

L'INTERVISTA

Vino affare di famiglia,
Massimiliano Campeis spiega
perché

FOCUS/1

Integrity Matters by CRW
Assetti proprietari sotto la lente

M&A & CORPORATE FINANCE

CHI VINCE LE BATTAGLIE LEGALI E DIGITALI

M&A ADVISORY
TOP ADVISOR LEGALI E FISCALI



FOCUS/2

Digital Finance Files by RIV
A cosa servono i Bitcoin Treasuries

FOCUS/3

BeBeez Carve-Outs Focus by Newport&Co
La scelta dell'acquirente va oltre il prezzo



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

da pag 30 a 39

- Private Equity&Spac
- Private debt
- M&A corporate finance
- Angels&Incubators
- Venture capital/Crowdfunding
- Real estate
- Private capital e Real estate nel mondo
- GreenBeez
- Arte&Lifestyle/Libri

L'INTERVISTA

- 20 **Vino un affare di famiglia.**
Ecco perché secondo Massimiliano Campeis, fondatore dell'omonimo studio legale

FOCUS/1

- 22 **Integrity Matters by CRW**
Non solo numeri, ecco i rischi nascosti che possono cambiare il destino di un deal

FOCUS/2

- 26 **Digital Finance Files by RIV**
Bitcoin Treasuries, tra hedge, diversificazione e branding

FOCUS/3

- 28 **BeBeez Carve-Outs Focus by Newport & Co**
Il rischio reputazionale nelle dismissioni: la scelta dell'acquirente va oltre il prezzo

Sommario

M&A & corporate finance

- 06 Il 2025 è stato un anno da incorniciare per gli advisor legali e tributari in materia di corporate finance. Che per essere leader devono essere forti su buy and build, Golden Power, restructuring e AI. Ecco le opinioni dei protagonisti.

BATTAGLIE LEGALI.. E DIGITALI



NEWS NEL MONDO

Dry powder ferma a 1.300 miliardi da tre anni, holding period salito a 7 anni, distribuzioni deboli e raccolta in calo impongono ai fondi di buyout una svolta nella creazione di valore. Il Report di Bain & Company. [Leggi tutto](#)



PRIVATE DEBT

I numeri del Report di BeBeez

3,45
mld euro
Capitali raccolti dal 2016 al 2025 dalle startup fintech italiane tuttora indipendenti

Sono **115 le startup e scaleup fintech** italiane o con sede all'estero, ma fondate da italiani, che dal 2016 e sino a oggi hanno raccolto dagli investitori almeno un milione di euro. Di queste ancora **94 sono indipendenti**, mentre altre **18 sono finite nelle braccia di banche, intermediari finanziari o gruppi industriali** e **tre si sono quotate (Datrrix, UCapital24 e Yolo)**. Nonostante l'uscita dalle statistiche di questo gruppo di società, la raccolta complessiva delle 94 rimaste indipendenti nel 2025 è salita a **3,45 miliardi di euro**, dai 3,25 miliardi delle 83 mappate per il 2024, dai 3,1 miliardi delle 85 mappate per il 2023 e dai circa 2,9 miliardi del 2022. Sono i dati dell'ultima [insight View sul Fintech di BeBeez](#) (disponibile agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)), al netto di quanto incassato dalle startup inserite nei vari programmi di accelerazione dedicati, come Magic Wand di Zest o Fin+Tech di CDP Venture Capital sgr (gestito da Zest). Il mercato resta molto concentrato: sul totale dei 3,45 miliardi raccolti complessivamente nella storia delle startup fintech di matrice italiana, **oltre 2,7 miliardi vengono spartiti da sole 9 scaleup**, che hanno raccolto ciascuna l'equivalente di oltre 100 milioni di euro.

2,7
mld euro
Capitali raccolti dal 2016 al 2025 dalle 9 scaleup fintech italiane più grandi

115
Il numero delle startup fintech italiane che hanno raccolto capitali dai VC

107
mln euro
Raccolta delle startup fintech italiane in 20 round nel 2025

Be Beez

Tutte le news e gli approfondimenti di BeBeez per meno di un caffè al giorno

Cari lettori, vi ricordiamo che per leggere tutte le notizie di *BeBeez* e restare aggiornati sui private markets senza limitazioni, è necessario sottoscrivere uno dei nostri abbonamenti: *BeBeez* articoli base oppure *BeBeez News Premium*.

Offrire informazione di qualità costa tempo e fatica e richiede curiosità, serietà e tanta passione. Quello che vi chiediamo è solo un piccolo contributo. Per *BeBeez News Premium* stiamo parlando di molto meno di un caffè al giorno.

Vi aspettiamo e grazie di leggerci!

Stefania Peveraro
direttore di *BeBeez*



Per abbonarti clicca su
<https://bebeez.it/abbonati/>

Value creation reset

Per generare ritorni nel PE oggi serve il 12% annuo. Dalla leva finanziaria all'AI operativa: la nuova frontiera del private equity in Italia



Il messaggio dell'ultimo **Global Private Equity Report** di **Bain & Company** è chiaro e, per certi versi, brutale: se dieci anni fa bastava una crescita annua dell'ebitda del 5% per generare ritorni soddisfacenti, come un rendimento target di 2,5 volte il capitale investito in cinque anni, oggi la soglia minima è più che raddoppiata (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). In sostanza, il 12% è il nuovo 5%. Non è un aggiustamento marginale. È un cambio di paradigma che riscrive le regole del gioco.

La matematica è brutale nella sua semplicità. Nel 2015, un fondo poteva strutturare un'acquisizione con una leva finanziaria intorno al 50% del prezzo d'acquisto, a tassi del 6-7%, beneficiando di multipli d'ingresso ancora ragionevoli e di un contesto in cui l'espansione dei multipli all'uscita era quasi garantita dal mercato. In quello scenario, bastava che l'azienda crescesse, anche moderatamente, per generare rendimenti soddisfacenti. Il financial engineering faceva il resto. Oggi quell'arsenale è svuotato. I tassi LBO sono scesi rispetto ai picchi del 2023 ma restano nell'ordine dell'8-9%. La leva si è compressa al 30-40% del valore d'impresa. I multipli d'ingresso sono rimasti in territorio record, mentre quelli d'uscita sono sostanzialmente piatti. Risultato: l'unica variabile su cui agire davvero è la crescita operativa. E quella crescita deve essere quasi tripla rispetto a dieci anni fa.

Il private equity deve diventare una macchina industriale. La domanda, allora, non è se il settore sia in grado di adattarsi. È se il tessuto produttivo italiano sia strutturalmente compatibile con questa nuova soglia di rendimento. La media impresa italiana è fatta in larga parte di aziende familiari, radicate in settori tradizionali (food, fashion, industriale) con modelli di governance spesso accentrati e un livello di digitalizzazione ancora disomogeneo. In questo contesto, parlare di crescita strutturale dell'ebitda al 12% annuo significa alzare l'asticella in modo significativo.

Qui si innesta il vero **"value creation reset"**. Se la leva finanziaria non può più fare il lavoro pesante, la creazione di valore deve **spostarsi sull'operatività**. Procurement, pricing, gestione del capitale circolante, supply chain, sales effectiveness, automazione dei processi: è su questi fronti che si gioca la partita. La domanda è: chi tra gli operatori di private equity sa farlo davvero? Perché creare valore operativo, in modo sistematico, misurabile, replicabile, è un mestiere completamente diverso da quello di strutturare un'acquisizione con la leva giusta e aspettare che il mercato rivaluti il multiplo. Richiede competenze che molti fondi, soprattutto di media dimensione, non hanno ancora costruito internamente. Richiede **operating partner con esperienza industriale autentica**, non soltanto ex consulenti di strategia riciclati in ruoli operativi. Richiede processi di due diligence che vadano oltre la verifica dei numeri storici per identificare con precisione i leve di valore, commerciali, operativi, tecnologici, e tradurli in un piano d'azione praticabile dal primo giorno di ownership.

Ed è qui che **entra l'intelligenza artificiale**. Non come tema d'investimento, l'AI come settore su cui allocare capitale, ma in un senso molto più concreto e meno glamour: l'AI come infrastruttura di creazione di valore all'interno delle portfolio company. Si tratta di usare l'AI come leva trasversale: per migliorare le previsioni di vendita, ottimizzare i margini, ridurre gli sprechi, accorciare i cicli di incasso, automatizzare il back office, supportare decisioni di pricing più sofisticate. In altre parole, per trasformare la crescita dell'ebitda da aspirazione finanziaria a risultato misurabile su KPI operativi.

La vera domanda, però, è un'altra: chi possiede davvero questa capability? I fondi mid-market italiani sono attrezzati per integrare l'AI nei 100-day plan? Dispongono di operating partner con competenze tecnologiche profonde? Le aziende target hanno basi dati affidabili, processi standardizzati, cultura manageriale aperta al cambiamento? Oppure l'AI resta confinata nei pitch deck e nelle presentazioni agli investitori?

C'è poi un'ulteriore dimensione da non sottovalutare. L'AI non è solo leva di valore, ma **anche potenziale fonte di rischio: compliance, cybersecurity, data governance, reputazione**. In un contesto in cui la pressione sui ritorni aumenta, la tentazione di accelerare senza presidiare adeguatamente questi aspetti può generare nuove vulnerabilità.

Il concetto "12 è il nuovo 5" non è solo un dato tecnico. È un test di maturità per l'intero ecosistema. E, soprattutto, è un banco di prova per capire se l'Italia saprà trasformare la pressione sui rendimenti in un salto strutturale di qualità manageriale e tecnologica: la media impresa italiana può crescere l'ebitda al 12% annuo: ma non da sola, non senza discontinuità, e non con un fondo che si limita a monitorare i KPI finanziari dal proprio ufficio di Milano.

Tutte considerazioni che valgono ovviamente anche per chi fornisce servizi di consulenza ai fondi. Il tema dell'utilizzo dell'AI e della capacità di comprendere le logiche industriali delle operazioni è al primo posto tra le caratteristiche che deve avere un consulente legale e fiscale in grado di collocarsi in cima alla classifica dei leader di settore. Emerge dall'inchiesta di copertina di questo numero di BeBeez Magazine

Di tutto questo parleremo **lunedì 30 marzo** in occasione di un **Caffè di BeBeez** dedicato a **AI | Capitali | Codice** - L'intelligenza artificiale tra equity, impresa e algoritmi: chi guida davvero la trasformazione? . Pubblicheremo a brevissimo il programma.

Nel frattempo: **Save the Date!**

Buona lettura!

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

BeBeez
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

Leggi online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine



SCAN ME

BeBeez Magazine è il magazine settimanale di BeBeez, la testata giornalistica quotidiana dedicata al private capital, pubblicata da [EdiBeez srl](#) (aut. Tribunale di Milano n. 102 del 3 aprile 2013)
Sede legale corso Italia, 22 - 20122 Milano
Direttore responsabile Stefania Peveraro - stefania.peveraro@edibeez.it
Hanno collaborato a questo numero: Giuliano Castagneto - Progetto grafico: Luca Ballirò

M&A & CORPORATE FINANCE

Battaglie legali. E digitali.

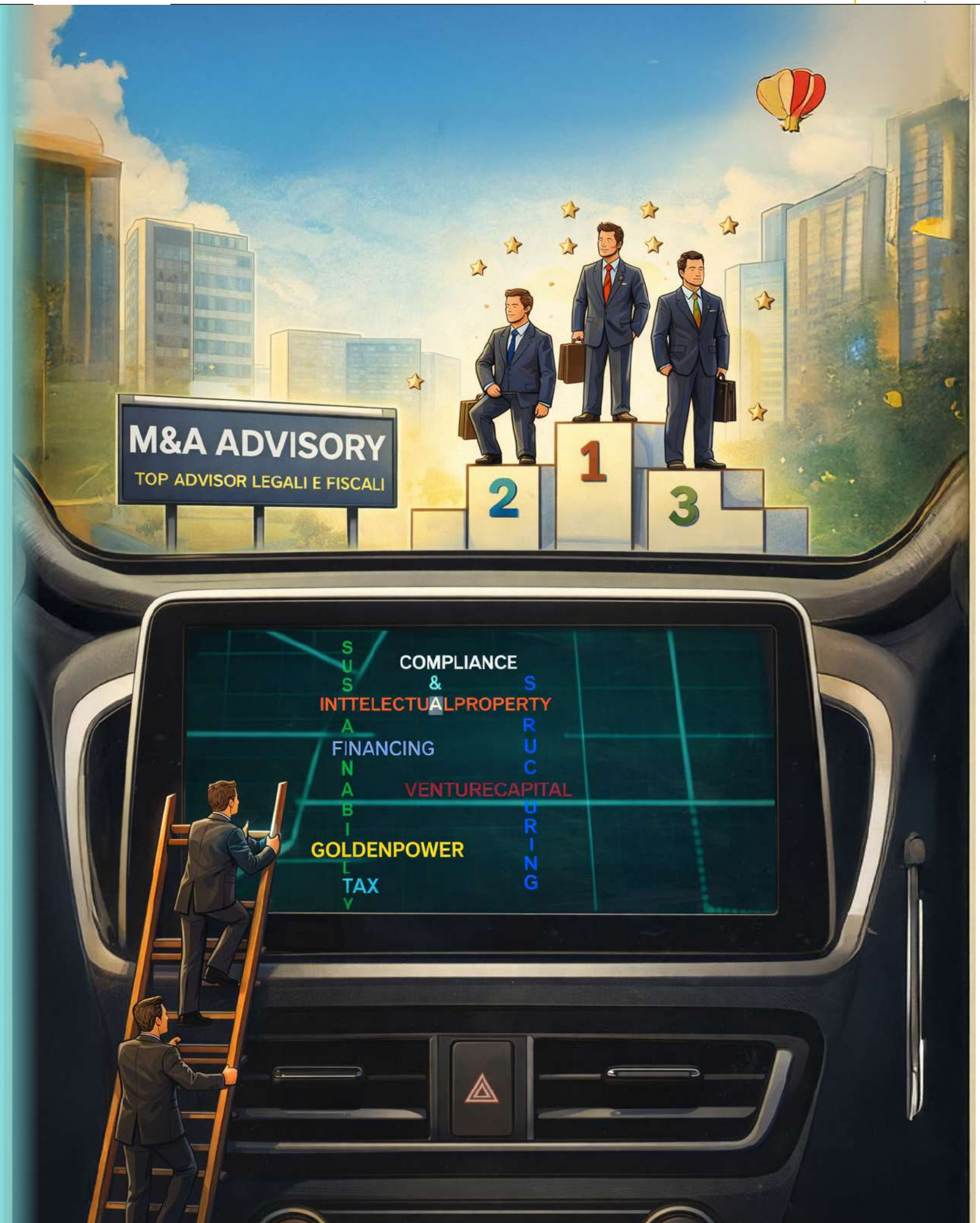
Il 2025 è stato un anno da incorniciare per gli advisor legali e tributari in materia di corporate finance. Ma non sono pochi i temi in grado di rimescolare sensibilmente gli equilibri del settore, dalle strategie di buy and build al Golden Power, dalla Composizione Negoziata della Crisi all'AI. Ecco le opinioni dei protagonisti

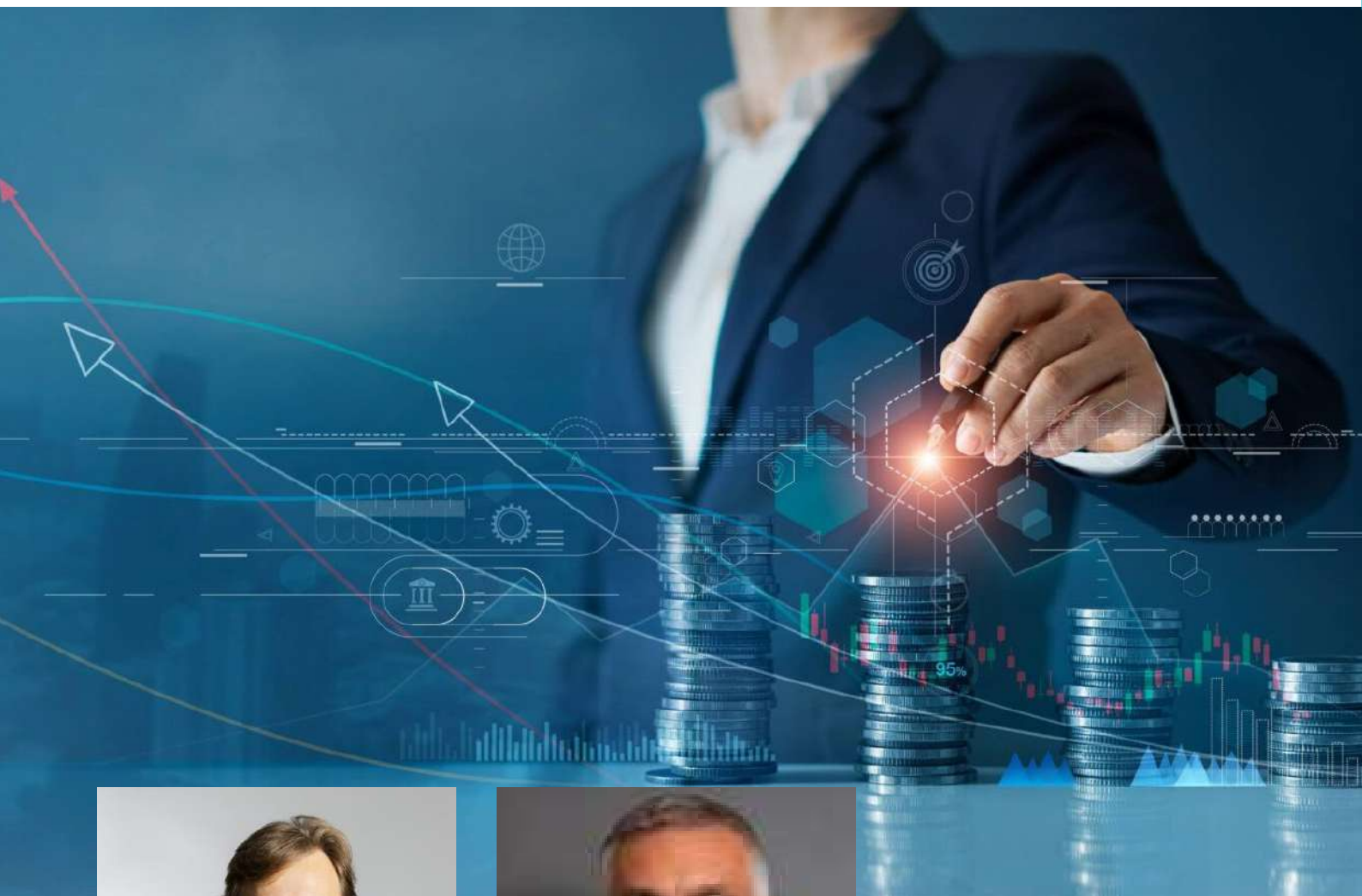
di Giuliano Castagneto

Il 2025 ha visto una significativa accelerazione del volume di attività delle principali lawfirm italiane, come segnalato dalla classifica basata sul numero di compravendite di aziende da queste seguite, elaborata sui dati del database [BeBeez Private Data](#). Questo non tanto per il numero assoluto di operazioni rilevate nell'anno, che nel 2024 era stato di 611 contro le 632 del 2025, ma soprattutto per il maggiore peso delle operazioni cross border, in particolare quelle effettuate su aziende italiane da fondi internazionali di private equity.

Spiega [Stefano Bianchi](#), managing partner dello studio **Pavia e Ansaldo**, tra le practice in più forte crescita lo scorso anno: “La generalizzata instabilità geopolitica ha reso l'Europa quasi un porto sicuro per i grandi investitori globali in private capital. In tale contesto l'Italia e la Spagna, in cui siamo presenti, hanno suscitato l'interesse più forte”.

Aggiunge in proposito [Alberto Salvadè](#), partner responsabile del corporate Italia della lawfirm britannica **Bird & Bird**: “In un panorama europeo caratterizzato da rallentamento economico e incertezza, alcuni Paesi come Italia e Spagna si sono distinti sia per la resilienza delle





Stefano Bianchi,
managing partner dello studio
Pavia e Ansaldo

rispettive economie che per la convenienza dei multipli: ciò ha reso il mercato molto più attraente per gli investitori internazionali anche di private equity”.

Chi trae vantaggio dall'aumento dei big deal

I deal cross border sono tendenzialmente più corposi data la natura paneuropea dei



Alberto Salvadè,
partner responsabile del corporate Italia
della lawfirm britannica Bird & Bird

veicoli d'investimento coinvolti, che rende loro necessario concentrarsi su operazioni di dimensioni maggiori. Ma queste transazioni hanno sempre più spesso ricadute sia a livello di Antitrust sia, con frequenza crescente, di Golden Power, cioè la possibilità che il governo italiano si riserva di fermare o comunque influire su deal che

coinvolgono aziende ritenute strategiche, oggi appartenenti a una vasta gamma di settori.

Inoltre, queste operazioni di norma sono finanziate in parte con prestiti-ponte sindacate presso pool di banche italiane ed estere, e successivamente rifinanziate con bond collocati su piazze europee come Dublino o Lussemburgo, oppure tramite private placement presso investitori specializzati, quasi sempre esteri.

Ulteriore conferma della crescente importanza della fascia di mercato detta in gergo hi-end, quella dei megadeal, è data dallo sbarco a Milano, lo scorso settembre, del grande studio statunitense **Ropes & Gray**, tradizionale partner di investitori

Andersen. Il boost del corporate finance

Andersen, uno degli advisor emerso con maggior forza negli ultimi anni, è un caso un po' particolare nel panorama italiano dei servizi a supporto della finanza straordinaria. Nata dalle ceneri del gruppo della revisione seppellito dallo scandalo Enron, la practice internazionale era risorta e cresciuta fornendo assistenza sulla strutturazione fiscale e normativa delle operazioni di m&a.

Nel settembre 2023 è nata l'area **corporate finance**, ossia la consulenza sulla strutturazione ottimale delle acquisizioni e relativi pacchetti di finanziamento, affidata in Italia alle cure di **Cesare Conti**, docente di finanza aziendale. La practice sta diventando il terzo pilastro del business della lawfirm guidata in Italia dal Country Managing Partner **Andrea De Vecchi**.

Di solito quando alcuni fondi diventano clienti abituali di un advisor, grazie anche a solide relazioni interpersonali, per quest'ultimo crescere diventa una certezza. Non fa eccezione Andersen, dei cui servizi nel 2025 ha fruito per tre volte (e una nel 2024), sia per operazioni dirette che tramite add-on, **Azzurra Capital**, la società di private equity fondata da un decano dell'investment banking tricolore, **Stefano Marsaglia**.

Azzurra Capital infatti si è avvalsa di Andersen per le operazioni su **Domixtar Farmaceutici**, **VM Motori**, un add-on della controllata **Marval**, e **Cartindustria Eurocarta**, tramite la partecipata **Lucart**. Dettaglio interessante, Marsaglia condivide lunghi anni di militanza in **Mediobanca** con **Alessio Gambuzza** senior advisor sul corporate finance presso Andersen.

Quest'ultimo ha infatti trascorso sei anni, dal 2015 al 2021, nella divisione Debt Capital Markets di Piazzetta Cuccia, gli ultimi due come debt originator, per poi passare due anni in **Arkyos**, la bou-

Alessio Gambuzza,
senior advisor
di Andersen



rique co-fondata da **Paolo Pescetto**, e infine passare in Andersen.

La quale tuttavia ha assistito diversi altri financial sponsor nel 2025, come **IGI sgr**, **Transition Capital** e anche il perpetual compounder **Dacke Industri**.

“Oggi l'M&A può essere definito un cantiere che è a sua volta un insieme di sottocantieri, ciascuno dei quali lavora a un determinato aspetto dell'operazione, cioè quello normativo, il Golden Power, l'ottimizzazione fiscale, il quadro giuslavoristico, e anche una struttura di finanziamento efficiente” spiega il senior advisor originario di Scicli, in provincia di Ragusa. “Oggi la concorrenza” continua Gambuzza “si gioca sull'ampiezza della gamma di servizi offerti. I transaction services di base, come la contrattualistica, sono complementari nella catena del valore che si è spostata sugli aspetti più strategici, inclusi quelli inerenti al corporate finance. Ciò spiega perché è importante poter lavorare in pool multidisciplinari di esperti in grado di valutare in modo verticale tutti gli aspetti e i rischi insiti in un certo settore o in un certo mercato. È il caso di Andersen”.

del calibro di **Bain Capital**, **Advent International** e **TPG**, che ha arruolato alcuni alti esponenti del team di **Latham & Watkins**, capitanati da **Cataldo Piccarreta** e **Giorgia Lugli**, tra gli advi-

sor di riferimento proprio di Bain Capital, ai quali solo poche settimane fa si è aggiunto **Alessandro Capogrosso**, proveniente dallo studio **PedersoliGattai**, che da parte sua nel 2025 si è

collocato al **primo posto della classifica di BeBeez** per numero di deal curati, confermando leadership evidenziata nel 2024 (si veda *qui l'inchiesta sul N° 28 di BeBeez Magazine*).

I LEADER DELLA CONSULENZA SULLA FINANZA STRAORDINARIA NEL 2025 PER NUMERO DI DEAL

Pos. '25	Pos. '24	Studi legali	2025	2024	2023	% delle aziende seguite con fatturato sopra 50 mln di euro**	Settori prevalenti**	Tipi di operazione più frequenti**
1	1	PedersoliGatta*	77	64	42	34	Servizi alle aziende e attività industriali	Private equity e add-on
2	4	Chiomenti	70	26	22	39	Metalmecchanico, Servizi industriali	Private Equity e add-on
=	3	BonelliErede	70	28	18	29	Servizi industriali, Software & ITC	Private Equity, Venture capital
4	5	Gianni & Orgoni	53	24	25	29	Alimentare, Moda, Lusso & Desig	Private Equity
5	7	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici	50	19	11	34	Moda, Lusso & Design, Servizi Industriali	Private equity, Club deal
6	2	Legance	41	32	12	36	Moda, Lusso & Design	Private Equity e add-on
7	6	LCA Studio Legale	33	20	15	11	Alimentare, Software & ICT	Private Equity, Add-on
8	10	Giovannelli e Assoc. Studio Legale	28	14	13	20	Alimentare, Metalmecchanico	Private Equity, Add-on
9	13	Dentons	24	12	13	15	Alimentare, Metalmecchanico	Add-on
=	9	Orrick Herrington & Sutcliffe LLP	24	12	13	17	Farmaceutico, Software & ITC	Private Equity, Add-on
11	15	Pavia e Ansaldo	23	10	16	16	Metalmecchanico, Servizi industriali	Private Equity, Add-on
12	14	Latham & Watkins	19	10	6	66	Nessuna prevalenza	Private Equity
13	29	Bird & Bird	18	6	2	32	Metalmecchanico, Farmaceutico	Private Equity
14	7	Gitti and Partners	17	19	11	28	Alimentare, Farmaceutico	Private Equity
=	18	DLA Piper	17	7	7	19	Energia, Servizi industriali	Add-on, M&A
16	9	Grimaldi Alliance	16	17	7	11	Metalmecchanico, Servizi industriali	Private Equity, Add-on
17	10	Simmons & Simmons	15	14	10	31	Metalmecchanico, Servizi industriali	Private equity, Club deal
18	17	Gilberti Triscornia e Associati	14	9	17	30	Alimentare, Servizi Industriali	Private Equity, Add-on
19	23	Molinari	12	6	6	41	Servizi industriali, Metalmecchanico	Private Equity
20	26	Andersen Tax & Legal	11	5	-	19	Metalmecchanico, Farmaceutico	Private Equity, Add-on
=	18	DWF Italy	11	7	6	11	Moda, Lusso & Design	Add-on
22	29	Imcr Studio Legale	10	4	4	16	Nessuna prevalenza	Private Equity, Add-on
=	45	Ashurst LLP	10	1	1	17	Nessuna prevalenza	Private Equity
24	na	Fivers Studio Legale e Tributatio	9	nd	nd	22	Nessuna prevalenza	Add-on
=	18	Cappelli RCCD	9	7	3	29	Nessuna prevalenza	Add-on
26	20	Alpeggiani Avvocati Associati	8	6	2	0	Nessuna prevalenza	Private Equity, Add-on
=	33	Hogan Lovells	8	2	2	19	Metalmecchanico	Add-on
=	31	Osborne Clarke	8	3	3	21	Prodotti e servizi industriali	Add-on
29	12	Eversheds Sutherland	7	13	4	13	Software & ITC, Metalmecchanico	Private Equity
=	41	CMS	7	1	1	60	Nessuna prevalenza	Private Equity, Add-on
=	22	White & Case	7	6	2	59	Manifatturiero, Software & ITC	Private Equity
=	33	L&B Partners	7	2	1	25	Energia	Private Equity, Venture capital
=	31	Portolano Cavallo	7	3	2	7	Farmaceutico, Internet	Private Equity, Venture capital
34	na	Alma Led	6	nd	nd	66	Nessuna prevalenza	Private Equity, Add-on
=	31	Clifford Chance	6	3	0	89	Nessuna prevalenza	Private Equity
=	28	Linklaters	6	5	6	54	Moda, Lusso & Design, Software & ITC	Private Equity
37	18	Gelmetti Studio Legale Ass.	5	7	2	10	Alimentare, Farmaceutico	Add-on
=	33	Ughi & Nunziante	5	2	1	0	Software & ITC	Add-on
=	18	A&O Shearman	5	7	6	31	Manifatturiero, Farmaceutico	Private Equity
=	33	Orsingher Ortu	5	2	2	31	Farmaceutico	Nessuna prevalenza
=	33	Carnelutti Law Firm	5	0	2	33	Attività Industriali, servizi	Private Equity, Add-on
=	na	Lawal Studio Legale	5	0	1	0	Nessuna prevalenza	Private Equity
43	33	Tonucci & Partners	4	2	1	0	Software & ITC, Media, Tlc	Add-on, Private Equity
=	33	Baker McKenzie	4	2	1	38	Nessuna prevalenza	Add-on, M&A
=	33	Cleary Gottlieb	4	2	0	57	Energia, shipping e trasporti	Private Equity
=	33	Kirkland & Ellis	4	2	1	60	Metalmecchanico, Energia	Private Equity
=	33	LMS Studio legale	4	2	4	16	Servizi alle aziende	Private Equity, Add-on
=	na	K&L Gates LLP	4	0	1	33	Nessuna prevalenza	Nessuna prevalenza
49	33	Norton Rose Fulbright	3	2	1	33	Nessuna prevalenza	Add-on, M&A
=	41	Freshfields	3	1	2	66	Nessuna prevalenza	Private Equity
=	-	Studio MDA	3	0	2	0	Attività Industriali, Moda e Lusso	Private Equity, Add-on
=	na	IPG Lex Studio Legale	3	0	1	0	Nessuna prevalenza	Nessuna prevalenza
53	33	Avvocati d'Impresa	2	2	1	0	Alimentare	Add-on, Club deal
=	-	Delfino Willkie Farr & Gallagher	2	0	1	100	Attività Industriali	Private Equity, Add-on
=	33	La Scala Sta	2	2	0	0	Metalmecchanico	Nessuna prevalenza
=	41	Bif Studio Legale	2	2	1	20	Nessuna prevalenza	Add-on
=	na	Capolino-Perlingieri De Leone	2	0	1	50	Nessuna prevalenza	Private Equity
=	41	Rinaldi & Associati	2	0	0	0	Nessuna prevalenza	Nessuna prevalenza
=	41	Watson Farley & Williams	2	1	nd	0	Nessuna prevalenza	Nessuna prevalenza
=	41	Rucellai & Raffaelli	2	1	1	20	Farmaceutico	Private Equity
=	na	Herbert Smith Freehills Kramer	2	nd	nd	50	Fintech, manifatturiero	Private Equity
61	45	Studio Solving	1	nd	nd	0	Software & ITC	Add-on
=	45	Clarkson Hyde Advisory	1	nd	nd	0	Servizi alle aziende	Venture Capital
=	45	Sutich Barbieri Sutich	1	5	0	40	Attività Industriali	Private equity
=	45	CastaldiPartners	1	4	1	29	Prodotti e servizi industriali	Add-on
=	45	Fieldfisher	1	4	1	33	Prodotti e servizi industriali	Nessuna prevalenza
=	45	Lexia Avvocati	1	2	0	0	na	Private equity

* Il dato 2023 include Pedersoli Studio Legale stand-alone: ** il dato è calcolato su tutte le operazioni da inizio 2021 - NB Advant NCTM non è incluso nella tabella perché non comunica tutti i deal di cui è advisor

Pos. '25	Pos. '24	Consulenza contabile e fiscale	2025	2024	2023	% delle aziende seguite con fatturato sopra 50 mln di euro**	Settori prevalenti**	Tipi di operazione più frequenti**
1	1	Russo De Rosa Associati	35	28	21	17	Metalmecchanico, Manifatturiero	Private Equity, Add-on
2	2	Spada Partners	34	18	11	14	Software & ITC, Metalmecchanico	Private Equity, Add-on
3	4	Pirola Pennuto Zei & Associati	22	15	7	18	Alimentare, Metalmecchanico	Private Equity, M&A
4	3	Grant Thornton	18	16	7	5	Moda, Lusso & Design, Alimentare	Private Equity, Add-on
5	6	Tremonti Romagnoli Piccardi	6	2	2	27	Servizi alle aziende	Private Equity, Add-on
6	5	Studio Tributario Deire	2	3	-	0	Nessuna prevalenza	Private Equity
7	7	Maisto & Associati	4	1	1	63	Nessuna prevalenza	Add-on, Club Deal
8		Mazars	3	nd	nd	17	Nessuna prevalenza	Nessuna prevalenza
9	6	Grossi Salvi & Partners	2	2	0	33	na	na
=		RSM Italy Tax & Legal	2	0	2	25	Servizi alle aziende, moda & lusso	Private Equity, Add-on

* il dato è calcolato su tutte le operazioni da inizio 2021

	Consulenza diversificata	2025	2024	2023	% delle aziende seguite con fatturato sopra 50 mln di euro**	Settori prevalenti**	Tipi di operazione più frequenti**
1	EY	70	57	39	29	Metalmecchanico, Manifatturiero	Private Equity, Add-on
3	Deloitte	62	47	45	23	Software & ITC, prodotti e Servizi Industriali	Add-on, Private Equity
2	Pwc	49	51	43	34	Metalmecchanico, Prodotti e Servizi Industriali	Private Equity, Add-on
4	Kpmg	40	39	35	33	Metalmecchanico, Moda Lusso & Design	Private Equity, Add-on
	** il dato è calcolato su tutte le operazioni da inizio 2021						

D'altra parte lo stesso studio Latham & Watkins, notoriamente focalizzato su operazioni di grande stazza, ha messo a segno un sensibile aumento del numero dei deal seguiti, il mandato maggiore e più glamorous è stato quello di advisory al fondo cinese **HSG** sull'acquisto, annunciato a fine 2025, del gruppo delle fashion sneakers **Golden Goose**, a una valutazione di 2,5 miliardi di euro, seguito, in termini di dimensioni, dalla vendita sul mercato del 10% circa di **Lottomatica** da parte di **Apollo**.

Questo trend ha una doppia implicazione per le lawfirm italiane. La prima è il coinvolgimento di advisor legali più strutturati, che possono mettere in campo team di professionisti specializzati sui problemi di Antitrust e di Golden Power. La seconda è che

è necessaria la capacità di strutturare operazioni di finanziamento di respiro internazionale, che vedono protagonisti le banche e accanto esse, sempre più spesso, i fondi di private debt, oltre agli investitori sui mercati obbligazionari.

Quest'ultimo è il principale fattore alla base della performance dello **Studio Chiomenti**, che nel 2025, quasi raddoppiando il numero di deal (il 39% dei quali su aziende che fatturano più di 50 milioni di euro), si è **classificata al secondo posto della classifica** di *BeBeez*, dietro a PedersoliGatti.

Una conferma viene dalla collaborazione fra Chiomenti e tre dei maggiori studi legali indipendenti europei: **Cuatrecasas** (Spagna e Portogallo), **Gide Loyrette Nouel** (Francia) e **Gleiss**

Lutz (Germania). Inoltre, alle sedi italiane (Roma, Milano), lo studio aggiunge la presenza con uffici propri a Londra, Bruxelles e New York, e la natura indipendente dello studio favorisce la collaborazione con i migliori studi in diverse giurisdizioni su base *Best Friends* per operazioni cross-border. Contattata da *BeBeez Magazine*, Chiomenti non si è resa disponibile per un commento.

Altro studio che sta traendo vantaggio dall'aumento della dimensione media delle operazioni, spesso transnazionali, è **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici**, che ha anch'esso quasi raddoppiato il volume di attività grazie alla storica vicinanza ad alcuni dei principali gestori italiani di private equity, come **QuattroR**, che lo

BonelliErede. Da Telecom Italia al venture capital

Tra i grandi nomi del legal advisory italiano sulla finanza straordinaria, **BonelliErede** è forse quello che ha avuto la più profonda trasformazione, soprattutto nell'apertura all'innovazione. E' infatti la lawfirm italiana che più di ogni altra ha creato centri di sviluppo e innovazione di nuovi servizi basati sulle tecnologie digitali e l'intelligenza artificiale, articolati su **focus team** orientati ad assistere le aziende in una vasta gamma di settori nella trasformazione digitale, e creando la captive **Be-Lab** (si veda anche box in questa pagina). Non sorprende che lo studio, che alla fine del secolo scorso aveva contribuito a orchestrare (allora sotto le insegne di Bonelli Erede Pappalardo) l'opera mossa da Olivetti su **Telecom Italia**, oggi tragga una delle principali fonti di business dal **venture capital**, che per dimensione delle aziende coinvolte è agli antipodi. Ma questo solo se si parla di dimensioni.

“Il venture capital richiede vaste competenze multidisciplinari. Non è raro che operazioni su startup, quindi aziende ancora allo stato embrionale, presentino delle complessità molto elevate dal punto di vista legale, soprattutto se attive in settori regolamentati (quali il fintech o biotech), e anzi può succedere che alcune di esse si sviluppino proprio da un'idea che nasce nelle pieghe della normativa di settore. Situazioni che richiedono dei legali di provata esperienza e con un know-how specifico su queste normative” spiega **Elia Catalano**, managing partner di BonelliErede responsabile del focus team private equity, che aggiunge: “Il nostro coinvolgimento nel venture capital, che in Italia ha ancora ampi margini di sviluppo, ha preso il via, su base molto selettiva, dalla richiesta che ci hanno fatto alcuni grandi clienti, comprese alcune banche e istituzioni, di avvicinarsi a questo settore nonché dall'impegno, passione e dedizione di una nostra socia, **Giulia Bianchi Frangipane**, che ha negli anni creato un team di giovani talenti dedicati a questo settore. Un'ulteriore spinta è venuta dal corporate venture capital, che ha visto alcuni grandi gruppi nostri clienti investire nello sviluppo o nell'acquisizione di tecnologie innovative”.

Oggi la lawfirm è una presenza stabile nei round di maggiore dimensione lanciati da startup tricolori, primo fra tutti quello di serie C da 100 milioni di euro della software house **Exein** che sviluppa

sistemi cybersecurity per impianti industriali. Ma non sul solo venture capital si appoggia l'attuale standing della lawfirm. Catalano & C sono infatti stati molto attivi anche su deal private equity di grandi dimensioni, che spesso hanno visto fondi stranieri sul buy-side, come **Stirling Square**, assistita proprio da BonelliErede, nell'acquisizione del controllo di **iConsulting**, il più grande operatore indipendente italiano in ambito Data & AI, oppure l'acquisto del produttore di batterie per auto **Fiamm Energy Technology** da parte del fondo tedesco **Aurelius**, questa volta assistendo la parte venditrice, il gruppo giapponese **Resonac**.

“In Italia i più grandi deal, eccezion fatta per il 2025 in cui l'M&A in valore è stato dominato da grandi deal domestici nel settore bancario”, continua Catalano, “passano il più delle volte dall'estero, o perché l'acquirente è spesso straniero o perché spesso le risorse finanziarie arrivano da investitori istituzionali esteri, non a caso è molto cresciuto anche in Italia il peso del private credit. Gli investitori internazionali spesso si appoggiano ai grandi studi delle rispettive home jurisdiction come accade per gli istituzionali nord americani; questi studi sull'Italia preferiscono spesso interloquire con i grandi studi locali indipendenti che non sono loro competitor nei rispettivi mercati. Ciò spiega la permanenza di poche grandi practice come la nostra ai vertici delle classifiche, e la necessità di presidiare tale capacità e le relazioni con gli studi internazionali. Noi lo facciamo anche grazie alla nostra presenza a Londra e a una continua, attenta e coordinata gestione delle relazioni istituzionali con tali studi, anche tramite numerosi secondment dei nostri associate più brillanti presso di loro”.

Anche grazie a questa capacità lo studio ha mantenuto un consistente dealflow, registrando nel 2025 il record di fatturato dalla nascita di BonelliErede, dimostrando la insensibilità dello studio alle uscite di singoli professionisti, peraltro compensate da numerosi ingressi in diverse practice e settori. “Ormai, iniziare e finire la propria carriera nello stesso studio sta diventando l'eccezione, anche in Italia, dove seguendo un trend consolidato su altre piazze, quali quella londinese, sono frequenti gli spostamenti da uno studio all'altro. Solo nel 2025, in Italia si sono registrati circa 170 movimenti di soci tra studi legali” conclude la managing partner.



studio ha assistito nella cessione dell'azienda conserviera **Casalsco** a **FSI** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), e come **Renaissance Partners**, assistito sull'acquisto dell'azienda farmaceutica **Genetic** da **CVC** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Tra l'altro l'innesto di alcune figure chiave come un gruppo di partner provenienti da BonelliErede (si veda box in queste pagine), ha portato allo studio nell'entourage dei consulenti di alcuni grandi operatori paneuropei del private equity come **Investindustrial** e **Ambienta**.

Un venture capital sempre meno tricolore

L'aumento dell'incidenza delle operazioni di maggiore taglia si è visto anche nel comparto del **venture capital**, per via dell'infittirsi di round di grandi dimensioni, dai Serie A in su, che hanno coinvolto un numero crescente di startup e scaleup italiane incamminate sul sentiero della crescita dopo aver superato le fasi di decollo iniziale. Tali operazioni di raccolta hanno

richiesto sempre più spesso l'intervento di fondi esteri di venture capital, molto spesso dagli Stati Uniti.

Di questa tendenza ha tratto giovamento **BonelliErede**, storica lawfirm tra le più prestigiose della Penisola che, sotto la regia del partner **Giulia Bianchi Frangipane**, nel 2025 ha prestato i propri servizi su non meno di 21 round di altrettante aziende innovative, la metà dei quali di importo superiore ai 5 milioni (si veda in queste pagine).

Anche **Bird & Bird** ha beneficiato di questa tendenza, data i suoi rapporti con diversi fondi di venture capital, italiani e internazionali, grazie alla sua focalizzazione su alcuni settori tra cui l'healthcare e il tech, nonché alle competenze in materia di proprietà intellettuale. In diverse occasioni per esempio Bird & Bird ha affiancato vari veicoli di **CDP Venture Capital**, come nel caso del round di Serie A da 22 milioni di euro di **Arduino**, società che produce schede elettroniche open-source programmabili e



Calogero Porrello, Partner presso Bird & Bird

recentemente acquisita da **Qualcomm**. Spiega il partner **Calogero Porrello**: “Oltre alla sempre maggiore presenza di investitori esteri in startup italiane, abbiamo anche seguito alcuni fondi italiani, tra cui CDP Venture Capital, quando hanno investito in startup estere che vedono alcuni italiani tra i co-fondatori”. L'arrivo del partner **Gianni Gazzaniga** a fine 2024 ha certamente rafforzato queste capacità considerate la sua esperienza sui deal internazionali maturata nella sua lunga militanza presso **A&O Shear-**

Hogan Lovells. La strategia del Golden Power

Hogan Lovells, lawfirm "transatlantica", è nata nel 2010 dalla fusione tra lo studio americano **Hogan & Hartson** e l'inglese **Lovells**, quest'ultima in Italia già dal 2000, e lo scorso dicembre ha annunciato che crescerà ancora, grazie alla prevista fusione con **Cadwalader, Wickersham & Taft** dando vita al **quinto studio legale più grande al mondo per fatturato**, con ricavi annui superiori a **3,6 miliardi di dollari** e 3.100 avvocati presenti nei principali mercati delle Americhe, dell'area EMEA e dell'area APAC (si veda [altro articolo di BeBeez](#))

Hogan Lovells nasce come advisor in materia regolamentare e di compliance alle normative, e ora è in forte crescita nell'area Corporate e Finance. Non sorprende quindi che la crescente importanza della conformità alla disciplina italiana in materia di investimenti dall'estero su aziende strategiche, comunemente note come **Golden Power**, giochi un ruolo centrale nei programmi di sviluppo in Italia della lawfirm. Logica conseguenza è stato l'arrivo presso l'ufficio di Milano, da **BonelliErede**, di **Luca Perfetti**, esperto nonché docente ordinario di diritto amministrativo, per sviluppare l'attività in materia di infrastrutture, appalti pubblici, energia e settori altamente regolamentati oltre, ovviamente, al Golden Power. Una mossa che è un ulteriore segnale della crescente appetibilità dell'Italia per i grandi investitori internazionali. "Il peso sempre maggiore della procedura Golden Power", ha spiegato Perfetti a *BeBeez Magazine*, "è in sintonia con un'evoluzione dell'ordinamento, a sua volta coincisa con l'inversione dei processi di globalizzazione. Se fino a qualche anno fa prevalevano norme liberali, favorevoli agli scambi di beni e capitali tra le varie aree del mondo, adesso si assiste a un forte aumento, in tanti Stati, di normative nazionali in deroga alle norme suddette. Questa coesistenza di deroghe e regole generali crea un'area grigia che lascia

Luca Perfetti,
docente ordinario
di diritto
amministrativo



molto spazio all'interpretazione. Il valore aggiunto di un advisor legale sta nel trovare un punto d'incontro tra la norma generale, che muove l'investitore estero, e quella locale, sostenuta dalle Autorità nazionali. Più nello specifico, ci si muove all'interno di spazi esistenti tra alcune regole certe che rendono alcune cose possibili e altre impossibili".

A questo punto viene spontaneo chiedersi se questa area grigia crei un'incertezza in grado di scoraggiare i potenziali investitori esteri. Ma Perfetti sul punto non ha esitazioni: "effettivamente il regime italiano del Golden Power è stato criticato per essere eccessivamente discrezionale. Ma posso assicurare che diversi Stati Europei lo sono molto di più. In Italia è in sostanza un procedimento amministrativo che si risolve mediamente in 45 giorni mentre altrove, per esempio in Spagna o nel Regno Unito, la procedura assomiglia molto all'Antitrust. Inoltre, la giurisprudenza italiana si è dimostrata incline ad accogliere i ricorsi". In realtà, ciò che fa la differenza tra un sì e un no all'investimento dall'estero ha sempre più spesso di natura politica. "In pratica, a motivare un no è quasi sempre la presenza di investitori cinesi o di altri Paesi magari sottoposti a sanzioni. Tuttavia ciò non esime dalla necessità di strutturare un'operazione tenendo conto fin dall'inizio del Golden Power, che non può essere considerato alla stregua di una formalità per la quale è sufficiente compilare un modulo di richiesta quando tutto è già stato definito", conclude Perfetti.

man.

Ma è sul mid market che la lotta è più intensa

Se nei big deal e il venture capital è sempre più forte la presenza estera, sia come investitori sia come advisor,

nella fascia del mid market c'è un vero fermento dovuto al forte aumento delle strategie di aggregazione che coinvolgono le piccole e medie imprese italiane.

Ne è testimone la crescita del numero di deal seguiti da **Advant NCTM**, la practice italiana fon-

data da **Paolo Montironi**, facente capo al network internazionale Advant, che non appare in classifica dato che la maggioranza delle sue operazioni non sono rese pubbliche. Tuttavia, anche solo limitando l'osservazione ai deal annunciati e mappati da *Be-*

Gatti Pavesi Bianchi Ludovici. Oltre ai big, anche i club deal

Tra i nomi appartenenti al Gotha del legal advisory italiano, **Gatti Pavesi Bianchi Ludovici (GPBL)** è quello che è cresciuto in maniera più sostenuta nel 2025, praticamente raddoppiando il numero di operazioni su cui ha assistito una delle parti coinvolte. Risultato tanto più significativo se si tiene conto che la lawfirm è tra quelle più focalizzate su deal di grandi dimensioni, e il 2025 non ha fatto eccezione, **con due operazioni** che spiccano su tutte.

La prima è stata l'assistenza al management di **Golden Goose**, sulla vendita della stessa al private equity cinese **HSG** e al fondo di Singapore **Te-masek**, che hanno riconosciuto all'azienda del casual di lusso un **enterprise value di 2,5 miliardi di euro**.

La seconda è stata l'assistenza, anche in questo caso al management, sull'acquisizione dell'equità di maggioranza della software house **Tinexta** da parte di **Advent International** e **Nextalia**. Su cui la target è stata valutata **un miliardo di euro**.

In realtà GPBL si trova spesso ad assistere le società target di acquisizioni da parte di grandi fondi internazionali, che come noto si concentrano su investimenti di grandi dimensioni. Tipico esempio è l'assistenza al gruppo **Excellera Advisory**, una piattaforma di buy and build promosso da **Xenon PE** su alcune società della comunicazione, che nell'estate dello scorso anno è stata acquisita dal private equity britannico **Intermediate Capital**.

Tuttavia adesso lo studio si sta rafforzando anche sull'altro lato del tavolo delle trattative. In tal senso una mossa importante è stato il lateral hire di **Stefano Nanni Costa**, che vanta un rapporto di lunga data con **Investindustrial** che Nanni Costa, quando era ancora a capo del focus group di private equity di **BonelliErede**, ha seguito sull'operazione **Sammontana - Forno d'Asolo** del 2024, e su alcune acquisizioni fatte lo scorso settembre da **Omnia Technologies**, piattaforma di aggregazione di società attive nei macchinari per l'industria alimentare promossa dal gruppo fondato da **Andrea Bonomi**, dopo il suo trasferimento a GPBL.

Ma Nanni Costa non è un caso unico: lo scorso anno sono passati sotto le insegne di GPBL altri tre ex partner di BonelliErede, cioè **Renato Bocca**, **Niccolò Baccetti** e **Marco Bitetto**, il primo

Gianni Martoglia,
equity partner
di GPBL



specialista di contenzioso societario, il secondo di corporate governance e il terzo proprio di fondi private equity.

"Il nostro studio ha da sempre una forte vocazione per m&a e operazioni straordinarie, soprattutto di maggiori dimensioni, il cosiddetto high-end, pur mantenendo una presenza rilevante nel mid-market. La crescita nel numero di deal è stata sostenuta dall'ingresso di professionisti di elevata seniority nelle practice m&a e private equity e dalla sempre più stretta collaborazione tra queste con le altre practice in Studio, cioè real estate, employment, IP, Antitrust e amministrativo (per temi come la Golden Power), oltre al dipartimento Tax", spiega **Gianni Martoglia**, equity partner di GPBL, specializzato nel private equity, che aggiunge: "La nostra attuale dimensione (intorno ai 200 professionisti, in buona parte di significativa seniority) ci consente una struttura agile, con forte coinvolgimento diretto dei professionisti senior, che ci permette di competere con i principali studi sui deal più importanti, complessi e meno standardizzati".

Ma c'è un'altra area in cui GPBL sta sviluppando una franchise: i club deal. "Abbiamo acquisito un know-how specifico su queste operazioni, grazie anzitutto al lavoro svolto sui primi club deal sul mercato alcuni anni fa e al supporto dell'area Fondi di investimento e servizi finanziari. I club deal sono in genere concorrenti dei fondi private equity, soprattutto sulle operazioni più piccole, ma sempre più spesso possono essere sinergici agendo come co-investitori in deal più grandi. Prevedo quindi che l'attività sui club deal potrà avere ulteriore sviluppo e con essa anche quella della nostra practice a essi dedicata", conclude Martoglia.

Spada Partners: Da uno studio a una holding. Partendo lanciaatissimi

Spada Partners, uno degli studi commercialisti e fiscali più noti di Milano, advisor in un gran numero di operazioni di m&a e ristrutturazioni aziendali e consulente di grandi famiglie industriali e personaggi noti dello spettacolo, guidato dal managing partner e founder **Roberto Spada**, lo scorso anno si è reso protagonista del più forte aumento del numero di compravendite di aziende su cui ha prestato assistenza, annullando il gap con lo storico leader e rivale tra gli studi di consulenza tributaria, ossia **Russo De Rosa**, che è ancora leader ma per un'incoltatura.

Questo soprattutto grazie alle operazioni di **add-on**, che nel 2025 hanno rappresentato ben 24 dei 35 deal comunicati al mercato e rilevati dal database **BeBeez Private Data**. "Ci sono pochi Studi di consulenza tributaria e fiscale ad avere un'area espressamente dedicata alle transactions, cioè l'assistenza a operazioni di finanza straordinaria come m&a e ristrutturazioni. Il nostro studio è stato tra i primi a dotarsi di una struttura a ciò dedicata. Questa è una delle ragioni per cui lo studio assiste molti fondi di private equity. In questo ultimo periodo si sono sviluppate le operazioni di buy and build e i fondi tendono ad utilizzare l'assistenza professionale del medesimo studio, che ha potuto fare esperienza nello specifico settore di riferimento. Lo studio collabora altresì, nelle operazioni di acquisizione anche in stretta correlazione con gli advisor di controparte per la ricerca di soluzioni tecniche (fiscali e finanziarie) che consentono di arrivare alla definizione del deal", spiega **Roberto Spada**, managing partner e fondatore.

Ulteriore spinta alla crescita dello studio l'ha data lo scorso anno l'ingresso come partner, nel mese

Roberto Spada,
Managing Partner
Spada Partners



di luglio, di **Stefano Marchetti**, in precedenza a capo dell'area Due Diligence di **Grant Thornton** e con solida esperienza di operazioni private equity-led.

Ma ora lo studio con sede in corso Italia, nel cuore di Milano, si prepara a un salto dimensionale di notevole portata. Continua Spada: "Siamo uno dei primi studi italiani che sta chiudendo l'ingresso di un investitore finanziario nel capitale dello studio stesso. Si tratta in particolare di **Quant<ICO**, con cui è stato condiviso un piano industriale che porterà alla creazione di un polo professionale di eccellenza, attraverso l'aggregazione di studi di primario standing sul territorio nazionale. **L'obiettivo è di arrivare a un fatturato di 100 milioni di euro con buona marginalità. L'investitore avrà nella STP un terzo dei diritti di voto, ma una percentuale significativa dei diritti patrimoniali** (si veda [qui articolo di BeBeez](#), ndr)".

Secondo quanto risulta a **BeBeez**, Quant<ICO, piattaforma d'investimento in club deal fondata dal ceo **Antonio Da Ros**, avrà il 60% del capitale della holding, in fase di costituzione, con il restante 40% in capo agli attuali partner dello studio Spada. Tra l'altro Da Ros è l'ex responsabile del Mid Corporate & Sponsor Solutions Italy di **Mediobanca**, quindi è prevedibile che porterà in dote una consistente pipeline di operazioni.

Beez, Advant NCTM nel 2025 ha aumentato di un terzo il flusso di operazioni, di cui il 40% è costituito da add-on.

Secondo **Roberto Rio**, co-fondatore di **LMCR**, boutique specializzata nelle operazioni di M&A e private equity, "i fattori di incertezza a livello macroe-

conomico che si sono susseguiti dalla crisi del 2008 hanno portato tante aziende medio-piccole a valutare con favore l'ingresso in gruppi industriali di maggior dimensioni, spesso controllati da fondi di private equity; da qui, il crescente numero di add-on". Il boom di queste operazioni lo scorso anno ha visto tra i

protagonisti anche lawfirm internazionali, prima fra tutti **Dentons**. "Abbiamo una doppia anima: una di proiezione globale, concentrata su operazioni cross-border e high-end e una locale, grazie alla quale riusciamo ad assistere i nostri clienti anche su operazioni domestiche sia di alto profilo sia nel mid-market.



Roberto Rio,
co-fondatore di LMCR



Pier Francesco Faggiano,
Partner at Dentons - Co-Head
of Corporate M&A in Italy



Massimo La Torre,
Partner presso LMCR

Abbiamo sviluppato una conoscenza approfondita di molti settori tra cui manufacturing, luxury, tech, defence e healthcare. Soprattutto in quest'ultimo settore, che ha attraversato un'intensa fase di concentrazione, siamo stati coinvolti in diversi add-on, lato buy side, al fianco di investitori istituzionali,

ma anche su operazioni di larga scala", spiega **Pier Francesco Faggiano**, partner di lungo corso nonché co-head della practice M&A sull'Italia della law firm britannica. L'healthcare in fatti ha rappresentato quasi un terzo dei deal seguiti nel 2025 da Dentons, che in Italia sta investendo anche

sullo sviluppo dell'area venture capital.

L'importanza delle soft skills

"Le lawfirm italiane non possono competere con quelle globali nelle operazioni di scala mondiale, ma possono essere protagoniste dove la concorrenza

Così si sta affrontando il rompicapo AI

Se le soft skills, legate al rapporto fiduciario tra professionista e cliente, sono così importanti, soprattutto nel mid market, perché allora tanti partner mettono in cima alla lista delle preoccupazioni l'ascesa dell'Intelligenza Artificiale? Il dubbio aumenta tenendo anche conto che nell'ambito delle principali lawfirm tricolori le opinioni non sono unanimi.

Secondo **Gerardo Gabrielli**, partner responsabile dell'area private equity di **PedersoliGattai**, "l'AI è interessante per innovare alcune attività, in particolare quelle più standardizzate, aiutando a ottimizzare tempi e risorse. Ma non credo che possa sostituirsi al know how dei professionisti, che davvero determina il successo di una realtà professionale. Quando si affrontano operazioni complesse, come quelle che seguiamo abitualmente, visione strategica, solidità del ragionamento giuridico e relazione con il cliente sono e resteranno centrali. La tecnologia, se ben governata, può essere efficace, ma la sua capacità di incidere dipenderà sempre dalla modalità di utilizzo del singolo professionista".

Più possibilista si mostra **Franco Agopyan** partner e co-leader del focus team Private Equity di **BonelliErede**: "Il nostro studio continua a essere focalizzato su operazioni complesse in cui sono fondamentali track record, esperienza e capacità di gestire contesti articolati. Ma è altrettanto vero che industrializzare alcuni processi, per esempio le due diligence o i controlli di conformità su contratti e altri documenti, può fare la differenza, soprattutto in termini di velocità di esecuzione e flessibilità". È anche per questo che



Gerardo Gabrielli,
Partner at
PedersoliGattai

Franco Agopyan,
Partner and Co-Head
of Private Equity -
BonelliErede



BonelliErede ha costituito l'alternative legal service provider **beLab**, un dipartimento società captive che si occupa, tra le altre cose, di attività di R&S e che ha sviluppato, spesso su impulso degli stessi clienti, servizi innovativi di elaborazione di documenti". Tuttavia, appena si parla di applicazioni più complesse dell'AI, c'è chi consiglia cautela "In base alla nostra esperienza, è ancora alta la percentuale di pareri legali errati forniti dai modelli di IA. Lo strumento deve essere ancora affinato", riferisce a *BeBeez Magazine* il partner di una primaria lawfirm italiana. "Non può ancora sostituire l'advisory ad alto valore aggiunto".

Sotto questo aspetto **Bird & Bird** non si fa scoraggiare. "Abbiamo un dipartimento Legaltech a livello internazionale che testa di continuo gli applicativi" segnala il partner **Alberto Salvadè**. Recentemente la lawfirm britannica ha varato **Levora**, una piattaforma basata su AI progettata per ottimizzare i flussi di lavoro, aiutando nella stesura e la revisione di documenti legali, grazia anche a una funzione avanzata che permette l'estrazione e il confronto di dati in grandi set di documenti, velocizzando le fasi iniziali di analisi.

"L'intelligenza artificiale non può essere sottovalutata" aggiunge Bianchi di Pavia e Ansaldo, che continua: "Non è fatta solo per i servizi a basso valore aggiunto. E' una rivoluzione radicale di cui non bisogna sminuire la portata. In futuro sarà un game changer anche per funzioni più sofisticate, per esempio nello scouting di aziende target".



si gioca soprattutto sul mid market, e la differenza la fanno le **soft skills**", dice ancora Bianchi di Pavia e Ansaldo, riferendosi al patrimonio di esperienza e alla filosofia operativa che ciascuno studio può mettere in campo.

"Circa il nostro modello, viene molto apprezzata, anche dalle controparti, la scelta di dedicare team senior ad ogni singola operazione.

Anche grazie a questo modus operandi, che ci consente di offrire costantemente un servizio di qualità, nel tempo abbiamo allargato la platea di fondi private equity con i quali collaboriamo", sottolinea **Massimo La Torre**, anch'egli partner co-fondatore di LMCR.

A conferma di quanto sopra, LMCR ha stabilito un solido rapporto professionale con **Au-**

rora Growth Capital, la Sicaf fondata da **Patrizia Micucci**, grazie alla conoscenza di lunga data con **Giacinto D'Onofrio**, managing partner di Aurora dal giugno del 2024 dopo una lunga militanza in **Trilantic Europe**. Altro esempio è **Alto Partners**, che LMCR ha aggiunto tra i propri clienti grazie all'assistenza fornita a **Enrico Ricotta** quando era in **Mindful Capital partners**, prima di divenire senior advisor della sgr fondata da **Stefano Scarpis** e **Raffaele de Courten**. La Torre vede in modo promettente anche il 2026. Tanto che la lawfirm sta cercando un altro partner, sempre da dedicare al private equity e attività collegate.

Un altro esempio è il tema del **passaggio generazionale**, di cui si è parlato a lungo ma che

ora sta irrompendo sulla scena "La necessità del passaggio di consegne all'interno delle famiglie imprenditoriali si sta facendo impellente. Soprattutto nelle imprese ancora poco strutturate in senso manageriale", spiega Bianchi di Pavia e Ansaldo. "Ma sono sempre situazioni complesse, che coinvolgendo le famiglie intersecano aspetti extra-economici come gelosie o relazioni interpersonali difficili. In questo ambito può fare la differenza chi ha esperienza nello sciogliere questi nodi, così come nella costituzione di fiduciarie o trust. L'advisor legale quindi deve anche stabilire un rapporto personale con le persone coinvolte, entrando nella loro psicologia. Difficilmente uno studio di scala mondiale può venire incontro a queste esigenze, a meno che non si tratti di una delle più grandi famiglie imprenditoriali italiane", conclude il managing partner di Pavia e Ansaldo.

L'INTERVISTA MASSIMILIANO CAMPEIS

Vino, un affare di famiglia

In barba ai dazi di Donald Trump, nel 2025 si sono susseguite le acquisizioni di aziende vitivinicole soprattutto da parte di famiglie e family office. L'avvocato d'affari Massimiliano Campeis spiega perché l'incertezza non preoccupa più di tanto questi investitori, a differenza di aziende e fondi

di Giuliano Castagneto



Massimiliano Campeis
Partner at Campeis Avvocati | TEP | Wealth Management | Corporate Law | M&A

Massimiliano Campeis, partner fondatore dell'omonimo studio legale di Udine e Milano, da esperto consigliere delle famiglie imprenditoriali del Nordest sulla gestione dei rispettivi patrimoni è anche un profondo conoscitore del settore vitivinicolo, uno dei cardini dell'economia del Triveneto.

Recentemente Campeis ha osservato tra le famiglie, e anche i rispettivi family office, un forte aumento dell'interesse a investire in tenute e cantine adagate sulle colline delle Tre Venezie, ma non solo. Gli esempi sono diversi. La famiglia **Polegato**, già titolare di altre aziende vitivinicole, ha acquistato la cantina **La Viarte**, mentre i **Gussalli Beretta**, sinonimo di armi leggere, hanno rilevato una quota del capitale della tenuta **Specogna**, entrambe le realtà nei Colli orientali. Una tendenza che peraltro ha coinciso con l'esplosione della tempesta dazi, che non ha mancato di far sentire il suo peso sul settore visto che nell'agosto 2025, poco dopo l'entrata in vigore del nuovo regime

tariffario negli Usa, l'export nel Paese, tra i principali acquirenti di vino italiano è crollato del 30%. “Ma questo non è percepito dalle famiglie come un ostacolo insormontabile” ha riferito Campeis a BeBeez Magazine, spiegano il perché in questa intervista.

Domanda. Come mai queste famiglie imprenditoriali sono così interessate a un settore che sta attraversando un periodo tutt'altro che semplice?

Risposta. Anzitutto una tendenza che è interessante notare è la differenza di atteggiamento verso il settore che hanno gli investitori industriali e finanziari, come i fondi private equity, e le famiglie o i family office. I primi hanno in effetti in molti casi deciso di mettere in stand by i rispettivi progetti di crescita esterna, come le strategie buy and build. Alcune operazioni anche molto avanzate sono state congelate appena sono stati annunciati i dazi e sono ferme tuttora. Le famiglie sono invece molto più propense a investire.

D. Come spiega questa differenza?

R. In realtà è un fenomeno di respiro europeo. Nel Continente i

family office hanno interesse per il vino, per diversi motivi. Anzitutto alla componente strettamente finanziaria se ne aggiunge una emotiva, legata per esempio al prestigio del prodotto o alla bellezza del territorio e degli immobili che li sorgono, spesso ville o castelli. Valori che un operatore industriale o finanziario può non valorizzare pienamente, in quanto la sua decisione è principalmente basata sui tempi di ritorno dell'investimento e sull'upside di valore atteso. Una minore pressione sul versante della redditività può quindi indurre una famiglia ad accettare valutazioni più alte e tempi di ritorno più lunghi. Infatti una differenza fondamentale rispetto alle altre categorie di investitori è la molto mag-

giore lunghezza degli orizzonti di investimento. In altre parole, nel caso delle famiglie pesa molto la componente patrimoniale, e la relativa aspettativa di rivalutazione nel lungo o lunghissimo periodo. E non va trascurato il fatto che il settore vitivinicolo gode di diverse forme di incentivi, sia a livello nazionale che europeo.

D. Magari anche il desiderio di ampliare le destinazioni d'uso, per esempio l'hotellerie?

R. Senz'altro. Sempre più spesso l'hospitality e l'enoturismo hanno un ruolo centrale nelle decisioni di investimento. Certo, sono iniziative che richiedono investimenti maggiori, ma i family office hanno la possibilità di finanziarli con risorse proprie, sebbene ogni tanto qualcuno faccia ricorso ad una moderata leva finanziaria.

D. In che aree si concentrano queste acquisizioni?

R. Un po' in tutta Italia, con particolare interesse, direi, per il Triveneto, soprattutto nel Collio e nei Colli Orientali in Friuli e in Valpolicella nel Veneto. Tuttavia in questo momento è molto ambita anche l'area dell'Etna, che presenta valori dei terreni ancora interessanti, seppur in crescita costante. Un'altra area cui comincia a rivolgersi l'interesse degli investitori è l'Abruzzo, dove già nel 2022 il fondo **White Bridge Investments** ha effettuato il primo investimento in ambito vitivinicolo acquistando il controllo di **Tenuta Ulisse**.

D. Di che tipo sono i venditori nella maggior parte dei casi?

R. Si tratta spesso di famiglie alle prese con le difficoltà del passaggio generazionale. Magari le loro



aziende sono piccole, condotte in modo non manageriale, e immerse in un contesto che è sempre più difficile gestire, con i consumi interni in difficoltà e l'export che ha i problemi che sappiamo. A quel punto, in caso di cessione della totalità dell'azienda, la natura dell'acquirente (industriale o meno) ha una rilevanza limitata, essendo la valutazione economica il principale driver di scelta. In molte situazioni di discontinuità generazionale, in questo momento storico, chi compra, anche un family office, riesce a spuntare un prezzo favorevole. Ci sono però altri casi. Accade per esempio che l'investitore, industriale o finanziario, stabilisca una partnership con i titolari dell'azienda, acquistando solo una quota (solitamente di maggioranza) del capitale. In tali casi la famiglia, che rimane normalmente coinvolta nella gestione, deve essere particolarmente attenta alla scelta del nuovo socio, individuando quello che – per capacità finanziarie, o anche industriali/commerciali – possa garantire il migliore sviluppo dell'azienda. In tali casi, il vantaggio di scegliere un family office può essere quello di ricevere equity “paziente”, non vincolato ad attese di ritorno sul capitale entro

rigidi limiti temporali.

D. Ma specialmente in questi casi, benché meno frequenti, in cui la componente investimento è preponderante, l'attuale turbolenza, anche geopolitica, non è un problema?

R. Certo non è facile in questo momento elaborare dei business plan; e l'incertezza si sta inevitabilmente ripercuotendo sulle valorizzazioni. In alcuni casi - rispetto a un anno fa, quando Trump non aveva ancora annunciato i dazi in occasione del Liberation Day – è capitato di assistere a sconti, anche significativi, sui valori di aziende e terreni. Tuttavia non va dimenticato che famiglie e family office, come dicevo prima, ragionano su orizzonti temporali molto lunghi, e nella maggior parte dei casi la tempesta dazi è percepita – anche da molti imprenditori del settore - come un fenomeno passeggero. Per quanto il settore stia attraversando un momento per certi versi critico, certamente trasformativo, c'è fiducia su una sua futura ripresa, e sulla crescita dei valori delle aziende nel lungo periodo: i fattori a favore dell'investimento nel vitivinicolo spesso superano le remore che l'attuale congiuntura può generare.

GLI ULTIMI INVESTIMENTI NEL VINO IN TRIVENETO

Data	Famiglia / Acquirente	Gruppo Industriale	Tenuta / Azienda Acquisita	Quota (%)	Località	Estensione (ha)
Gennaio 2026	Botter / Clessidra	Argea	WinesU (Ramo d'azienda)	Ramo d'az.	Fossalta di Piave (VE)	Asset Comm.
Settembre 2025	Giuseppe Tobia	Progetto Finance snc	Ronchi di Manzano	100	Manzano (UD)	17 ha (+marchio)
Novembre 2025	Veronesi	Oniverse (Calzedonia)	Pico Maccario (Integrazione)	Ramo d'az.	Verona (Sede)	~100
Maggio 2025	Antinori	Marchesi Antinori	Completamento asset Jermann	100	Farra d'Isonzo (GO)	~170
Luglio 2025	Società Cooperativa	Collis Veneto Wine Group	Cantina di Monteforte	100	Monteforte d'Alpone (VR)	~600
Luglio 2025	Gussalli Beretta	Beretta Holding	Specogna	40	Corno di Rosazzo (UD)	40
Giugno 2025	Scarpa	Biofarma	Subida di Monte	60	Cormòns (UD)	14
Gennaio 2025	Zonin	Zonin1821	Espansione Tenuta Ca' Bolani	Ramo d'az.	Cervignano del Friuli (UD)	~20
Gennaio 2025	Polegato	Astoria	La Viarte	100	Prepotto (UD)	24

Fonte: Pambianco Wine & Food; Winenews; Il Sole 24Ore

Non solo numeri, ecco i rischi nascosti che possono cambiare il destino di un deal

Nicoletta Grilli e Marcella Binda (Corporate Risk Watch) spiegano perché l'integrity due diligence è diventata una leva strategica per investitori e fondi

di Stefania Peveraro

Governance opache, connessioni politiche non dichiarate, legami con soggetti sanzionati, anomalie nella struttura societaria o nella crescita dei ricavi sono solo alcuni dei rischi che possono incidere in modo significativo sul **valore di una target** e sulla **sostenibilità di un deal di m&a**.

Il valore di un'azienda non dipende infatti soltanto dai numeri di bilancio, ma sempre più dalla sua **integrity** in senso lato. Per questo l'**integrity due diligence (IDD)** sta assumendo un ruolo centrale nelle operazioni di m&a e private equity.

Ne abbiamo parlato con **Nicoletta Grilli**, fondatrice di Corporate Risk Watch (CRW), e con **Marcella Binda**, partner della società milanese



specializzata nell'analisi e valutazione dei rischi reputazionali, attiva dal 2006 con una rete internazionale di collaboratori. Dall'identificazione degli UBO (ultimate beneficial owner), fino alla human intelligence sul campo, emerge come l'IDD **non sia più soltanto uno strumento di compliance**, ma una **vera leva strategica** per proteggere gli investimenti e rafforzare il posizionamento competitivo. La conversazione che segue nasce dall'intervista video andata in onda su BeBeez Live, la web tv di BeBeez, con ulteriori approfondimenti raccolti da BeBeez Magazine.

Domanda. CRW è una boutique specializzata nell'analisi e monitoraggio dei rischi reputazionali. In che cosa consiste concretamente la vostra attività?

Risposta. Marcella Binda. Corporate Risk Watch nasce nel 2006, ha sede a Milano ma opera in tutto il mondo grazie a una rete di collaboratori che ci consente di condurre ricerche in quasi tutte le giurisdizioni. Svolgiamo attività di integrity due diligence, quindi valutazioni



dei rischi nascosti sulle controparti - fornitori, clienti, partner, ecc. - ma anche attività di compliance e incarichi di tipo investigativo per le aziende. L'obiettivo è fornire un quadro il più possibile completo delle criticità che possono incidere su una controparte o su chi intende entrarvi in relazione.

D. Quali sono oggi i principali rischi nascosti nelle operazioni di m&a che possono avere un impatto negativo sull'acquirente?

R. Nicoletta Grilli. Oggi le società sono molto più esposte rispetto al passato, perché non sono più soggetti indipendenti ma microcosmi fortemente interconnessi con l'esterno. Ogni impresa è fatta di persone che hanno relazioni con numerose controparti su cui spesso le informazioni sono limitate. Più ampie sono le relazioni, maggiori sono i rischi. Le criticità possono riguardare il coinvolgimento in reati, problemi di governance, legami con soggetti sanzionati, conflitti

di interesse, connessioni politiche non dichiarate. Il punto è che questi rischi non sono quasi mai immediatamente visibili. Si manifestano attraverso anomalie: lacune nei dati, informazioni parziali o contraddittorie, gap informativi, incongruenze che devono essere approfondite.

D. Può farci qualche esempio concreto di segnali che dovrebbero far scattare un campanello d'allarme

R. Grilli. Ci sono diversi indicatori. Per esempio: una struttura societaria opaca, con veicoli intermedi poco trasparenti o informazioni limitate sugli UBO; anomalie nelle quote societarie o legami con paesi a rischio; cambi frequenti e non giustificati nel CdA o nella ragione sociale; soggetti apicali con precedenti in società fallite o non attive; età anomala di amministratori o soci che potrebbe suggerire la presenza di prestanome; connessioni politiche non dichiarate; relazioni con fornitori o partner coinvolti in reati ambientali o dei diritti umani; indicatori finanziari anomali, come una crescita inattesa del fatturato in periodo pandemico o una forte volatilità non spiegata. Prendiamo il caso di una società che abbia vinto importanti contratti pubblici grazie a connessioni politiche più o meno lecite. In apparenza ha un vantaggio competitivo e performance solide. Ma se quell'appoggio politico viene meno o la situazione emerge pubblicamente, il danno reputazionale può essere rilevante e i contratti potrebbero non essere più rinnovati. Per un investitore è fondamentale saperlo prima di chiudere il deal.



Da sin Marcella Binda, Stefania Peveraro e Nicoletta Grilli

Integrity Matters

D. Una volta identificati, come si gestiscono questi rischi?

R. Grilli. Attraverso l'integrity due diligence, che è un'attività di raccolta e analisi delle informazioni con un taglio investigativo. L'obiettivo è identificare, analizzare e valutare tutte le potenziali criticità relative alla società target, ai suoi esponenti e alle controparti rilevanti. L'IDD ha una funzione di protezione, quindi di compliance, ma anche una funzione strategica: può influire sulle decisioni di m&a, sulle clausole contrattuali, sulle condizioni sospensive o sulle modalità di strutturazione dell'operazione. In alcuni casi può diventare un vero vantaggio competitivo, perché operare con maggiore consapevolezza significa ridurre l'esposizione a rischi inattesi.

D. Questi rischi possono essere classificati? Seguite una metodologia standard?

R. Binda. Nel tempo abbiamo individuato diverse categorie di rischio e operiamo con un approccio risk-based, concentrando le analisi più approfondite sulle aree a maggiore esposizione. Tre macro-aree ricorrenti sono: il background della società target; il coinvolgimento di manager o soggetti apicali in attività criminali; l'assetto proprietario. Le categorie si allineano anche alla normativa antiriciclaggio e alle best practice di compliance internazionale.

D. Entriamo nel dettaglio dell'assetto proprietario. Perché è così centrale?

R. Binda. L'identificazione degli UBO, le persone fisiche che controllano direttamente o indirettamente almeno il 25% della società o esercitano un'influenza significativa, è uno dei primi passaggi. In realtà sarebbe opportuno identificare tutti i soci ultimi, anche quelli di



minoranza. Capire chi controlla effettivamente una società permette di ricostruire il background e di analizzare l'origine dei fondi. Una struttura semplice e lineare è generalmente più facile da valutare; una struttura complessa con holding, trust, fiduciarie o veicoli in giurisdizioni opache richiede approfondimenti ulteriori. L'opacità dell'ownership può essere un campanello d'allarme. In alcuni casi dietro un socio con un profilo non coerente con il contesto può celarsi un prestanome, aprendo scenari più preoccupanti: collegamenti con PEP, con soggetti condannati o inquisiti, o con ambienti della criminalità organizzata.

D. È sempre possibile arrivare all'identificazione dei beneficiari effettivi?

R. Binda. In Italia è generalmente possibile, salvo la presenza di trust o fiduciarie, ma anche in questi casi un'analisi ben condotta può portare a una ragionevole certezza sull'effettiva proprietà. In alcune giurisdizioni estere è più complesso, perché i registri non sono accessibili o non richiedono la disclosure dei soci. In questi casi non ci si può limitare alle fonti ufficiali: si ricorre alla stampa specializzata, a ricerche online e, quando necessario, alla human intelligence, cioè interviste

confidenziali con fonti autorevoli sul campo che possano fornire informazioni aggiuntive sulla società target e sui suoi soci.

D. Qual è oggi la situazione normativa sul registro dei beneficiari effettivi?

R. Binda. La normativa è in evoluzione. L'attuazione del registro dei beneficiari effettivi è sospesa in molti Paesi dell'Unione in attesa che la Corte di Giustizia europea si pronunci sui profili di possibile violazione della privacy. Gli Stati stanno ridefinendo le categorie di soggetti che potranno accedere al registro, che dovranno dimostrare un interesse legittimo, concreto e giuridicamente rilevante: autorità, forze di polizia, UIF e soggetti obbligati.

D. In conclusione, che messaggio sente di dare agli investitori?

R. Grilli. Il valore di una società non è dato solo dai suoi numeri. È dato anche dalla sua integrità. Oggi investitori, istituti finanziari e consumatori valutano sempre più le imprese sulla base del loro profilo reputazionale e dei criteri ESG. Conoscere a fondo la controparte significa proteggere i propri asset e prendere decisioni strategiche con maggiore consapevolezza.

Be Beez

Tutte le news
e gli approfondimenti
di BeBeez
per meno di un caffè
al giorno



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

Cari lettori,

vi ricordiamo che per leggere tutte le notizie di *BeBeez* e restare aggiornati sui private markets senza limitazioni, è necessario sottoscrivere uno dei nostri abbonamenti: *BeBeez articoli base* oppure *BeBeez News Premium*, che, oltre al flusso di articoli di base, permette di leggere gli articoli di *BeBeez Magazine* e altri articoli di approfondimento e interviste (*Insight Views*) e soprattutto i nostri *Report* di mercato, con le tabelle di riassunto delle operazioni.

Offrire informazione di qualità costa tempo e fatica e richiede curiosità, serietà e tanta passione. Quello che vi chiediamo è solo un piccolo contributo. Per *BeBeez News Premium* stiamo parlando di molto meno di un caffè al giorno.

Per abbonarti clicca su <https://bebeez.it/abbonati/>

Inoltre, per pacchetti di abbonamenti per più utenti, sono previsti sconti. Su questo tema potete contattarci, inviando una mail a info@edibeez.it, precisando il tipo di abbonamento e il numero di utenze richieste. Vi aspettiamo e grazie di leggerci!

Stefania Peveraro
direttore di *BeBeez*

Bitcoin Treasuries, tra hedge, diversificazione e branding

Guido Rocco (RIV Technologies) analizza il fenomeno delle riserve aziendali in Bitcoin: dalle ragioni strategiche ai rischi di mercato, custodia e regolamentazione

di Stefania Peveraro

Le cosiddette **Bitcoin Treasuries**, riserve patrimoniali aziendali detenute in Bitcoin, stanno diventando un fenomeno sempre più rilevante, soprattutto negli Stati Uniti, con casi che coinvolgono grandi corporate e soggetti finanziari con esposizioni miliardarie. Nella quarta puntata della serie **Digital Finance Files** di BeBeez Live, **Guido Rocco**, COO di RIV Technologies, collegato da Dubai,

ha spiegato cosa sono le Bitcoin Treasuries, quali sono le ragioni che spingono le aziende ad adottarle e quali rischi comportano, illustrando anche come RIV si posizioni rispetto a questa tendenza.

Domanda. Guido, dopo aver parlato di DeFi, stablecoin e token, oggi affrontiamo il tema delle Bitcoin Treasuries. Cosa sono esattamente?

Risposta. Le Bitcoin Treasuries sono, in modo molto semplice, **riserve aziendali patrimoniali**



detenute in Bitcoin. Significa che un'azienda decide di non tenere parte dei propri asset in cash o in strumenti equivalenti alla liquidità, ma di acquistare Bitcoin e tenerli in bilancio. È quindi un'alternativa al detenere la propria tesoreria in cash o cash equivalents.

D. Stiamo vedendo molte aziende, soprattutto americane, adottare questo modello. Si è parlato molto, ad esempio, di Tesla. Ma ad adottare questa strategia non sono solo aziende, sono anche family office o altri soggetti. Quali sono le ragioni dietro questa scelta?

R. A mio avviso ci sono tre ragioni principali. La prima è una **copertura dall'inflazione e dalla svalutazione monetaria**. Molte aziende percepiscono Bitcoin come un bene rifugio, un po' come l'oro, e preferiscono detenere parte dei propri asset in Bitcoin piuttosto che in cash. Ovviamente questa scelta presuppone una visione molto positiva e di lungo termine sul Bitcoin. La seconda ragione è la **diversificazione del portafoglio**. Non necessariamente le aziende mettono tutto in Bitcoin, ma una percentuale dei propri asset, come elemento di diversificazione. Il terzo punto è il **branding** e il posizionamento strategico: le aziende che detengono Bitcoin sono



R. Ci sono diversi rischi da considerare. Il primo è il **rischio di mercato**. Il Bitcoin è un asset volatile, con oscillazioni anche molto violente. Questo è un rischio oggettivo che va tenuto in considerazione. Il secondo è il **rischio di custodia**. Dove e come viene custodito il Bitcoin? Il rischio principale è la perdita delle chiavi private dei wallet che lo detengono. Poi c'è il **rischio regolatorio**: potrebbero intervenire normative che incidono direttamente sul Bitcoin trading o sulla detenzione di riserve in criptovalute. Questi sono, a mio avviso, i principali rischi.

D. E come possono essere mitigati?
R. Ogni rischio richiede una strategia di mitigazione specifica. Per quanto riguarda il rischio di custodia, è fondamentale affidarsi a **custodian istituzionali** e, se possibile, stipulare assicurazioni a copertura del valore detenuto in Bitcoin. Per la volatilità, il consiglio è di non detenere tutti gli asset aziendali in Bitcoin, ma solo una percentuale. La **diversificazione è lo strumento principale di mitigazione del rischio di mercato**. Sul fronte regolatorio, è essenziale restare aggiornati sulla **legislazione, che è in continua evoluzione**, e muoversi sempre nel pieno rispetto delle normative vigenti.

[Clicca qui per vedere il video](#)



Da sin **Stefania Peveraro**, direttore BeBeez, e **Guido Rocco**, coo di RIV Capital

percepite come più innovative. Inoltre, molti investitori acquistano azioni di società che hanno Bitcoin Treasuries per avere un'esposizione indiretta al Bitcoin. Sapendo questo, alcune aziende utilizzano questa strategia anche per finalità di marketing e posizionamento economico.

D. Voi con RIV Capital e con il fondo hedge che utilizzate come riserva del vostro coin come vi inserite in questa logica?

R. Noi non abbiamo una vera e propria Bitcoin Treasury nel senso tradizionale. Proponiamo un model-

lo diverso. Il nostro coin ha delle riserve di garanzia che sono investite in un portafoglio misto: asset di finanza tradizionale e asset di finanza decentralizzata. **All'interno della componente DeFi abbiamo anche una percentuale in Bitcoin.** Quindi sì, abbiamo esposizione al Bitcoin, ma non lo facciamo per branding né come copertura dall'inflazione. È **parte della nostra strategia complessiva di mercato e di gestione delle riserve.**

D. Parliamo dei rischi. Quali sono i principali rischi nel detenere una riserva di questo tipo?

Leggi

[qui la prima puntata della serie Digital Finance Files by RIV – File #1 – DeFi, la rivoluzione silenziosa che cambia il DNA della finanza tradizionale](#)

[qui la seconda puntata della serie Digital Finance Files by RIV – File #2 – Stablecoin, riserve e nuova finanza: così RIV Technologies costruisce fiducia nei token](#)

[qui la terza puntata della serie Digital Finance Files by RIV – File #3 – Cosa serve davvero perché il mercato dei token funzioni](#)

BeBeez carve-outs focus

Il gruppo cinese quotato al NYSE **Lanvin Group (ex Fosun Fashion Group)** ha ceduto **Raffaele Caruso** a **MondeVita Italy**, veicolo di investimento dedicato a lifestyle e lusso del **Gruppo Mondevo**, società di investimento internazionale con sede ad Abu Dhabi sostenuta da investitori privati e fondato da **Hussam Otaibi**, fondatore e presidente, e dal cofondatore e ceo **Fabio Brambilla**, ora anche chairman di Caruso. L'operazione arriva dopo insistenti rumori sulla vendita da parte di Lanvin Group di tutti i brand in portafoglio, che include anche **Lanvin, Sergio Rossi, Wolford, St. John e Tom Tailor** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

CARUSO

Key Results

- Revenue increased by 10% year-on-year in the first half of 2024.
- Operating Profit increased by 15% year-on-year in the first half of 2024.
- EBITDA increased by 12% year-on-year in the first half of 2024.

Indicator	2023	2024
Revenue	€10.1M	€11.1M
Operating Profit	€1.5M	€1.7M
EBITDA	€2.1M	€2.3M

Key Metrics

- Operating Profit margin increased from 14.9% to 15.3%.
- EBITDA margin increased from 20.8% to 20.7%.

Thyssenkrupp starebbe valutando la cessione della sua divisione **Thyssenkrupp Materials Services (MX)**, che, con i suoi **11,4 miliardi di euro di ricavi nel 2025**, e 15.000 dipendenti, rappresenta circa un terzo del fatturato dell'intera conglomerata tedesca che, oltre a essere il principale produttore di acciaio della Germania, produce anche componenti per il settore automotive, tecnologie per la transizione energetica, opera nel settore delle costruzioni navali e distribuisce a livello globale materiali e servizi logistici per la catena di fornitura. Lo ha scritto nei giorni scorsi **Reuters**, precisando l'eventuale operazione potrebbe avvenire già nel corso del 2026.



MAN Energy Solutions is now: Everllence

Nuovi sviluppi sul dossier dell'annuncito carve-out di **Everllence SE (ex MAN Energy Solutions)**, la divisione motori diesel pesanti di **Volkswagen AG**, che produce motori navali e turbine per centrali elettriche e che la casa automobilistica tedesca ha deciso di cedere per perseguire nella sua strategia di recupero di redditività (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Secondo quanto riferito dal *Financial Times* nei giorni scorsi, alla chiusa dell'aprima fase dell'asta, Volkswagen avrebbe ricevuto le offerte di **Blackstone, EQT** (che starebbe valutando un'offerta insieme al fondo sovrano di SingaporeGIC) e **CVC**. In precedenza si diceva che interesse per il dossier fosse stato manifestato anche da **Advent International, Bain Capital, KPS Capital Partners e Clayton Dubilier & Rice**. Everllence sarebbe valutata tra i **5 e i 6 miliardi di euro**.

E' tuttora in corso l'asta per **ContiTech**, la divisione cinghie e tubi flessibili del gruppo tedesco di componenti per auto **Continental**. Il gruppo con sede ad Hannover, aveva annunciato la cessione di ContiTech nell'aprile 2025 (si veda [qui il comunicato stampa di allora](#)), per concentrare le proprie attività esclusivamente sugli pneumatici. Continental ha mantenuto i suoi piani di cessione di ContiTech quest'anno, nonostante la vendita coincida nei tempi con l'asta di VW per Everllence e nonostante sia stato emesso un profit warning sui conti di ContiTech il mese scorso: il margine operativo di ContiTech nel 2025 si è infatti attestato al 4,9% dopo un quarto trimestre debole, al di sotto dell'intervallo target del gruppo. Si legge nella nota sui conti 2025 del gruppo: "Continental punta a vendere ContiTech nel 2026. I preparativi interni sono stati completati, la fase di contatto con il mercato si è conclusa e il processo di vendita strutturato inizierà questo mese, come annunciato" (si veda [qui il comunicato stampa](#)).



I carve-out stanno emergendo come **uno dei principali driver dell'attività di m&a nel 2026**, con **oltre metà dei decision-maker M&A e circa il 70% dei fondi di private equity** che considerano attivamente operazioni di portfolio rationalization nel contesto di pressioni geopolitiche e disruption tecnologica. Lo ha detto a **Bloomberg Joshua Martin**, Global Head of Transaction Services di KPMG, anticipando uno dei contenuti del **KPMG Global M&A Outlook 2026** di prossima pubblicazione. Il report, condotto sulla base di un sondaggio condotto su 700 decision maker in ambito m&a in tutto il mondo, il 57% delle aziende e il 71% delle società di private equity sono aperti o stanno attivamente perseguendo una razionalizzazione del portafoglio nel 2026 e il 51% delle aziende prevede un aumento dell'attività di carve-out nei prossimi 12-24 mesi, con il 39% che prevede un aumento moderato e un 11% che prevede un aumento significativo.



dsm-firmenich, gruppo svizzero attivo nei settori della nutrizione, della salute e della bellezza, ha siglato un accordo per cedere a **CVC** la maggioranza del suo business **Animal Nutrition & Health (ANH)** valutata complessivamente circa **2,2 miliardi di euro**, incluso un earnout fino a 500 milioni, pari a un multiplo di 7 volte l'ebitda rettificato. dsm-firmenich manterrà una quota del 20% nelle varie società ANH cedute (si veda [qui il comunicato stampa](#)). L'operazione lo scioglimento della joint venture paritetica **Feed Enzyme Alliance** con la danese **Novonesis**, che ha rilevato la quota di dsm-firmenich per 1,5 miliardi di euro (si veda [qui il comunicato stampa di allora](#)). La transazione segna l'ultimo passo strategico per dsm-firmenich verso la trasformazione in un'azienda completamente focalizzata sul mercato consumer, attiva nei settori della nutrizione, della salute e della bellezza.

Il private equity paneuropeo **Exponent** ha raggiunto un accordo per l'acquisizione delle attività internazionali del gruppo statunitense **Optimas Solutions**, che continuerà a operare in Nord e Sud America, mentre la nuova attività assumerà il nome di **Optimas International** e opererà in EMEA e Asia-Pacifico. Entrambe le organizzazioni manterranno la sede centrale nelle loro sedi attuali, rispettivamente a Wood Dale, Illinois, Stati Uniti, e a Gloucester, Regno Unito (si vedano [qui il comunicato stampa di Exponent](#) e [qui quello di Optimas Solutions](#)). L'operazione è condotta in accordo con il management team in carica di Optimas International, guidato dall'amministratore delegato **Mike Tuffy**. Exponent ha nominato **Axel Gränitz**, che entrerà a far parte del consiglio di amministrazione, in qualità di presidente.



Newport & Co, la holding italiana a capitale permanente con focus sui carve-out e corporate divestiture europei, fondata di recente con il supporto del fondo texano **Hampton River Partners**, specializzato nell'incubazione e investimento in piattaforme serial acquirer (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), ha ampliato ulteriormente il suo team con l'ingresso di **Domenico Pirella** nel ruolo di **chief operating officer** (si veda [qui il comunicato stampa](#)). Pirella proviene da **Ibla Capital**, di cui era sinora principal e operating partner e dove per oltre 5 anni ha collaborato per anni al fianco del founder e ceo di Newport & Co, **Tom Van der Haegen** (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). La nomina di Domenico Pirella segue il recente rafforzamento della funzione m&a con l'ingresso di **Niccolò Azzarini** come Head of M&A, precedentemente Head of M&A in FairCap e M&A Manager in Mutares (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).



Il rischio reputazionale nelle dismissioni: la scelta dell'acquirente va oltre il prezzo

Nel processo di dismissione di una divisione, di una business unit, o di una controllata, il prezzo rappresenta solo una delle variabili in gioco. Per un gruppo multinazionale, la scelta dell'acquirente è sempre più una decisione reputazionale, che coinvolge direttamente il management, il Consiglio di Amministrazione e gli azionisti di riferimento. Cedere una filiale a un acquirente con un orizzonte temporale breve, orientato alla valorizzazione e alla successiva rivendita (cd flip&flip), può generare discontinuità operative e organizzative. Le strategie di ottimizzazione finanziaria accelerata, funzionali a rendere l'asset rapidamente "exit-ready" in un lasso di tempo di 3-5 anni, comportano spesso interventi di riorganizzazione profondi. In questi contesti, il rischio riguarda la dispersione del know-how, la perdita di competenze chiave e una discontinuità nella cultura industriale costruita nel tempo. Per un gruppo venditore, indipendentemente dalle dimensioni, gli effetti della dismissione non si esauriscono al momento del closing. L'azienda ceduta continua spesso a operare nello stesso ecosistema industriale, a servire gli stessi clienti e a essere associata, almeno nella percezione del mercato, al gruppo che l'ha originata. La sua traiettoria futura può quindi riflettersi sulla reputazione del venditore, influenzando la fiducia degli stakeholder e le relazioni industriali nel lungo periodo. In questo scenario si inserisce il modello delle holding perpetual compounders con approccio buy & hold, ispirato alle esperienze dei serial acquirer del Nord Europa. A differenza dei veicoli d'investimento tradizionali vincolati a scadenze prefissate, questi operatori si configurano come proprietari industriali di lungo periodo. L'assenza di una pressione di exit forzata consente di affrontare il carve-out come un percorso di transizione verso la piena autonomia operativa dell'azienda, con investimenti in organizzazione, sistemi e governance coerenti con un orizzonte pluriennale. Per gli stakeholder attenti alla continuità operativa del business in dismissione, la scelta di un acquirente con una struttura di capitali permanenti significa scegliere un vero e proprio "porto sicuro". Le holding perpetual compounders, infatti, reinvestono sistematicamente i flussi di cassa all'interno della piattaforma nella crescita delle partecipate per sostenere la crescita organica delle controllate e nuove acquisizioni. Questo approccio favorisce la continuità operativa, la valorizzazione del capitale umano e la preservazione delle competenze distintive, accompagnando l'azienda verso un posizionamento competitivo come realtà indipendente nel proprio segmento. In conclusione, il successo di una dismissione non si esaurisce nella firma del contratto di compravendita, ma nella traiettoria che l'azienda intraprende negli anni successivi. Selezionare un partner in grado di coniugare capitale stabile, visione industriale e modelli di governance orientati al lungo periodo permette alle multinazionali di proteggere il proprio heritage e di gestire in modo strutturale il rischio reputazionale. In questo paradigma, la cessione di un ramo d'azienda perde la connotazione di mero disinvestimento di un asset per diventare l'avvio di una nuova fase di sviluppo industriale in un contesto proprietario coerente con le sue esigenze di lungo periodo.

Tom Van der Haegen

Founder & ceo di Newport & Co spa Società Benefit

Nasce ASTRA, alleanza europea per il growth tech. Tra i fondatori anche l'italiana 360 Capital

16.02. Cinque investitori con oltre 4 miliardi di euro investiti uniscono le forze per sostenere le scaleup strategiche e rafforzare la sovranità tecnologica europea, in linea con l'iniziativa Scaleup Europe dell'EIC. [Leggi tutto](#)



Stefano Buono

BeNewtral chiude un round da 7 mln euro guidato da CDP Venture Capital attraverso il fondo Corporate Partners I

10.02. Al nuovo aumento di capitale hanno partecipato anche i soci storici della cleantech NovaCapital, Eureka! Venture SGR e Tech4Planet, insieme a un pool di investitori e business angel. Le risorse raccolte saranno destinate al potenziamento delle attività di R&D e all'incremento della capacità produttiva tramite l'acquisizione di un impianto industriale a Pavia [Leggi tutto](#)

Venture capital, nel 2025 quasi 2 mld euro di round (al netto del venture debt di Bending Spoon). Il Report di BeBeez

03.02. Hanno raccolto 293 round per quasi 5,9 miliardi di euro le startup e scaleup di matrice italiana nel 2025, una cifra monstre rispetto a quanto raccolto nel 2024, quando erano stati mappati 287 round per oltre 1,7 miliardi di euro [Leggi tutto](#)



newcleo incassa altri 125 mln \$ dagli investitori in 12 mesi

04.02. newcleo, scaleup italiana che sviluppa reattori di quarta generazione usando scorie nucleari come combustibile, fondata da Stefano Buono, ha annunciato la raccolta di ulteriori 85 milioni di dollari dagli investitori che si aggiungono ad altri circa 40 milioni raccolti a inizio 2025, per un totale di 125 milioni raccolti negli ultimi 12 mesi [Leggi tutto](#)

Sealence tokenizza le azioni, mentre raccoglie il nuovo round



23.02. Sealence spa, scaleup che ha sviluppato il primo jet elettrico navale fuoribordo dalle prestazioni elevate e zero emissioni DeepSpeed, brevettato in 51 paesi, ha tokenizzato le sue azioni, in concomitanza con il round di investimento (si veda qui il comunicato stampa), che era stato aperto già nel 2023 con target di raccolta complessiva di 30 milioni. [Leggi tutto](#)

L'AI di Contents amplia in round di Serie B di 7 mln \$. Lo sottoscrivono Alkemia Capital sgr e Qatar Development Bank

16.02. Contents.com (ex Entire Digital Publishing), scaleup italiana che applica l'intelligenza artificiale per generare ed orchestrare contenuti multilingua per medie e grandi aziende, ha annunciato la chiusura dell'estensione del round di Serie B con una raccolta di ulteriori 7 milioni di dollari provenienti dal lead investor Alkemia Capital sgr e da Qatar Development Bank (QDB), al suo primo investimento diretto in Italia [Leggi tutto](#)



Be Beez

Evoluzione degli investimenti di venture capital su startup italiane o fondate da italiani
18 cui venture debt*

Anno	Totale Capitale raccolto	Numero di round	Capitale raccolto	Numero di round
2016	165,00	30	nd	nd
2017	148,00	98	nd	nd
2018	510,00	178	30,00	1
2019	605,00	244	55,00	2
2020	780,00	309	75,40	10
2021	2.809,65	533	287,20	8
2022	2.567,97	339	600,90	5
2023	1.536,73	327	95,14	18
2024	1.704,60	287	27,17	6
2025	5.859,68	293	3.551,28	5
Totale	16.748,13	2.689	4.722,09	58

*si considera solo il debito direttamente in capo alle società o a loro controllate, non quello raccolto da sgr.

La prossima mossa di FSI. Il modello italiano di private equity "paziente" sotto la lente della Harvard Business School

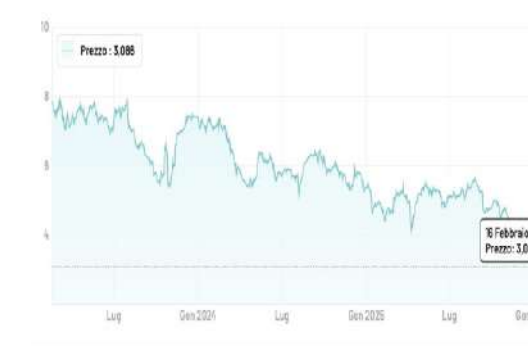
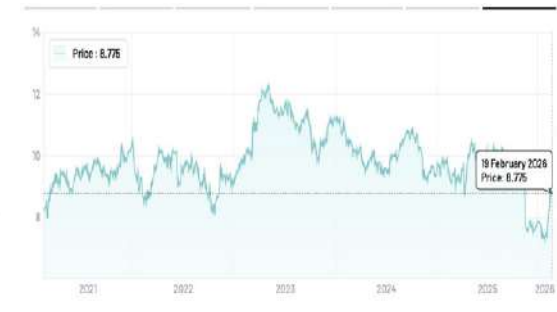
09.02. Nel 2025 FSI, l'sgr di private equity fondata nel 2017 da Maurizio Tamagnini, ha raggiunto un punto di svolta, si è trovato a un punto critico della sua evoluzione. Dopo aver costruito un modello distintivo per il mid-market italiano, basato su investimenti di minoranza, leva contenuta, partnership con imprenditori, FSI deve decidere come scalare senza tradire la propria identità. [Leggi tutto](#)

Altaroc, società francese di private equity, fa il suo debutto in Italia. Alla guida la country head Barbara Galliano

12.02. La società fondata da Maurice Tchenio e Frédéric Stolar apre una branch a Milano guidata da Barbara Galliano. L'obiettivo è di rendere accessibili agli investitori privati strategie globali di private equity [Leggi tutto](#)

Inwit sotto la lente del mercato, mentre Ardian tratta con Brookfield AM e punta al delisting

20.02. Ha aperto in ribasso questa mattina, dopo aver chiuso in lieve rialzo a 8,775 euro ieri il titolo INWIT su Euronext Milan, pari a una capitalizzazione di mercato di 8,18 miliardi di euro, dagli 8,75 euro di lunedì e poco sotto gli 8,895 euro di martedì 17 febbraio [Leggi tutto](#)



Nexi, i fondi Advent International, Bain Capital e Clessidra escono dall'azionariato

17.02. Tra gli azionisti rilevanti compare invece Barclays, con una partecipazione potenziale aggregata del 6,316% [Leggi tutto](#)



Bialetti Industrie (NUO Capital), gli eredi di Sergio Loro Piana, Gefim (famiglia Zambon) e Carisma saranno nuovi soci col 10%

19.02. Il private office che controlla l'azienda famosa per la moka coi Baffi conta di portare a bordo altri due family office, uno mediorientale e l'altro statunitense, per completare il parterre di investitori [Leggi tutto](#)

EuroGroup Laminations, stop definitivo alla trattativa per l'acquisizione da parte di FountainVest. Il titolo perde il 58,94%

17.02. L'India si è rivelata l'ostacolo insormontabile che ha determinato il blocco della trattativa, perchè non sono state trovate soluzioni al mancato ottenimento dell'autorizzazione in materia di investimenti esteri diretti nel paese [Leggi tutto](#)



Ok dei board alle nozze tra Nuveen e Schroders. Nasce colosso dell'asset management da 2,5 trilioni \$

16.02. I Consigli di amministrazione di Nuveen e di Schroders hanno dato il via libera all'offerta in contanti su Schroders, storico gruppo dell'asset management quotato a Londra, con 824 miliardi di sterline o 1,1 trilioni di dollari di asset in gestione. [Leggi tutto](#)

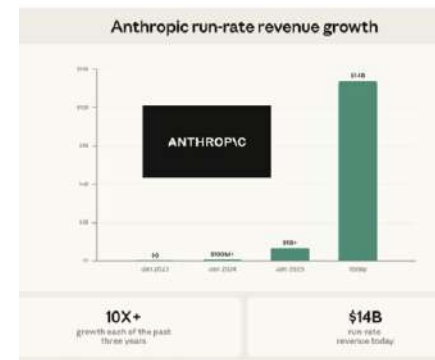


Executive interim management, Polaris va al controllo di Valtus e affianca Société Générale Capital Partenaires e GENEO Capital Entrepreneur

18.02. Il gruppo francese, tra i leader europei nel settore, ha chiuso il 2025 con oltre 145 mln euro di ricavi. Nel 2024 aveva comprato l'italiana STM, ora attiva con il brand Valtus [Leggi tutto](#)

SpaceX comprerà xAI dando vita a una nuova realtà valutata 1.250 mld \$

04.02. Elon Musk ha annunciato ieri che unirà le sue creature SpaceX ed xAI "per dare vita al più ambizioso motore di innovazione verticalmente integrato sulla Terra (e non solo), con intelligenza artificiale, razzi, internet spaziale, comunicazioni dirette verso dispositivi mobili e la piattaforma di informazione e libertà di parola più avanzata al mondo" [Leggi tutto](#)



Il big dell'AI Anthropic porta a casa un round di Serie G da 30 mld \$ e ora vale 380 mld

16.02. A guidare la nuova raccolta sono stati il fondo sovrano di Singapore GIC e Coatue Management, affiancati da un folto gruppo di pesi massimi del venture capital e private equity internazionale [Leggi tutto](#)



Nestlé pronta a vendere a Froneri (PAI Partners-ADIA-Goldman Sachs) quello che resta del business dei gelati

20.02. Intanto l'asta per le acque minerali partirà entro il primo trimestre dell'anno per arrivare a chiudere l'operazione nel 2027 [Leggi tutto](#)

Ebay compra da Etsy il market place di second hand fashion Depop, sviluppato in H-Farm, per 1,2 miliardi di dollari

20.02. Il colosso Usa dell'e-commerce Ebay ha rilevato da Etsy per 1,2 miliardi di dollari l'applicazione mobile utilizzata dagli appassionati di acquisti e vendite di moda e accessori online. Fra gli investitori italiani che l'hanno accompagnata nella crescita, Red Circle Investments (Renzo Rosso, fondatore di Diesel/OTB Group), Luca Marzotto, Nana Bianca e Italian Angels for Growth [Leggi tutto](#)

depop



Anthilia Capital Partners, first closing per il nuovo fondo di debito Anthilia Bit V

02.02. Fra gli investitori ci sono Cassa Depositi e Prestiti, i partner bancari dell'sgr, cioè Banco di Desio e della Brianza, Banca Valsabbina e Cassa Lombarda, oltre a banche territoriali, compagnie assicurative e fondazioni bancarie [Leggi tutto](#)



Sicurezza e Ambiente (VAM Investments e Adon Capital) cartolarizza crediti risarcitori per 12 mln euro

12.02. Banca Valsabbina ha strutturato e finanziato un'operazione di cartolarizzazione da 12 milioni di euro, finalizzata al finanziamento dell'attivo circolante di Sicurezza e Ambiente spa (SeA) [Leggi tutto](#)

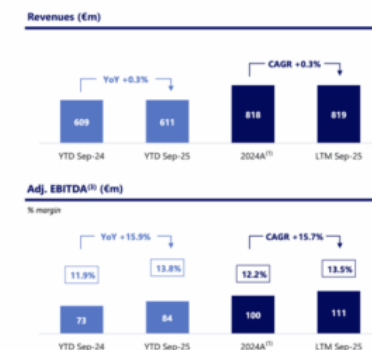


FIS Fabbrica Italiana Sintetici colloca una doppia emissione di bond da 770 mln euro. Per rifinanziare i titoli in essere e pagare dividendi

06.02. L'operazione, che offre una cedola del 5,25% sulla parte a tasso fisso, che ha incontrato forti richieste sul mercato, è volta anche ad accumulare risorse per future acquisizioni [Leggi tutto](#)



Financial highlights



Notes: (1) FY2024 results are reported in the form of the financial statements for the year ended December 31, 2024 by the CSM Group and the following defined as group profit adjusted for (i) non-recurring items, (ii) depreciation and amortization, (iii) R&D, (iv) impact, (v) design exchange rate adjustment, (vi) other non-recurring items.

Nexture (Investindustrial) piazza altri 500 mln euro di bond per finanziare in parte le acquisizioni di Frulact e Sipral

11.02. Nexture spa, che ha portato unico brand CSM Ingredients sarl e Italcanditi spa, entrambi indirettamente controllati da Investindustrial, ha concluso il collocamento di 500 milioni di euro di nuovi bond senior secured a scadenza 2032 a tasso variabile originariamente offerti per 475 milioni [Leggi tutto](#)



GSA (Eurizon ECRA Infrastrutture) ottiene un finanziamenti per 190 mln euro

10.02. La società di è assicurata una linea da 80 mln ed emetterà un bond che sarà interamente sottoscritto da Pemberton Asset Management [Leggi tutto](#)

Nextalia sgr supporta Innovo Infratructure tramite il fondo Nextalia Credit Solutions, che ha effettuato il primo closing a 200 mln

05.02. Si tratta della prima operazione per il neonato veicolo d'investimento, che ha strutturato l'operazione mediante un investimento a livello che prevede una soluzione di capitale ibrido, tramite l'impiego di strumenti di debito e di preferred equity [Leggi tutto](#)



Hoepli spa, chiesta la cassa integrazione per i dipendenti, il 25 febbraio l'assemblea deciderà se deliberare la liquidazione volontaria

16.02. Alla base della crisi aziendale della storica casa editrice, con la storica libreria milanese, le tensioni fra i diversi rami della famiglia che hanno messo in stallo ogni piano di sviluppo dell'attività, fra cui la cessione a terzi degli (alcuni) asse [Leggi tutto](#)



Ex Whirlpool, perfezionato ingresso di Invitalia in Italian Green Factory (Gruppo Tea Tek) per 60 mln, via al rilancio industriale dell'area

09.02. Si apre ora una nuova fase di sviluppo occupazionale e tecnologico per lo stabilimento e per tutto il territorio di riferimento, con la salvaguardia di oltre 300 posti di lavoro [Leggi tutto](#)

Kasanova, un soggetto industriale italiano manifesta interesse al Mimit e avvia la fase di due diligence

11.02. Nuova manifestazione d'interesse per acquisire Kasanova spa, leader italiano nella vendita di articoli per la casa e casalinghi, cinque giorni dopo che OVS, gruppo quotato a Piazza Affari e partecipato da Tamburi Investment Partners (TIP) al 32,4%, si è tirata indietro (si veda altro articolo di BeBeez) avendo deciso di non dare seguito alla propria offerta vincolante. [Leggi tutto](#)



Achille Pinto salva le sete Canepa e lancia Canepa 1966 con Azimut Eltif Private Debt – Capital Solutions

11.02. Il fondo era l'ex socio di maggioranza dell'azienda comasca, che lo scorso 7 novembre aveva deliberato la messa in liquidazione con esercizio provvisorio [Leggi tutto](#)

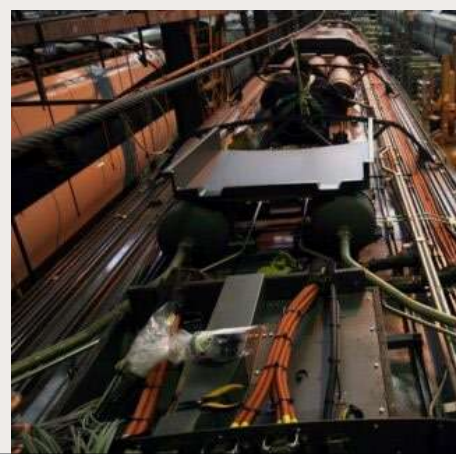


Aeffe spa, il Tribunale di Bologna ha confermato le misure protettive e cautelari nei confronti dei creditori

10.02. Il provvedimento, che proroga le tutele fino al prossimo 6 giugno era necessario ai fini della realizzazione del piano di rilancio [Leggi tutto](#)

Titagarh Firema, si attendono rilanci dopo l'offerta delle FS da 67 mln euro, di cui 41 mln in cash, che ha già l'ok dell'Antitrust

12.02. Il Tribunale di Napoli ha dato tempo fino al 16 febbraio per offerte più alte di almeno il 10% sul costruttore di materiale ferroviario in Composizione negoziata [Leggi tutto](#)



Alfaparf continua lo shopping in Brasile e compra Coferly Cosmética

06.02. Alfaparf Group, multinazionale italiana attiva nella produzione e commercializzazione di prodotti cosmetici per la cura del corpo e del capello, ha annunciato l'acquisizione di Coferly Cosmética Ltda, storica azienda brasiliana riconosciuta come la più grande società terzista di prodotti per colorazione e decolorazione dei capelli in America Latina [Leggi tutto](#)



Il Gruppo Mauffrey, che fa capo alla holding francese Financière Mauffrey, acquisisce il 100% di Re Sergio Trasporti srl dalla famiglia fondatrice

03.02. L'azienda italiana, specializzata nel trasporto di rifiuti e materiali per l'ambiente, entra nel leader europeo nel settore del trasporto merci su strada e della logistica. [Leggi tutto](#)

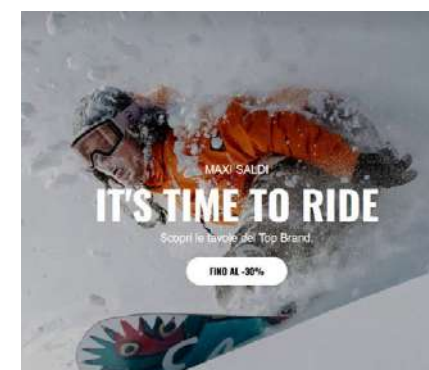
BioHold (Vesper Next Generation Infrastructure Fund e Pietro Fiorentini) chiude project financing complessivo da 160 mln

18.02. Il deal è composto anche da un pf da 100 mln e da una linea di credito aggiuntiva accordata pari a 60 mln finalizzata a sostenere l'acquisizione e la realizzazione di ulteriori impianti [Leggi tutto](#)



M&A nella lingerie di lusso, con Journelle che rileva dalla famiglia Demichelis Valery, storico marchio italiano

17.02. L'azienda guidata da Guido Campello (già CEO di Cosabella) ha effettuato l'operazione come parte della sua strategia volta a rilevare marchi storici del Made in Italy per rilanciarne la reputazione e il business a livello globale. [Leggi tutto](#)



Frasers Group acquisisce la catena di negozi Maxi Sport dalla famiglia Sala, che mantiene quota di minoranza

13.02. Da un punto di vista strategico, il marchio acquisito continuerà a servire la clientela italiana, valorizzando il suo format di articoli sportivi di "alto livello", mentre viene pianificata la futura espansione dei negozi Sports Direct in Italia [Leggi tutto](#)

Max International, holding company del gruppo Faymonville (trasporto carichi pesanti) va al controllo della torinese Morello srl

13.02. Nell'azienda acquisita è stato conferito l'intero ramo operativo di Morello Giovanni, realtà storica di Torino attiva nel campo della produzione di veicoli semoventi per la movimentazione di materiali industriali pesanti [Leggi tutto](#)



Green Castronovo 2 (PLT energia) ottiene da Crédit Agricole Italia 31,5 milioni per impianto eolico da 30 MW a Castronovo e Prizsi (Sicilia)

01.02. Il progetto prevede cinque aerogeneratori innovativi con produzione stimata di 65 GWh annui e riduzione di oltre 30mila tonnellate di CO2, rafforzando la capacità rinnovabile del Gruppo PLT energia in Sicilia [Leggi tutto](#)



Green Utility (InfraVia Capital Partner) acquisisce progetto fotovoltaico a terra da 2,321 MWp nel Comune di Brindisi

18.02. Green Utility spa, controllata da fine 2024 da InfraVia Capital Partner (si veda altro articolo di BeBeez), ha acquisito un progetto fotovoltaico a terra della potenza di 2,321 MWp, dotato di sistema di inseguimento solare, situato nel Comune di Brindisi [Leggi tutto](#)

Trina Solar (Italy) si assicura 85 mln euro da NORD/LB per 102 MW di progetti fotovoltaici in Italia

18.02. Trina Solar (Italy) Systems, società appartenente al gruppo Trina Solar International Solution Business Unit (ISBU), a sua volta la divisione dedicata allo sviluppo di Trina Solar Co. Ltd. gruppo cinese quotato a Shanghai, ha ottenuto un finanziamento di oltre 85 milioni di euro da NORD/LB, che ha agito anche in qualità di lead arranger dell'operazione, a sostegno dello sviluppo e la costruzione di un portafoglio di progetti fotovoltaici in Italia per un totale di 102 MWp [Leggi tutto](#)



Vorn Energy (Macquarie) ottiene da ING finanziamento di decine di mln per impianto di biometano a Ferrara, primo progetto italiano

04.02. La società gestirà l'impianto con risorse proprie ed è attualmente impegnata nello sviluppo di ulteriori progetti in Italia, sostenuti dal PNRR e dal Decreto Biometano. [Leggi tutto](#)

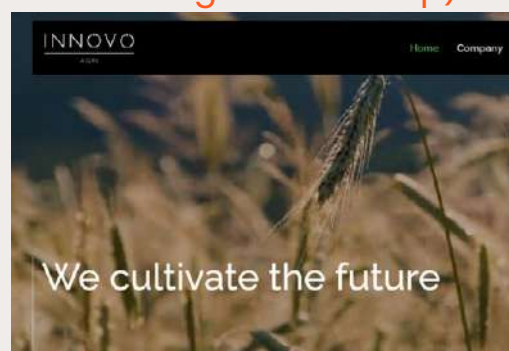


ForVei II rifinanzia per 27 mln euro la metà del suo portafoglio di impianti fotovoltaici da 52 MW

01.02. ForVei II, veicolo di investimento partecipato da Foresight Group, dedicato a investimenti nel settore fotovoltaico con una capacità complessiva di circa 52MW, ha finalizzato un finanziamento pari a circa 27 milioni di euro per il revamping di circa il 50% del portafoglio complessivo [Leggi tutto](#)

Innovo Group Holding srl vende il 51% di Innovo Agri a Lexham Power (EOS Investment Management Group)

18.02. In seguito a questa operazione, la società si chiamerà NT Innovo Agri, sarà partecipata da Innovo Capital Partners (39%), holding operativa guidata da Bigolin, e da Nextitude (10%), specializzata in ingegneria e consulenza nel settore energetico [Leggi tutto](#)



Fabrizio Di Amato (Maire) debutta nell'hospitality di lusso con Le Graal. Nel 2026 aprirà a Cortina, Roma e sul Lago di Garda

09.02. Insieme a lui, con una quota del 20%, ha investito Giuseppe Ambrosi, imprenditore storicamente legato all'azienda di famiglia, Ambrosi spa (leader nel settore caseario), poi ceduta a Lactalis. [Leggi tutto](#)



Finiti i lavori di riqualificazione delle Thermae Berzieri di Salsomaggiore Terme

01.02. Ci sono voluti 44 milioni di euro e due anni di lavori per dare nuova vita allo storico complesso termale delle Thermae Berzieri di Salsomaggiore Terme (Parma). Tutto a opera di CDP Real Asset sgr, attraverso il Fondo Nazionale del Turismo finanziato da CDP e dal Ministero del Turismo, in partnership con QC Terme [Leggi tutto](#)

Ryze (AnaCap) si rafforza nel mercato d'Oltralpe e acquista la francese del property management Solia Peref

10.02. Dal 2024 sono cinque le acquisizioni finalizzate da Ryze, all'interno di un percorso di crescita che combina l'espansione internazionale nel mercato europeo con il rafforzamento dei servizi core del gruppo [Leggi tutto](#)



Palazzo Garibaldi Trapani srl si assicura 3,7 mln euro da UniCredit per la riqualificazione dell'ex sede della Banca d'Italia a Trapani

13.02. La nuova struttura sarà gestita da Oriana Homèl, che la scorsa estate ha lanciato un analogo progetto di riqualificazione di un immobile storico nel centro di Trapani [Leggi tutto](#)



Coima sgr, finanziamenti per oltre un mld euro negli ultimi sei mesi, 450 mln nel solo mese di dicembre

11.02. Le operazioni sono state finalizzate sia al supporto di nuove acquisizioni sia al rifinanziamento di asset già presenti in portafoglio [Leggi tutto](#)

investimenti da 500 mln per creare 15 residenze per anziani entro cinque anni, fra Toscana e Nord Italia. Banca Finint supporta

03.02. La società, specializzata nello sviluppo e nella gestione di senior residence di lusso, ha in programma di aprirne una a Lucca nel 2027, seguita da Versilia (maggio 2028), Trieste e Lago Maggiore (luglio 2028), Fiesole - Poggio Gherardo (ottobre 2028), Lago di Garda e Fiesole (Sant'Antonino) a dicembre 2028. [Leggi tutto](#)



“La strada per Cortina. VII Giochi Olimpici Invernali 1956” alle Gallerie d’Italia di Milano sino al 3 maggio

08.02. Le Gallerie d’Italia di Milano, il museo di Intesa Sanpaolo, hanno aperto al pubblico venerdì 6 febbraio al 3 maggio 2026 la mostra fotografica La strada per Cortina. VII Giochi Olimpici Invernali 1956 a cura di Aldo Grasso, con una selezione di immagini prodotte dall’agenzia giornalistica Publifoto Milano che fanno rivivere i momenti salienti delle prime Olimpiadi invernali ospitate in Italia, a Cortina d’Ampezzo, dal 26 gennaio al 5 febbraio 1956 [Leggi tutto](#)



Giuseppe Amisani, “Ritratto di Achille Bertarelli”, 1938-1939;



Confcommercio, courtesy Fondazione Dompè

Dal 27 febbraio al 5 marzo Milano MuseoCity 2026 entra nel vivo, con aperture straordinarie, visite guidate e incontri

22.02. Dal 27 febbraio al 5 marzo prende infatti il via il fitto programma di aperture straordinarie, visite guidate, laboratori e incontri organizzati dalle 124 istituzioni, ovvero musei d’arte, di storia e di design, musei scientifici, case museo, musei d’impresa, fondazioni, archivi d’artista, che partecipano alla decima edizione della manifestazione dedicata al patrimonio museale milanese, promossa dal Comune di Milano in collaborazione con l’Associazione MuseoCity ETS. [Leggi tutto](#)

All’Ospedale San Raffaele di Milano appare il murales “Vita-Respiro”

08.02. Si chiama Vita-Respiro, il murales realizzato dall’artista Gianluca Patti per GSD Foundation ETS, che è stato dipinto su una grande parete nella sala d’attesa del reparto di oncologia dell’Ospedale San Raffaele di Milano, nell’ambito dei progetti di Umanizzazione delle Cure. Un’opera dipinta con pittura prodotta da Airlite, in grado di assorbire l’inquinamento, pensata per trasformare uno spazio di attesa e fragilità in un angolo di protezione, energia e bellezza. [Leggi tutto](#)



Gaia Bianchi e Gianluca Patti

21Art apre una nuova galleria a Roma e presenta il programma del 2026

01.02. Art, società benefit fondata nel 2021 da Alessandro Benetton su un progetto dell’imprenditore Davide Vanin (ceo), ha aperto una nuova galleria d’arte nel cuore di Roma (si veda qui il comunicato stampa). Situata in Largo della Fontanella di Borghese al civico 89, la sede è stata oggetto di un importante intervento di ristrutturazione firmato dal collettivo Fosbury Architecture, curatore del Padiglione Italia alla Biennale Architettura 2023. [Leggi tutto](#)



Antonio Ligabue, “Il pifferaio”



Galleria Russo, Maurice Utrillo, “La maison de Mimi Pinson sous la neige”

ArteFiera Bologna 2026: il commento a caldo dei galleristi sul mercato dell’arte

07.02. E un primo bilancio degli effetti dell’Iva al 5%. Stanislao De’ Bonis: “Nonostante il fatto che ci sia ancora tanta confusione in merito all’applicazione dell’Iva agevolata nel caso delle vendite con il regime del margine, possiamo ritenere comunque la norma piuttosto vantaggiosa”. [Leggi tutto](#)



Paul Jenkins, “Iguana”ww

Torna a Venezia, questa volta all’Arsenale Novissimo, la mostra “Neospazialismo Numerico”. BeBeez media partner

07.02. Tornano a Venezia per la seconda volta, dopo la prima mostra del 2025 a Palazzo Donà dalle Rose (si veda altro articolo di BeBeez), i tre artisti Florin Codre, Rosa Mundi e Giorgio Piccaia, che inaugurano il prossimo 12 febbraio la nuova mostra, Neospazialismo Numerico, questa volta all’Arsenale Novissimo di Venezia, nello Spazio Thetis. L’esposizione, che sarà visitabile sino al 12 marzo, è curata da Melania Rocca e Chiara Modica Donà dalle Rose, e ha BeBeez come media partner. [Leggi tutto](#)

vernissage 12 febbraio h 17.30

Venezia, Spazio Thetis
Arsenale Novissimo – Bacini

NEOSPAZIALISMO NUMERICO

FLORIN CODRE

ROSA MUNDI

GIORGIO PICCAIA

a cura di Chiara Modica Donà dalle Rose e Melania Rocca

12.02 > 12.3.2026



info +39 335 740265



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