



Salva

Condividi













**Livia Caivano**

21 Settembre 2020

Tempo di lettura: **3 min**

---

 Sono solo due le operazioni registrate in Italia a settembre 2020: all'estero però i numeri sono a tre zeri

 Il tessuto imprenditoriale italiano, costituito per la maggior parte da società piccole e medie, a conduzione familiare, costituiscono il target perfetto per i search funds

---

**Un investimento in cui hanno da guadagnarci tutti: finanziatori, azienda target e selezionatore. Meno rischiosi di una tradizionale operazione di venture capital, ecco cosa sono i search funds e perché sono perfetti per le pmi italiane**

Un giovane rampante viene finanziato, sulla fiducia, da un gruppo di facoltosi investitori. La sua missione è trovare un'azienda piccola ma redditizia, per prenderne redini e controllo in cambio di capitali. Se funziona, questa operazione porta fortuna a tutti – forse anche al nostro Paese: ce lo siamo fatti raccontare da [Fabio Sattin](#), presidente e co-fondatore, insieme a Giovanni Campolo, di [Private Equity Partners](#), e professore a contratto di Private Equity e Venture Capital presso l'Università Bocconi.

I search funds nascono negli Stati Uniti circa 15 anni fa, all'Università di Stanford, tra i banchi di un corso di finanza imprenditoriale. Gli studenti cercano la risposta a

## CON I SEARCH FUNDS I GIOVANI IMPRENDITORI RILEVANO I PICCOLI BUSINESS

un'esigenza: quella di reperire i capitali per avviare nuove attività. "Non vanno confusi con altri strumenti di venture capital", chiarisce subito Sattin. "Oggi un giovane che vuole fare impresa, se non ha alle spalle una famiglia e un'eredità di cui disporre liberamente, pensa subito alla start up. Lancia un'idea e cerca finanziatori. I search funds consentono ai giovani poco più che trentenni, dotati di un Mba e con esperienza lavorativa alle spalle media – di testare le proprie capacità imprenditoriali prima di lanciare una propria attività". **Il giovane promettente invece che creare dal nulla una start up, è messo nelle condizioni di rilevare società di piccole dimensioni** (da un minimo di 2-3 milioni di fatturato, fino a un massimo di 8-10 milioni) **che sono in fase di ricambio generazionale difficoltoso e che nonostante siano in buona salute, rischiano di chiudere i battenti**. "Proprio a causa delle piccole dimensioni, sono fuori dai radar dei grandi fondi di investimento ma troppo grandi per i business angel – il che le rende accessibili al nostro pool di investitori privati", spiega il presidente. **Il promotore può rilevarle, farsi le ossa stando al loro comando e con il tempo comprarne più azioni, arrivando a controllarle del tutto**. "Il rischio di fallimento diminuisce perchè nonostante le dimensioni, queste aziende sono già in grado di produrre fatturato". In Italia ad oggi sono state realizzate solo due operazioni di questo tipo, ma all'estero si parla di oltre mille casi. Secondo dati Salesforce di marzo 2020, le pmi in Italia sono 148.531. Di queste, 123.495 sono piccole imprese e 25.036 sono medie aziende. Il potenziale dei search funds nel nostro Paese va stimato guardando a questi numeri.

### Il searcher

Prosegue Sattin: "Il compito del giovane è di **potenziare l'impresa target, aggiornarla e renderla più internazionale** (come farebbe anche un tradizionale fondo di investimento, ndr): gli si chiede di fare ciò che l'imprenditore senior non ha più voglia di fare. In questo modo il tasso di fallimento è si abbassa rispetto al classico investimento di venture capital perchè l'attività non parte da zero, ma si costruisce su una struttura già esistente".

### Gli investitori

**Si cerca una decina di investitori ad alto reddito – tipicamente HNWI, ex imprenditori o dirigenti d'azienda – che abbiano voglia di portare valore aggiunto ad un progetto, oltre che di investire**. "Si chiede a ognuno un chip (chiamato *search capital*), dell'ammontare di 20-30mila euro a testa (per un totale di circa 400mila euro) che serve al ragazzo di licenziarsi (di solito da grandi società di consulenza internazionali) e dedicarsi per un anno/un anno e mezzo alla ricerca della società in cui investire". La cifra copre i costi di due diligence e il sostentamento del giovane imprenditore, che prende il nome di *searcher*. **Nel momento in cui viene identificata la società target, il searcher negozia l'acquisizione, supportato dai suoi investitori. Questi hanno un ruolo importante, perché aiutano anche sulla parte finanziaria, legale: c'è spesso un apporto attivo all'operazione**".

I 10 investitori del primo round di finanziamento hanno diritto pro quota di sottoscrivere il capitale una volta finalizzata l'operazione, ma non sono obbligati. "Un meccanismo di incentivazione permette al searcher di arrivare al 30% delle azioni della società diventandone azionista di maggioranza (almeno relativa). Molto spesso con questa quota si riesce a comprare poi gli altri pezzi fino a diventare proprietario al 100%".

### Il ritorno dell'investimento

I soldi investiti nel primo round finiscono nel capitale della società, in maniera diluita in funzione del numero di investitori – la partecipazione al secondo aumento di capitale permette di ottenere ritorni maggiori. "Certo, nel caso il searcher non trovi l'impresa target l'investimento va perduto".

[Apri il link](#)

CON I SEARCH FUNDS I GIOVANI IMPRENDITORI RILEVANO I PICCOLI BUSINESS



Livia Caivano

Ritaglio ad uso esclusivo del destinatario