

IMPRENDITORE A 30 ANNI LA PRIMA DI PEP

Debutta Italian Search Fund con Sattin e Campolo: aiuto ai giovani per comprarsi un'azienda (da gestire). Con loro Basilico, Gori e Tondato

di **Daniela Polizzi**

Ha investito attraverso il private equity, i club deal e le Spac, sperimentando le formule più innovative per fare crescere le aziende italiane. E ha ottenuto nel contempo rotorni rotondi. Ora la finanza — molta di matrice milanese — punta i suoi capitali sui giovani, ma solo su quelli con forte istinto imprenditoriale e un'età media attorno ai 32 anni. Alle spalle non hanno ricche dinastie ma buona volontà e sembrano possedere talento. Così ha fatto Italian search fund, l'ultima declinazione in fatto di società d'investimento che captano capitali da convogliare verso chi ha un progetto, lanciato da Private equity partners (Pep), la finanziaria che fa capo ai cofondatori **Fabio Sattin** e Giovanni Campolo. Il futuro imprenditore su cui scommettere si chiama Maikol Borsetti, 33 anni, senese. In mano ha una laurea in Matematica pura all'Università di Firenze più un Mba all'Insead che, dice, «mi sono pagato da solo perché ho voluto investire su me stesso». In testa, ha la convinzione di diventare imprenditore. «Ho lasciato un lavoro sicuro e un percorso di carriera in Alix Partners — dice —, ma ho sempre coltivato l'idea di diventare imprenditore».

Il meccanismo

Adesso avrà 24 mesi di tempo per individuare la sua preda, una piccola impresa che diventerà sua e che guiderà come amministratore delegato grazie

ai fondi raccolti: «Ma io spero di arrivare all'obiettivo entro sei-nove mesi», dice il futuro imprenditore che ha già in tasca una lista di potenziali nomi.

Di fianco a lui ci sono 16 investitori, tutti ben rodati nella finanza per le imprese e che hanno già messo a disposizione 400 mila euro, solo per avviare la macchina operativa. Sattin e Campolo attraverso Pep sono gli sponsor dell'operazione. Hanno conosciuto Borsetti a febbraio e hanno poi attivato la grande rete di relazioni tessuta in 30 anni di carriera. Hanno così aderito al progetto il fondatore di Kairos, Paolo Basilico, Edoardo Subert, ex banker di Rothschild e Roberto Italia, ceo del family office europeo Verlinvest. Entrambi sono stati promotori della Spac Space, che ha investito e poi portato in Borsa Avio, Fila e Acquafil. Poi ci sono Guido Banti, che guida l'investment banking di Credit Suisse, Marco Franzini, partner dello studio legale Eversheds Sutherland, Eugenio Ceresole, private banker di Fineco e Gianluca Andena, già ceo di Permira in Italia. Hanno aderito al progetto di Borsetti anche Francesco Gori, ex manager di Pirelli & C, un passato in Dea Capital e ora membro del board di Prysmian, e il venture capital Red Seed. E c'è Gianmario Tondato da Ruos, ceo di Auto-grill. Hanno deciso di aderire al progetto in sette giorni.

Così è nato il primo Search Fund italiano, lanciato in collaborazione con un private equity, nelle vesti di sponsor-acceleratore, con una modalità di investimento nata negli anni 80 sui

mercati anglosassoni. E che ora può diventare uno strumento che ha anche un'utilità sociale. «Può aiutare i giovani e si presta a un Paese come l'Italia, fatto di piccole aziende. Ce ne sono 15 mila che rientrano nei parametri del mio search fund e che valgono il 40% del Pil nazionale», dice Borsetti alla ricerca di realtà con ricavi tra 5 e 20 milioni e un ebitda attorno al 10%. «Vorrei acquisire un'azienda con una storia, rimanendo se possibile nel solco disegnato dall'imprenditore che vende ma che rimarrà in minoranza per almeno due o tre anni. Guardo all'industria, dal food alla meccanica al design, dai fornitori tech per banche e aziende, alla farmaceutica. Cerco imprenditori che vogliono sbarcare all'estero o che devono gestire il passaggio generazionale». Gli investitori metteranno la metà del capitale, nell'ambito di un'operazione con un valore d'impresa tra 10 e 12 milioni. Poi l'azienda potrà essere quotata, aprire a un altro fondo o a un gruppo industriale.

E se non troverà la Pmi nei tempi giusti? «Il rischio è questo e gli investitori lo sanno bene e lo hanno accettato. È la caratteristica di questo strumento. Ma con il mio impegno e con il supporto di Pep ci riuscirò», dice Borsetti. Gli investitori tengono naturalmente d'occhio i rendimenti. In base agli ultimi casi l'Internal Rate of Return medio di un search fund è del 30%, mentre il ritorno medio di 2,5 volte. «Punto ad almeno tre volte per i miei investitori»..

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Investitori

Da sinistra, Giovanni Campolo e **Fabio Sattin**



La sfida

Maikol Borsetti: ha 24 mesi per comprare un'azienda e poi dirigerla

