

Formule innovative

Il capitale si aggrega nei club deal e scommette su imprese di qualità

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

Sempre più spesso i banker chiamano a raccolta gruppi di clienti per acquistare tramite veicoli quote di partecipazioni societarie. Lo strumento è più flessibile dei fondi di private equity. Gli ultimi casi

L'ultima operazione è stata annunciata giovedì scorso, con il passaggio della maggioranza di Scame Forni Industriali, società trevigiana attiva nella produzione di forni industriali per il trattamento termico delle leghe speciali, a H4.0, veicolo di investimento al quale hanno aderito alcune famiglie imprenditoriali del Nord Est. È la conferma del fatto che, anche alla luce della risalita delle principali asset class negli ultimi mesi, i detentori di grandi patrimoni sono chiamati a esplorare nuove strade. È così che prendono piede i club deal come quello citato, messi in piedi dai banker chiamando a raccolta gruppi di clienti del private banking con l'obiettivo di acquistare quote di partecipazioni societarie.

LA DIFFERENZA

A differenza di un fondo di private equity, questo strumento è più flessibile, dato che i soci del club possono liberamente scegliere di partecipare o meno all'operazione identificata dai gestori del veicolo in base alle proprie disponibilità e a quanto credono nel progetto, e comunque investire cifre limitate. H4.0 (il nome richiama la quarta rivoluzione industriale) è stato promosso dalla boutique di consulenza finanziaria Akos Finance. Il target è costituito da realtà con un fatturato compreso tra i 15 e i 30 milioni, con buone performance economiche e solidità patrimoniale.

Una variante è l'Ipo Club lanciato da Azimut ed **Electa Ventures**, un fondo chiuso dedicato all'accelerazione di Ipo e investimenti in Spac e prebooking che seleziona Pmi con le quali stringere una partnership a sostegno di crescita, accesso a capitali e quotazione. L'ultima investimento realizzato è stato il 18,75% Umbriagroup Ug, multinazionale di Foligno attiva nel settore delle viti a ricircolo di sfera e degli attuatori elettromeccanici prevalentemente destinati al settore aerospaziale. L'apertura del capitale agli investitori istituzionali fornisce alla società nuovo capitale.

I soggetti più interessati verso i club deal sono i family office, come racconta **Fabio Sattin**, co-fondatore di **Private Equity Partners**, che ha dato vita con Creazione di Valore al a Italian Design Brands. Le due realtà hanno aggregato altri 13 investitori in una società, Investin-design, che ha come scopo quello di creare un gruppo nell'ambito del settore del mobile di design di fascia alta. Qual è il vantaggio per le aziende oggetto di investimento? «Poter contare sulle competenze e sui contatti degli sponsor del club e degli investitori e il fatto che la creazione di valore viene perseguita attraverso procedimenti variabili, costruiti di caso in caso in base alle specifiche necessità, senza tempistiche vincolanti in termini di exit» racconta Sattin.

NUMERI E PROSPETTIVE

Quali sono i numeri e le prospettive di crescita di questi strumenti? «Un censimento attendibile non esiste ancora sia perché si tratta di strumenti nuovi, vuoi perché queste iniziative vengono messe in piedi da soggetti diversi» spiega Antonella Massari, segretario generale di Aipb (Associazione italiana private banking). Insomma non siamo di fronte a un vero mercato. «Di sicuro i rendimenti delle asset class tradizionali spingono a una crescente diffusione di questi veicoli, che sono comunque destinati ad avere dimensioni limitate tra i clienti di private banking dato che si tratta di investimenti illiquidi e non pienamente trasparenti».

Anche chi punta sulle asset class più tradizionali parte dalla consapevolezza che il rialzo dei mercati finanziari negli ultimi mesi ha ridotto sensibilmente le opportunità di rivalutazione. «Dal momento che le obbligazioni non offrono un corretto rendimento per il rischio assunto, il mercato azionario rappresenta ancora la migliore opzione, anche se l'enfasi su una scelta oculata dei titoli sta diventando fondamentale» annota Giacomo Calef, country manager di Notz Stucki. Che nel lungo termine vede opportunità nei mercati emergenti «anche se occorrerà prima aspettare che si risolva una volta per tutte la disputa commerciale tra Cina e Stati Uniti». Nel breve, Calef punta invece sugli Stati Uniti d'America, con preferenza

per i titoli value (vale a dire le azioni che per i gestori risultano penalizzate sui listini rispetto ai fondamentali) rispetto a quelli growth (relativi a società con maggiore potenzialità di crescita, ma proprio per questo in genere scambiate su multipli elevati). «Molti investitori stanno attendendo un segnale di rialzo dei tassi della Fed prima di ritornare su quest'asset class».

PERCORSI ALTERNATIVI

La ricerca di percorsi alternativi contagia anche il settore dei fondi passivi, che pure sono nati come strumenti d'investimento a basso costo proprio per il risparmio assicurato dalla mancata (o quanto meno limitata) movimentazione del portafoglio. Così, accanto ai panieri costruiti replicando la capitalizzazione dei titoli presenti nei vari indici si vanno sempre più diffondendo le soluzioni smart beta, laddove l'intelligenza sta nell'utilizzo di criteri alternativi. «Le statistiche europee indicano che oggi tre private banker su quattro fanno ricorso agli Etf, in primis quelli azionari – spiega Edoardo Passaretti, responsabile per l'Italia della piattaforma indipendente HANetf – Gli Etf tradizionali restano centrali nella costruzione delle strategie d'investimento, con la possibilità di puntare su soluzioni di nicchia per specifici temi o settori».

Sul reddito fisso pochi gli spazi di manovra. Dal team client investment strategy di JP Morgan Private Bank per l'Emea, l'indicazione, a fronte di un'inflazione che procede a rilento, suggerendo a Bce e Fed un atteggiamento accomodante, è di aggiungere duration e concentrarsi sui fondamentali dei titoli. Tralasciando quelli di minore qualità, anche se promettono rendimenti superiori (high yield), dato che questi ultimi tendono a sottoperformare nelle fasi conclusive di un ciclo economico.

La frase



Il vantaggio per le aziende acquisite è godere di contatti e competenze comuni

FABIO SATTIN
PRIVATE EQUITY PARTNERS



Fabio Sattin
co-fondatore di
Private Equity
Partners

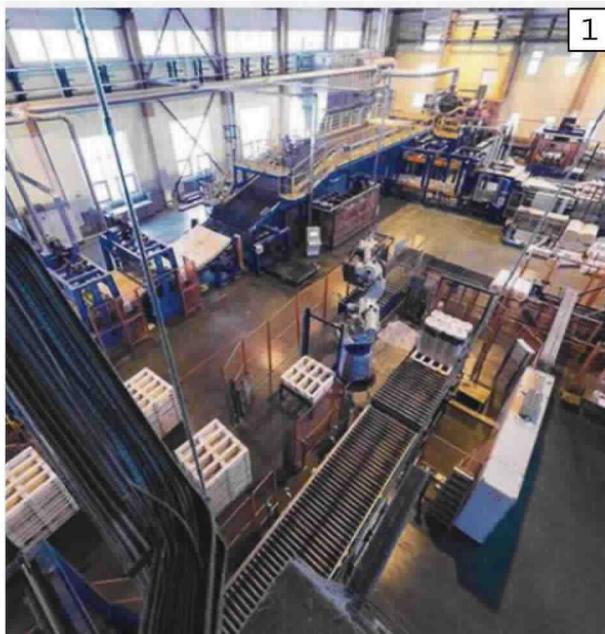


Antonella Massari
segretario
generale di Aipb



Giacomo Calef
country
manager di Notz
Stucki

1 Il mondo della finanza dimostra sempre più interesse negli investimenti in aziende grazie allo strumento dei club-deal



TRAIMAK_IVAN/GETTY