

COMUNICATO STAMPA**NEL 2026 ACCELERA L'ECOSISTEMA ITALIANO DEI SEARCH FUND**

*Molte nuove iniziative nei primi mesi dell'anno: 52 Search Fund al 30 giugno 2026, rispetto ai 38 di fine 2025. 15 acquisizioni concluse, 2 exit, tasso di successo 77%*

*I Searcher italiani hanno età mediana 34 anni, background di general management, consulenza, finanziario. In 6 casi su 10 hanno un MBA*

*Il 45% dei Searcher lavorava all'estero è rientrato in Italia per avviare il Search Fund*

*Il budget medio per la ricerca è 563.000 euro, 18 investitori per Search Fund. Le aziende acquisite sono PMI redditizie, con ricavi medi di 11,2 milioni di euro, EBITDA di 2,6 milioni di euro*

*La nuova ricerca dell'Osservatorio sui Search Fund in Italia della School of Management del Politecnico di Milano, in collaborazione con Eureka! Venture SGR e Elite*

**Milano, 1° luglio 2026** - Nella prima metà del 2026 l'ecosistema italiano dei Search Fund mostra una forte accelerazione: al 30 giugno 2026 sono 52 i Search Fund lanciati in Italia, rispetto ai 38 mappati a fine 2025. Di questi, 30 sono in fase di ricerca attiva di un target, 15 hanno già completato un'acquisizione e 2 hanno realizzato un'exit, mentre si contano 5 iniziative terminate senza acquisizione, che portano il success rate della ricerca al 77% in linea con il benchmark internazionale. Lo evidenzia la seconda edizione della ricerca **dell'Osservatorio sui Search Fund in Italia della School of Management del Politecnico di Milano**, presentata in Borsa Italiana durante l'evento *"Search Fund, una nuova via all'imprenditorialità per le PMI"*, che ha messo a confronto i principali protagonisti del settore, tra cui Cassa Depositi e Prestiti (CDP).

La ricerca è realizzata dagli **Osservatori Digital Innovation** della School of Management del Politecnico di Milano in collaborazione con **Eureka! Venture SGR**, società di investimento specializzata in fondi di investimento alternativi in Venture Capital e Private Equity che gestisce il primo fondo istituzionale dedicato ad investimenti in Search Fund ed **ELITE**, l'ecosistema di Borsa Italiana - Gruppo Euronext che supporta le imprese nei loro percorsi di crescita e le aiuta ad accedere ai mercati dei capitali pubblici e privati.

In parallelo alle attività di ricerca dell'Osservatorio, **POLIMI Graduate School of Management** ha rafforzato il proprio ruolo di Business School pioniera in Italia nella formazione su Search Fund e sull'Entrepreneurship through Acquisition, con l'avvio già nel 2025 dei primi percorsi formativi finalizzati a formare manager e professionisti capaci di acquisire, guidare e far crescere PMI italiane, contribuendo alla costruzione di un ecosistema nazionale sempre più solido.

"A un anno dall'evento di lancio dell'Osservatorio, possiamo dire che in Italia non stiamo più parlando solo di un modello emergente, ma del consolidamento di un vero ecosistema", dichiara **Andrea Rangone, Professore di Entrepreneurship and Digital Business Innovation al Politecnico di Milano**. "La crescita del numero di Search Fund lanciati, l'aumento delle acquisizioni concluse, la presenza di investitori specializzati e l'avvio di percorsi formativi dedicati mostrano che attorno all'Entrepreneurship through Acquisition si sta costruendo una filiera sempre più solida. È un'evoluzione importante per un Paese come l'Italia, caratterizzato da migliaia di PMI eccellenti che nei prossimi anni dovranno affrontare sfide decisive di ricambio generazionale, managerializzazione e crescita dimensionale. I Search Fund possono contribuire a trasformare queste sfide in opportunità, formando una nuova generazione di imprenditori capaci di acquisire, guidare e far crescere imprese ad alto potenziale".

"La prima metà del 2026 segna un passaggio importante per il mercato italiano dei Search Fund: la crescita del numero di iniziative e l'interesse crescente da parte di investitori istituzionali, quali ad esempio le fondazioni bancarie, mostrano che il modello sta iniziando a essere riconosciuto come una leva concreta per accompagnare il ricambio imprenditoriale e la crescita delle PMI italiane", dichiara **Stefano Peroncini, Amministratore Delegato di Eureka! Venture SGR**. "Come Eureka! Venture SGR abbiamo scelto di contribuire attivamente a questo percorso, investendo su manager con forte potenziale imprenditoriale e costruendo, insieme a partner e investitori, una piattaforma capace di sostenere Searcher e imprese in tutte le fasi del percorso. La sfida ora è continuare ad allargare l'ecosistema, rafforzando la collaborazione tra capitali, competenze, Business School, imprenditori e

territori, affinché i Search Fund possano diventare una componente stabile del mercato italiano del capitale per la crescita”.

**Marta Testi, CEO di ELITE, Gruppo Euronext**, ha dichiarato: “In ELITE supportiamo le aziende nel loro percorso di crescita mettendo a loro disposizione capitale, competenze e relazioni. L’ecosistema dei Search Fund rappresenta una risposta sempre più concreta e strategica a una delle sfide più rilevanti per il tessuto industriale italiano: garantire la continuità aziendale. È proprio da questo obiettivo comune che nasce in modo naturale la partnership con Eureka! e la School of Management del Politecnico di Milano. Siamo convinti che iniziative come questa possano contribuire in modo concreto a sostenere una nuova generazione di imprenditori e a rafforzare la competitività del sistema economico italiano nel lungo periodo.”

**Andrea Nuzzi, Direttore Business di CDP**, ha dichiarato: “L’accelerazione nello sviluppo dell’ecosistema dei Search Fund conferma il crescente ruolo di questo modello nel sostenere il rafforzamento del tessuto imprenditoriale del Paese. Il coinvolgimento di investitori istituzionali e la crescente qualità delle iniziative rappresentano infatti segnali importanti di maturazione del mercato. In questo scenario, Cassa Depositi e Prestiti intende contribuire attivamente allo sviluppo di tale segmento adottando una strategia di supporto alle imprese - in particolare le PMI - basata su elementi quali il sostegno ad acquisizioni e passaggi generazionali e l’accesso a forme alternative di finanza e strumenti di accompagnamento non finanziario e di managerializzazione”.

**Cosa sono i Search Fund.** I Search Fund rappresentano un modello di investimento e imprenditorialità sempre più rilevante a livello internazionale. Attraverso l’Entrepreneurship through Acquisition, permettono a nuovi imprenditori e manager (i Searcher) di individuare, acquisire e far crescere PMI ad alto potenziale, offrendo una risposta concreta ai temi della crescita, della successione imprenditoriale e della continuità aziendale. Nati negli Stati Uniti negli anni ’80, oggi se ne contano oltre 1.000 attivi nel mondo, con un ruolo propulsivo svolto dalle Business School.

**I Searcher italiani.** I Searcher italiani hanno un’età mediana di 34 anni, in linea con il benchmark internazionale, secondo i dati del centro di ricerche IESE. Il 54% ha meno di 35 anni, il 38% ha tra 35 e 45 anni e l’8% più di 45 anni. La maggioranza opera da sola (60%), il 38% in coppia e il 2% in team da tre persone. La presenza femminile è contenuta, al 5%, indicando un’importante area di sviluppo per l’ecosistema. Il background professionale principale è quello del general management (40%), management consulting (30%) e investment banking o private equity (30%). Il 23% ha esperienze imprenditoriali pregresse. E ben il 61% possiede un MBA: il 36% lo ha conseguito in Europa, il 14% in Italia, il 9% negli Stati Uniti e l’1% in Messico. Il 52% ha conosciuto il modello dei Search Fund proprio durante l’MBA e, in media, ha lanciato il proprio due anni dopo. Con un effetto di rientro delle competenze: il 45% dei Searcher lavorava all’estero ed è rientrato in Italia per avviare il proprio Search Fund.

**Il processo di ricerca.** L’individuazione dei target si conferma un processo selettivo. Nei Search Fund che hanno completato la fase di ricerca, il funnel medio parte da 1.722 primi contatti, si traduce in 501 prime risposte, 238 manifestazioni di interesse concreto e 5 lettere di intenti. I Searcher combinano ricerca proprietaria, spesso con strumenti di AI come la piattaforma DeepTree per i private markets, e ricorso a intermediari, selezionando le aziende sulla base di criteri finanziari e strategici. I 30 Searcher in fase di ricerca si distribuiscono tra Lombardia (20), Lazio (6), Emilia - Romagna (2), Piemonte (1) e Veneto (1).

**La relazione con il venditore.** Il dialogo con il venditore è cruciale nel modello dei Search Fund. Le principali difficoltà pre-acquisizione riguardano divergenze su prezzo o struttura dell’operazione, indecisione sulla cessione, scetticismo verso il Searcher o verso il modello Search Fund. L’approccio più efficace combina dimensione relazionale e solidità professionale: la presentazione del Searcher come imprenditore con orizzonte di medio-lungo periodo, l’enfasi su motivazione personale e competenze pregresse, la rassicurazione sulla gestione dei dipendenti e sull’eventuale coinvolgimento post-vendita. Il profilo tipico del venditore è quello di un imprenditore di prima o seconda generazione, spesso tra 60 e 80 anni, con forte legame emotivo verso l’azienda e una gestione ancora molto operativa. La principale motivazione alla vendita è la necessità di ricambio generazionale. Dopo l’acquisizione, il venditore nel 56% rimane in azienda con ruolo operativo, nel 13% continua come collaboratore o consulente esterno e nel 31% non rimane in azienda.

**Il fundraising.** Il budget medio raccolto per la fase di ricerca è pari a 563.000 euro, con 18 investitori per Search Fund. La raccolta proviene per il 52% da fondi e investitori istituzionali, per il 28% da individui, angel e personal holding e per il 20% da family office e altri investitori. Dal punto di vista geografico, il 58% delle risorse proviene dall’Europa, il 26% dall’Italia, il 15% dalle Americhe e l’1% da altre aree. Le risorse raccolte finanziano

principalmente il compenso del Searcher (52% del budget), le spese di transazione (23%), travel e marketing (13%) e altri costi operativi (12%). Nel caso di team composti da due Searcher, il peso del compenso sale al 59% del budget, mentre si riduce al 45% nei casi di Searcher singolo.

**Le acquisizioni.** Il finanziamento dell'acquisizione avviene tipicamente con un secondo round di raccolta per reperire l'acquisition capital, combinando equity e debito. Nell'80% dei casi analizzati il venditore reinveste una quota fino al 20% nell'operazione. Il debito rappresenta meno del 40% della capitalizzazione nel 12% dei casi, tra il 40% e il 60% nel 63% dei casi e almeno il 60% nel 25% dei casi. Il vendor loan è utilizzato nel 75% delle operazioni. Dei Search Fund italiani analizzati 17 hanno già effettuato acquisizioni italiane. Nel 2025 si sono registrate 6 nuove acquisizioni nei settori del laundry services, waste management, packaging, industrial packaging e pet food, mentre nel 2026 non si sono ancora concluse. Le acquisizioni complessive analizzate mostrano un profilo coerente con il modello Search Fund: PMI redditizie, con ricavi medi di 11,2 milioni di euro, EBITDA medio di 2,6 milioni di euro ed EBITDA margin medio del 22,9%. I valori mediani sono pari a 11 milioni di euro di ricavi, 2,4 milioni di EBITDA e 21,8% di EBITDA margin.

--

**Informazioni per la stampa: d'I Comunicazione:**

Piero Orlando [po@dicomunicazione.it](mailto:po@dicomunicazione.it) Mob.: 335 1753472

Stefania Vicentini [sv@dicomunicazione.it](mailto:sv@dicomunicazione.it) Mob.: 335 5613180

Franco Sani [fs@dicomunicazione.it](mailto:fs@dicomunicazione.it) Mob.: 327 7164270

\*\*\*

**School of Management del Politecnico di Milano**

La School of Management del Politecnico di Milano, costituita nel 2003, accoglie le molteplici attività di ricerca, formazione e consulenza nel campo dell'economia, del management e dell'industrial engineering, che il Politecnico porta avanti attraverso le sue diverse strutture interne e consortili. La School of Management possiede la "Triple crown", i tre accreditamenti più prestigiosi per le Business School a livello mondiale: EQUIS, ricevuto nel 2007, AMBA (Association of MBAs) nel 2013, e AACSB (Advance Collegiate Schools of Business, ottenuto nel 2021). Fanno parte della Scuola: il Dipartimento di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano e POLIMI Graduate School of Management che, in particolare, si focalizza sulla formazione executive e sui programmi Master. Le attività della School of Management legate all'Innovazione Digitale si articolano in: Osservatori Digital Innovation, che fanno capo per le attività di ricerca al Dipartimento di Ingegneria Gestionale; Formazione executive e programmi Master, erogati da POLIMI Graduate School of Management. La POLIMI Graduate School of Management, nata oltre 40 anni fa a Milano come MIP Politecnico di Milano, è oggi una Società Consortile per Azioni senza scopo di lucro, composta dall'Ateneo e da un gruppo di aziende leader, italiane e internazionali. Offre più di 40 master, tra cui anche MBA ed Executive MBA, un catalogo di oltre 200 programmi open, e percorsi formativi su misura per le aziende. Oggi l'Online MBA è riconosciuto tra i migliori al mondo e la componente digitale è presente in tutta l'offerta formativa. Con oltre 15.000 Alumni e 3.000 studenti ogni anno, la sua è una community ampia, innovativa e imprenditoriale, composta da persone e partner. Nel 2017 è la prima business school italiana a vedere riconosciuta la qualità dei propri corsi erogati in digital learning nei master Executive MBA attraverso la certificazione EOCCS (EFMD Online Course Certification System). Inserita nella classifica del Financial Times delle migliori Business School d'Europa dal 2009, oggi è in classifica con il Full-Time MBA, Master of Science in Management Engineering e con l'Online MBA. In particolare, nel 2024 l'International Flex EMBA si posiziona 8° al mondo nel Financial Times Online MBA Ranking. La Scuola è presente anche nei QS World University Rankings e nel Bloomberg Businessweek Ranking. La Scuola è membro di PRME (Principles for Responsible Management Education), Cladea (Latin American Council of Management Schools) e di QTEM (Quantitative Techniques for Economics & Management Masters Network). La POLIMI Graduate School of Management è stata la prima Business School europea a ricevere la certificazione B Corp nel 2020.

Maggiori informazioni su <https://www.som.polimi.it/> e [www.gsom.polimi.it](http://www.gsom.polimi.it)

**Osservatori Digital Innovation**

Gli Osservatori Digital Innovation della School of Management del Politecnico di Milano nascono nel 1999 con l'obiettivo di fare cultura in tutti i principali ambiti di Innovazione Digitale e imprenditorialità. Oggi sono un punto di riferimento qualificato sull'Innovazione Digitale in Italia che integra attività di Ricerca, Comunicazione e Aggiornamento continuo. La Vision che guida gli Osservatori è che l'Innovazione Digitale sia un fattore essenziale per lo sviluppo del Paese. La mission è produrre e diffondere conoscenza sulle opportunità e gli impatti che le tecnologie digitali hanno su imprese, pubbliche amministrazioni e cittadini, tramite modelli interpretativi basati su solide evidenze empiriche e spazi di confronto indipendenti, pre-competitivi e duraturi nel tempo, che aggregano la domanda e l'offerta di Innovazione Digitale in Italia. Gli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano, analizzando i risultati ottenuti nel periodo 2019-2024, hanno promosso la cultura dell'innovazione digitale in Italia e all'estero, collaborando con 10 Ministeri, 23 istituzioni, oltre 1.100 imprese e più di 400 startup internazionali. Hanno pubblicato più di 260 articoli scientifici citati 4.000 volte, coinvolto più di 2.000 studenti e organizzato 300 convegni con oltre 170.000 partecipanti. Sono stati attivamente impegnati in 15 progetti finanziati, contribuendo allo sviluppo di strategie e soluzioni per l'innovazione a livello europeo. Negli ultimi 5 anni, le loro ricerche sono state riprese oltre 38.000 volte dai media.

Maggiori informazioni su <https://www.osservatori.net/>

**Eureka! Venture SGR**

Società indipendente di gestione del risparmio autorizzata da Banca d'Italia e specializzata in investimenti in Venture Capital e Private Equity. La società ha promosso sino ad oggi i fondi "Eureka! Fund I - Technology Transfer" (che investe in technology transfer nel settore dei materiali avanzati in collaborazione con università e centri di ricerca scientifica), "BlackSheep Fund" (che investe in tecnologia software per l'industria del marketing e advertising) e "ETA Fund" (che investe in piccole e medie imprese via search fund). Maggiori informazioni su [www.eurekaventure.it](http://www.eurekaventure.it)