



# Non solo banche: per l'impresa la svolta è sul mercato dei capitali

**Strategie per lo sviluppo.** Dal private debt alle quotazioni, anche in Italia cresce il peso della Finanza alternativa: investitori, imprenditori e professionisti alla seconda edizione del Forum del Sole 24 Ore

**Carlo Festa**

Finanziamenti tradizionali, bond, private debt, quotazione in Borsa, ingresso di investitori finanziari. La ripartenza economica, dopo la prima fase della pandemia, richiede il coinvolgimento del maggiore numero di fonti di finanziamento possibile a sostegno delle imprese. Una consapevolezza che ha portato *Il Sole 24 Ore* a organizzare il Forum Finanza alternativa, aperto da un intervento del direttore del quotidiano, Fabio Tamburini, in presenza di esponenti del mondo finanziario, player degli investimenti alternativi e professionisti, che sono i principali consulenti strategici degli imprenditori.

Certo l'Italia, nonostante i passi avanti, è ancora in ritardo su questo fronte: le imprese ancora faticano ad accettare forme di finanziamento o di sostegno al capitale che non siano il tradizionale canale bancario. «Il sistema è ancora bancocentrico - spiega Stefano Mazzocchi, managing director di Afme - serve un ecosistema più strutturato. Ci sono però segnali positivi, con un maggior peso degli strumenti alternativi sul totale».

Per Cataldo Conte (responsabile Corporate & Investment Banking Banca Ifis), Alessandro Germani (partner dello studio GDC Corporate & Tax), Alberto Nobili (Head of Investment Banking Corporate di Banca Finint) il settore è di fronte a un cambiamento: «C'è un'evoluzione culturale in atto - indicano - con gli interlocutori che stanno iniziando a conoscere e apprezzare lo strumento più adatto al contesto e alla fase che sta attraversando un'impresa».

I grandi investitori esteri entrano da protagonisti in questa fase. «Sia-

mo nuovi arrivati in Italia, dove abbiamo visto grandi opportunità. Il mercato è ricco di imprese familiari, un po' come succede sul mercato tedesco» indica Valentina Pippolo, partner e Country Head Italia di Bregal Unternehmerkapital. Per Matteo Manfredi, co-head corporate finance Europe di Houlihan Lokey, «si è creato in questi ultimi anni un ampio ventaglio di investitori esteri che si adattano ad operazioni di differente natura». Tanto che stanno cambiando anche le modalità di investimento: «L'ingegneria finanziaria che si presenta in ogni operazione è ormai complessa. La complessità è una variante vettoriale che dipende da una molteplicità di fattori, tra cui la propensione al rischio dell'investitore, il tempo di esecuzione e la localizzazione geografica del target. Il nostro sforzo è che la complessità non diventi opacità e ci sia coerenza tra l'ingegneria finanziaria e i fabbisogni cui essa è asservita», sostiene Michele Briamonte, managing partner dello Studio Legale Grande Stevens.

Uno dei volani per la crescita resta lo sviluppo del Made in Italy: «È qui che interviene il private equity. L'aspetto fondamentale è quello di creare un'alleanza con l'imprenditore - afferma Walter Ricciotti, ceo di Quadrivio -. Una volta decise strategie comuni, l'obiettivo resta quello di puntare su alcune aree fondamentali per lo sviluppo: digitale, sostenibilità, internazionalizzazione sono competenze giudicate fondamentali per costruire un percorso di successo e spesso l'apertura verso l'esterno, a fondi e nuovi capitali, è giudicata necessaria per colmare i limiti interni». Posizione condivisa anche dal la-

to imprenditoriale. «Nel cercare i nostri partner investitori, non abbiamo guardato tanto al capitale e alle performance, ma abbiamo ricercato competenze di settore, visione strategica, supporto nella definizione della governance e soprattutto ottimo fitting culturale e psicologico per condividere uno stesso percorso di crescita» indica Valerio Fonseca, fondatore e ceo di Dovevivo.

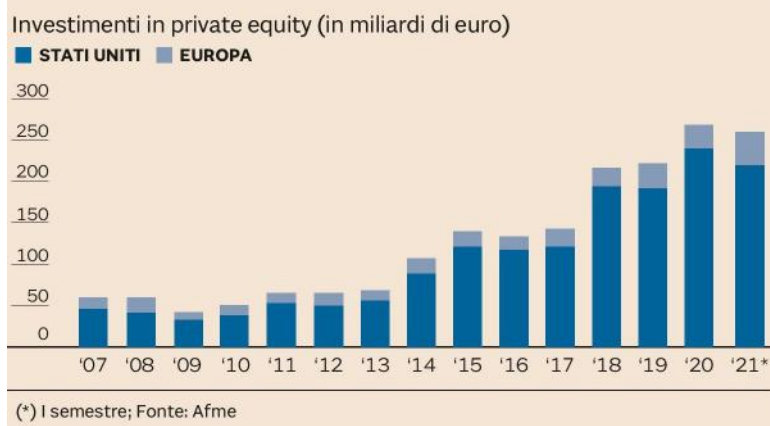
Tra le opportunità di crescita c'è anche la Borsa: «Rispetto all'ingresso di un fondo, l'Ipo porta una maggiore flessibilità di governance e minore stress finanziario: in quanto in operazioni di private equity viene solitamente usata la leva e lo scenario sui tassi sembra essere orientato a dei rialzi in futuro» dice Guglielmo Manetti, ad di Intermonte. Proprio le trattative stanno facendo poi emergere una serie di meccanismi tecnico-legali: «L'imprenditore quando cede la maggioranza dell'azienda ad un private equity dovrà negoziare apposite clausole a sua tutela. Oltre alla governance assume importanza il diritto di co-vendita (tag-along) per assicurarsi di poter partecipare alla successiva exit del fondo alle medesime condizioni. Questo spesso comporta - come contraltare - la necessità di riservare al fondo il diritto di trascinarsi per poter vendere anche la partecipazione dell'imprenditore; diritto che potrà essere esercitato solo nel rispetto di precise garanzie per il socio di minoranza: il valore deve essere "di mercato", situazione garantita nella prassi dalla vendita attraverso un'asta competitiva» dice Gian Marco Committeri, partner Alonzo Committeri & Partners.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile

Data: 01.12.2021 Pag.: 33  
 Size: 452 cm2 AVE: € 59212.00  
 Tiratura: 91744  
 Diffusione: 138603  
 Lettori: 713000



### Il private capital



**WALTER RICCIOTTI**  
 Ceo di Quadrivio:  
 «L'aspetto fondamentale è creare un'alleanza con l'imprenditore»



**ALBERTO NOBILI**  
 Head of Investment Banking Corporate di Banca Finint



**STEFANO MAZZOCCHI**  
 Managing director di Afme: «Cresce il peso degli strumenti alternativi»



**CATALDO CONTE**  
 Responsabile Corporate & Investment Banking di Banca Ifis

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile