progetti di energia rinnovabile in Italia. [Leggi tutto](#)

Getec Italia si prepara ad acquisire il 70% di CEI

16.09. Getec Italia spa, società leader nella fornitura di soluzioni energetiche smart e green per i settori industriali e real estate, parte del gruppo multinazionale Getec, controllato da Infrastructure Investments Fund (IIF), si prepara ad andare al controllo con il 70% di Gruppo CEI spa (Calore Energia Impianti). [Leggi tutto](#)

Da CA Italia un prestito di 12 mln a RGP Biometano

12.09. Crédit Agricole Italia ha erogato un finanziamento dell'importo complessivo di 12 milioni di euro a RGP Biometano srl per la realizzazione di un impianto all'avanguardia di biometano. Costituita nel 2019, RGP Biometano è parte del gruppo Ravano Power, attivo da oltre trent'anni nella produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. [Leggi tutto](#)



Enrico Chiapparoli Country Head per l'Italia di SoCGen

Enrico Chiapparoli sarà il nuovo Country Head per l'Italia di Société Générale a partire dal prossimo 11 novembre. Nel suo ruolo, Chiapparoli supervisionerà direttamente le attività del Global Banking and Investor Solutions in Italia. [Leggi tutto](#)



Irene Mingozi principal dell'IFF di Koinos

Irene Mingozi è stata nominata principal di Italian Founders Fund (IFF), il primo fondo di venture capital italiano costituito da founder per i founder e gestito da Koinos Capital sgr. Mingozi mantiene comunque un ruolo da venture partner in E12 Ventures, fondo di venture capital della Silicon Valley. [Leggi tutto](#)



Michele Zorzi nominato ad di J-Invest

Michele Zorzi è il nuovo amministratore delegato di J-Invest operatore finanziario indipendente attivo nel settore dei distressed asset e degli NPL. Con una lunga esperienza maturata prima in Unicredit Group e Mediobanca e poi in Guber Banca, Zorzi ha guidato importanti operazioni nel settore NPE. [Leggi tutto](#)



Javier Faroni è il nuovo proprietario del Perugia Calcio

L'imprenditore di origine argentina Javier Faroni ha assunto il ruolo di nuovo presidente e azionista dell'A.C. Perugia Calcio, club di Serie C. A vendere il 100% delle quote è stato direttamente l'unico vecchio proprietario Massimiliano Santopadre. [Leggi tutto](#)



BANCA GENERALI LANCIA UN'OPA SU INTERMONTE

17.09. Banca Generali, quotata su Euronext Milan e controllata da Assicurazioni Generali, ha lanciato un'offerta pubblica di acquisto volontaria totalitaria su Intermonte Partners sim con l'obiettivo di revocare le azioni della società di intermediazione mobiliare indipendente, scambiate su Euronext Growth Milan da ottobre 2021, in caso di adesioni superiori al 90% del capitale. L'istituto private del gruppo assicurativo triestino ha offerto 3,04 euro per azione cum dividendo. [Leggi tutto](#)



FLUTTER COMPRA LA SOCIETÀ DELLE SCOMMESSE SNAITECH

18.09. Dopo aver rilevato due anni fa l'azienda delle scommesse Sisal, l'irlandese Flutter Entertainment, tra i leader mondiali nel settore del betting e iGaming, è tornata a investire in Italia rilevando Snaitech, uno dei principali concessionari per la gestione dei giochi autorizzati nel nostro Paese, per un corrispettivo in denaro sulla base di un enterprise value di 2,3 miliardi di euro. [Leggi tutto](#)



L'OPERATORE DI CAMPING DI LUSO SANDAYA APRE SANDAYA ITALIA

17.09. Sandaya, uno dei principali operatori di campeggi e strutture open-air a 4 e 5 stelle in Europa controllato da marzo 2021 da InfraVia Capital Partners, ha scelto di iniziare dall'Italia la propria crescita internazionale con la creazione della sua prima controllata in Europa, Sandaya Italia. A guidare, come amministratore delegato la nuova realtà, è stato chiamato Roberto Franchi, professionista con una lunga esperienza nel mondo alberghiero. [Leggi tutto](#)



Silvio Fontaneto senior partner di Di Luccia

Nuovo senior partner per Di Luccia & Partners Executive Search, che ha annunciato l'ingresso nel team di Silvio Fontaneto. Fontaneto, con un passato in Korn Ferry, LHH, Kilpatrick ed Experis, porta con sé un'esperienza di oltre 30 anni nel settore e ha inoltre ricoperto ruoli di leadership in aziende multinazionali. [Leggi tutto](#)

Angelo Moratti entra nel cda di iGenius

Angelo Moratti, fondatore di Angel Capital Management spa (ACM), entra nel cda della scaleup tech iGenius. ACM, infatti, è stato uno dei primi investitori ad aver aderito al mega-round lanciato nei mesi scorsi da iGenius con l'obiettivo di raccogliere 650 milioni di euro, sulla base di una valutazione pre-money di 1,05 miliardi di euro. [Leggi tutto](#)

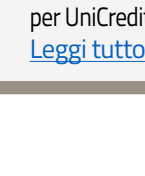
Vendramini head of Southern Europe di Aurelius

Aurelius, operatore tedesco paneuropeo di private equity di mid-market, ha nominato Massimo Vendramini come managing director e Head of Southern Europe di Aurelius Investment Advisory. Vendramini, che proviene da Sun Capital dove era partner e vicepresidente, sarà basato presso la sede di Aurelius a Milano. [Leggi tutto](#)



Paolo Frugis diventa senior advisor di Phinance Partners

Paolo Frugis entra con il ruolo di senior advisor nel team di Phinance Partners spa, operatore specializzato nel credito strutturato e nel private debt per investitori istituzionali. Frugis è stato sinora, e dal 2017, responsabile per l'origination di debito non investment grade per UniCredit. [Leggi tutto](#)



LIBRI

Poveri e abbandonati

Di Paul Collier - Edizioni Egea. Luoghi abbandonati si trovano anche in Paesi prosperi, dall'Inghilterra alla Colombia, al Sud Italia. Ma perché alcuni luoghi sono rimasti indietro? E che cosa possiamo fare per riagganciarli? Collier, che ha lavorato in comunità trascurate, offre qui la sua diagnosi e una nuova visione positiva. [Leggi tutto](#)

**Macroeconomia
Il minimo teorico**

Di Nicola Amendola e Lorenzo Carbonari - Edizioni Egea. La macroeconomia moderna si basa su modelli microfondati: questa prospettiva metodologica ha cambiato completamente l'approccio all'analisi macro e alla teoria della politica economica. In questa edizione, l'opera è arricchita da un apparato di risorse digitali con materiali per docenti e studenti. [Leggi tutto](#)

**2100. Come sarà l'Asia,
come saremo noi**

Di Simone Pieranni - Edizioni Mondadori. Spaziando da Singapore al Myanmar dei militari e alla Malaysia, dalla Cina al Giappone, e alle due Coree e altri Paesi, Pieranni offre uno sguardo approfondito su un continente che, tra conflitti sociali, novità tecnologiche e tendenze culturali, ci aiuta a immaginare il futuro che ci aspetta. Per trarne esempi o evitare di ripeterne gli errori. [Leggi tutto](#)

**Anna e il cioccolato. Storia
del creatore della NutKao**

Di Giuseppe Braidà - Edizioni Gribaudo. Il volume narra la straordinaria vicenda di un uomo comune, Giuseppe Braidà, che, coniugando passione e dedizione per il lavoro, ha saputo realizzare il proprio sogno imprenditoriale sino a creare una delle aziende di maggior successo a livello internazionale nel settore del cioccolato: la NutKao. [Leggi tutto](#)

BANCA IFIS ENTRA NEL CAPITALE DI THE STREET, SOCIETÀ CHE GESTISCE L'HUB CULTURALE TREVISO ARTS DISTRICT



20.09. Banca Ifis, tra i principali istituti italiani del mercato del factoring e tra gli investitori di riferimento nel campo delle non performing exposures, quotato a Piazza Affari e controllato dalla famiglia Fürstenberg, ha investito in The Street, la società che cura la gestione dell'hub culturale del Treviso Arts District (TAD), fondata da Alessandro e Mauro Benetton e Davide Vanin. In particolare, la banca ha rilevato una quota pari al 25% della società che, a oggi, controlla la maggioranza di 21Gallery, Il Cantiere, Ristorante Vite e Ondesign. L'operazione si inserisce nella strategia di Banca Ifis a supporto delle attività culturali e di impatto sociale sul territorio, con particolare riferimento all'area del Nordest d'Italia in cui la banca ha la propria sede e le proprie radici. "Siamo felici di portare il nostro contributo allo sviluppo di The Street, affiancandoci a Mauro e Alessandro Benetton e a Davide Vanin in un progetto che sta trasformando Villorba e Treviso in un polo importante per il dibattito culturale e artistico italiano. Negli ultimi due anni, grazie all'operato di 21Gallery, The Street ha portato sul territorio una rete di dialogo che ha messo in contatto giovani e grandi artisti. Vogliamo mettere l'esperienza di Banca Ifis al servizio di una nuova fase evolutiva che consentirà a The Street di espandersi", ha detto Ernesto Fürstenberg Fassio, presidente di Banca Ifis. [Leggi tutto](#)

**"Giorgio Piccaia,
tour per la
pace" a Milano
dall'1 al 31 ottobre**

22.09. "Giorgio Piccaia/Natura Est/Fibonacci tour per la Pace" è il titolo della mostra che si terrà nel Centro internazionale di Brera, ex canonica San Carpoforo (via Formentini 10) a Milano dall'1 al 31 ottobre. La colonna sonora della mostra è un reading di aforismi di Matteo Piccaia, padre di Giorgio, letti da Chiara Zocchi. [Leggi tutto](#)

**A Roma, dal 3
ottobre, la mostra
fotografica
"Camere con Vista"**

22.09. "Camere con Vista. San Benedetto/Pesaro. Andata e ritorno", che si terrà all'Istituto Centrale per il Catalogo e la Documentazione di Roma dal 3 ottobre al 13 dicembre, è un viaggio lungo il Mare Adriatico, esperienza dei luoghi lungo la linea di costa, binari che sfiorano il mare, linee parallele che si rincorrono tra il lungomare e la ferrovia. [Leggi tutto](#)

**A Bergamo,
la personale
di Marina
Abramović**

15.09. Marina Abramović ha presentato con una lecture la personale "Breath and Fire", che ha inaugurato il 14 settembre nel polo culturale d'avanguardia gres art 671, alle porte di Bergamo. Un percorso in trenta opere storiche e recenti, che sviscera fino al 16 febbraio 2025 la grandezza e il mito dell'esperienza umana. [Leggi tutto](#)

**Henri Cartier-
Bresson
a Rovigo dal
28 settembre**

31.08. Dal 28 settembre al 26 gennaio 2025, a Palazzo Roverella di Rovigo, viene proposta la più importante mostra monografica italiana su Henri Cartier-Bresson, "Henri Cartier-Bresson e l'Italia", incentrata sul lungo rapporto tra il maestro francese e il nostro Paese. [Leggi tutto](#)

LIBRI

**Il coraggio di contare
Storie di donne,
finanza ed etica**

Di Natascha Lusenti - Edizioni Il Saggiatore. In un Paese, come l'Italia, in cui ancora molte donne non hanno un proprio conto corrente e non sono finanziariamente autonome, sono dipendenti dalla famiglia di origine o dal compagno, è necessaria una presa di coscienza per garantire indipendenza e felicità anche a chi ne è stato storicamente escluso. [Leggi tutto](#)

Le politiche di welfare

Di Costanzo Ranci ed Emmanuele Pavolini - Edizioni Il Mulino. Interrogando la storia passata e la situazione presente, gli autori illustrano l'evoluzione recente dei rischi sociali e i processi di innovazione in corso, nonché le sfide che attendono il welfare nei prossimi decenni. All'interno di questo quadro comparato, viene esaminato con particolare attenzione il caso italiano. [Leggi tutto](#)

**Essere leader in un
mondo complesso**

Di Alessandro Cravera - Edizioni Egea. Tesi del libro è che occorre riequilibrare l'idea di leadership, considerando leader solo chi è in grado di creare le condizioni affinché il contesto in cui opera evolva in una direzione positiva e sostenibile nel tempo, bilanciando gli opposti in una prospettiva di bene comune. [Leggi tutto](#)

Codice dell'ambiente

Di Stefano Maglia - Edizioni La Tribuna. Il libro contiene la versione aggiornata del Testo Unico ambientale, accompagnato da una amplissima raccolta di norme complementari, relative ad argomenti fra i quali si ricordano: Acqua e difesa del suolo; Animali; Aree protette; Aria; Danno ambientale; Rifiuti; Rischi di incidenti rilevanti; Sostanze pericolose; Vigilanza e controlli. [Leggi tutto](#)



MUNCH AL PALAZZO REALE DI MILANO FINO AL 26 GENNAIO

21.09. Fino al 26 gennaio 2025 Palazzo Reale ospita "Munch. Il grido interiore", l'ampia retrospettiva che celebra Edvard Munch (Løten, 12 dicembre 1863-Oslo, 23 gennaio 1944). Con un percorso di 100 opere eccezionalmente prestate

dal Munch Museum di Oslo, l'esposizione racconta l'intero percorso umano e artistico dell'artista norvegese, che torna a Milano dopo 40 anni, esponendo opere tra le più note e iconiche della storia dell'arte. A cura di Patricia G. Berman, la mostra è promossa da Comune di Milano-Cultura, ed è prodotta da Palazzo Reale e Arthemisia in collaborazione con il Museo Munch di Oslo. [Leggi tutto](#)



SOTHEBY'S INAUGURA LA SUA NUOVA MAISON A HONG KONG

01.09. L'ingresso in Sotheby's del fondo ADQ di Abu Dhabi, che si impegna ad acquistare la minoranza della casa d'aste di proprietà del collezionista franco-israeliano Patrick Drahi, è un passaggio essenziale per far fronte all'indebitamento dell'azienda di tlc di cui Drahi è fondatore, Altice. Sotheby's infatti punta al rilancio. Lo confermano le ultime operazioni immobiliari della casa d'aste, che a New York presto potrà disporre di un nuovo quartier generale al Breuer Building, come pure succederà a Parigi a ottobre, e che ha inaugurato a Hong Kong una Maison firmata dallo studio internazionale di architettura di Rotterdam MVRDV. [Leggi tutto](#)



NEL 2025 AL LOUVRE LA PRIMA MOSTRA DEDICATA ALLA MODA

25.08. Anche il Museo del Louvre si è innamorato della moda, a cui dedicherà un'intera mostra il prossimo anno, dal 24 gennaio al 21 luglio. La prima presso l'istituzione francese che fotografa il significato più ampio dell'arte del vestire, scegliendo solo abiti provenienti dagli Anni '60 in poi, tra cui le ultime creazioni di Karl Lagerfeld per Chanel e altre di Dolce&Gabbana, senza dimenticare Balenciaga e Yohji Yamamoto. Una celebrazione della moda che presenterà una sessantina di abiti e trenta accessori. Un'impresa che si servirà del fascino pop della moda per parlare anche di arte e storia, rappresentate da più di 20mila oggetti in mostra, da armature e ceramiche ad arazzi, gioielli e tanto altro. [Leggi tutto](#)

**"Tutti De Sica"
alla Galleria
Modernissimo
di Bologna**

22.09. "Tutti De Sica. Regista & interprete" è l'esposizione dedicata al grande Maestro Vittorio De Sica che si terrà alla Galleria Modernissimo (Piazza Re Enzo) di Bologna dal prossimo 1° ottobre al 12 gennaio 2025. In mostra immagini uniche sul e fuori dal set, oggetti di culto e documenti personali. [Leggi tutto](#)

**"Webinar",
ultima fatica
del duo Mobili
Trignani**

22.09. "Webinar", ultima fatica estiva del duo musicale abruzzese Mobili Trignani, formato da Fabrizio Trignani e Nicola Mostesti, uscito con Music Force, racconta un'Italia alla deriva con un tono più che ironico, scanzonato, l'accento da cabaret, una punta di irriverenza che fa sorridere, orecchiabile eppure graffiante. [Leggi tutto](#)

**Elio Luxardo con
"La ricerca della
bellezza" al Mupac
di Colorno (Parma)**

14.09. A Elio Luxardo (1908-1969), ritrattista delle star del cinema, è dedicata la mostra "La ricerca della bellezza", che sarà aperta fino al 10 novembre nell'Aranziaia del Mupac di Colorno (Parma), in occasione della 15ª edizione di ColornoPhotoLife. La mostra raccoglie 130 scatti dell'artista nato da genitori di origini italiane in Brasile. [Leggi tutto](#)

**A Palazzo Pitti
riapre il Museo
della Moda**

08.09. Dopo tre anni di lavori di restauro, ha riaperto uno tra i pochi musei di moda in Italia, il Museo della Moda e del Costume di Palazzo Pitti a Firenze, già noto come Galleria del Costume, aggiungendo nuovi abiti alla collezione permanente, e inaugurando 12 nuove sale con una selezione di oltre 50 abiti e costumi delle dive di ieri e di oggi. [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