

GIOVANI INDUSTRIALI VI FINANZIAMO NOI

I veterani del private equity Sattin e Campolo (Pep) virano sul search fund: soldi ai talenti che vogliono comprare un'azienda

di **Daniela Polizzi**



Investimenti Da sinistra, Giovanni Campolo e Fabio Sattin, fondatori di Private Equity Partners

Nuove idee nella finanza, per sostenere la crescita delle imprese italiane ma anche per aumentare i rendimenti di chi investe. Sul mercato Fabio Sattin e Giovanni Campolo hanno sempre cercato l'anticipo. Introducendo nuove tecniche e una buona dose di innovazione. Dalla cabina di regia della loro società di investimenti Private Equity Partners (Pep) in trent'anni di lavoro comune hanno cavalcato formule d'avanguardia: dalle operazioni di maggioranza alle minoranze, dai club deal ai co-investimenti sempre guardando all'internazionalizzazione delle imprese.

Oggi i loro occhi sono puntati sui search funds, i veicoli di ultima generazione che raccolgono liquidità (molti dal mondo della ricerca) per supportare i giovani che vogliono comperare un'azienda. Indispensabile è avere un forte istinto imprenditoriale e un'età media attorno ai 32 anni.

Gli obiettivi

«È uno strumento che ha anche un'utilità

sociale — dice Sattin — perché può aiutare i ragazzi di talento, e si presta a un Paese come l'Italia, fatto di piccole aziende. Insomma, è un acceleratore di crescita. Potrebbe diventare una nuova declinazione negli affari». Il tandem di investitori conosce bene il mercato: dal 1989 ha portato a termine 46 investimenti diretti, che hanno poi a loro volta generato un'ottantina di operazioni, attivato 400 milioni e portato in Borsa 11 aziende. Da Marazzi a Natuzzi, Manutencoop, Marr, Mecaer e di recente il gruppo Industrie Chimiche Forestali.

Assieme hanno importato e coniato il private equity in Italia, varato gli investimenti diretti o in club a fianco di imprenditori o altri banker e poi quotato le imprese anche con lo schema della Spac, per esempio con il gruppo Equita di Francesco Perilli.

Hanno fatto finanza tenendo assieme una fitta trama di capitali, propri e di terzi, da convogliare nella crescita d'impresa.

Hanno assemblato insieme a Paolo Colonna la Italian Design Brands, che include Gervasoni, Meridiani, Cenacchi, Davide Groppi, Saba, Modar e Flexalighting e che ora fattura oltre 130 milioni.

Nel polo del design hanno attratto anche la liquidità di Gaetano Marzotto, dell'avvocato Umberto Nicodano, del ceo di Autogrill Gian Mario Tondato, di Umberto Quadrino, e ancora di Perilli. Uno dei punti di forza del loro lavoro è infatti stato il network di relazioni di affari. Ora da Private equity partners (Pep), la loro società di investimenti milanese, i due banker-investitori disegnano la strategia futura. Alle spalle, dicono, hanno gli obiettivi raggiunti in tre decenni: dalle 46 operazioni su cui

hanno scommesso, 37 hanno dato ritorni positivi, sei fino al 250% e due hanno generato un ritorno pari a dieci volte.

Sattin e Campolo hanno iniziato in Chase nel 1985. Sattin (che aveva già un'esperienza in Olivetti) lavorava a New York, Campolo a Londra. La banca che poi sarebbe diventata JP Morgan era una torre di osservazione sui mercati dove attori come Schroeder (nel tempo ribattezzata Permira) iniziavano a investire sulle aziende per sostenerne la crescita ma anche per cercare rendimenti più rotondi.

Prendeva forma il capitale di rischio, che in Italia non aveva ancora una regolamentazione. Player internazionali sbarcavano nella Penisola a caccia di aziende.

Gli inizi

Così nel 1990 Sattin e Campolo hanno fatto partire il primo fondo, CG Directional Fund con base in Olanda. I promotori erano la stessa Chase e Gemina, allora sotto le insegne di Ifi, Ifil e la Fiat, che poi ne sarebbero uscite, lasciando spazio ai due partner. Il 90% dei 70 miliardi di vecchie lire di liquidità Campolo e Sattin l'avevano raccolta presso investitori che non avevano mai messo piede in Italia. La fetta più grossa è venuta da Henry Hillman, ricco imprenditore di Pittsburgh che aveva fatto fortuna con i trasporti fluviali nel Mississippi. Li ha seguiti per 30 anni. Il resto era arrivato da Nippon Credit Bank e Unilever.

Poi è arrivato il secondo fondo, sempre di diritto olandese, targato Chase Mittel capital, dove a fianco di Sattin e Campolo c'erano la finanziaria all'epoca presieduta da Giovanni Bazoli e la Iniziativa Piemonte di Gustavo De Negri.

Il terzo fondo è invece tutto italiano perché nasce nel 2002 come sgr sulla scia della legge 344 che gettava le basi delle regole sul capitale di rischio in Italia. Cinque anni dopo nasce Pep. «In questi anni la formula è cambiata — dice Campolo —, abbiamo preferito investire direttamente i nostri capitali attivando quelli di altri investitori». Risultato? Se l'attività di private equity attraverso i fondi ha restituito 2,08 volte il capitale investito, dice, con i club deal il ritorno è stato molto più alto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

