

SOMMARIO RASSEGNA STAMPA

Data	Sommaro	Pag
<u>AKSIA</u>	Caccia ai finanziamenti. Le imprese sostituiscono le banche con i fondi	1
		Pag. i

— Per finanziarsi —

Le imprese sostituiscono le banche con i fondi

di **CLAUDIO ANTONELLI**Fondi private equity.
Fondi di venture capital.
Investitori (...)

segue alle pagine 24-25

CACCIA AI FINANZIAMENTI

Le imprese sostituiscono le banche con i fondi

Soldi in cambio di capitale: il «private equity» aiuta le aziende a crescere e superare le tensioni finanziarie

:: segue dalla prima

CLAUDIO ANTONELLI

(...) che rischiano sulle aziende. Alternativa al credito bancario. Nonostante l'Italia resti la cenerentola d'Europa, il 2014 lascia ben sperare. Fondi pensione e investitori assicurativi stanno aprendo i cordoni della borsa e si preparano a iniettare linfa nella raccolta. Al 31 dicembre 2012 gli investimenti attivi (vale a dire quelli non ancora disinvestiti) nel portafoglio complessivo degli operatori monitorati in Italia, risultavano pari a 1.296, distribuiti su 1.135 società, per un controvalore delle partecipazioni detenute, valutate al costo d'acquisto, di circa 20 miliardi di euro.

Gli investimenti, primo semestre 2013 su primo semestre 2012, sono schizzati verso l'alto del 62%. A fronte di ciò la media delle operazioni di private equity si è aggirata dal 2008 a oggi sempre sulle 250 all'anno. Un dato stabile che potrà essere smosso solo dalle novità del 2014. I fondi pensione rappresentano nel mondo il 25% della raccolta per fondi che investono capitale di rischio. Da noi la percentuale scende all'uno.

Se poi prendiamo i fondi integrativi questa percentuale è ancora più bassa. «Il governo Letta ha dato però segnali positivi» spiega a *Libero* Walter Ricciotti consigliere di Aifi, l'associazione italiana

del private equity e venture capital, «e percepiamo una riorganizzazione al livello di rete. Ecco perché ci aspettiamo una maggiore raccolta nei prossimi due anni. All'ultimo evento del settore che si è svolto a Parigi ho avuto la possibilità di toccare con mano un clima più favorevole nei confronti dell'Italia. Gli investitori statunitensi, ad esempio, non più impauriti dalla rottura dell'euro, guardano ora con interesse crescente alle nostre imprese spinti dagli andamenti molto positivi nel comparto della moda».

Ultimo esempio in ordine di tempo, Moncler. L'ingresso del fondo Carlyle nell'azienda dei piumini avviene nel 2008: il gruppo Usa acquista il 48% della casa di moda. Valutazione di Moncler in base all'operazione: circa 400 milioni di euro. In meno di tre anni l'Ebidta raddoppia, il numero dei negozi sale e Carlyle nel giugno del 2011 vende il 31% del pacchetto in proprio possesso al private equity francese Eurazeo e dimezza l'investimento. La strategia resta la stessa: espansione internazionale. È stato fondamentale puntare sul made in Italy nel momento di crisi (il 2008, ndr) per raccogliere i frutti nel momento della ripresa (che si vede all'estero e non in Italia). Il successo si misura anche dai numeri: la valutazio-

ne passa infatti dai 400 milioni di euro del 2008 a 1,2 miliardi di euro. Ora la quotazione dei piumini è sulla bocca di tutti. Il futuro lo dirà la Borsa.

Moda a parte, non si tratta certo di un caso isolato. Patriarch Partners ha comprato Ansaldo Sistemi Industriali per 10 milioni nel 2005 e l'ha rivenduta a 400 milioni di euro. Storie simili anche con Avio e General Electric, ma anche Cerved e l'inglese Cvc Capital. Il colosso statunitense del risparmio gestito Black Rock è arrivato ad avere 10 miliardi investiti lungo la Penisola. Ma gli esempi di successo non sono solo legati a bandiere straniere che puntano sul made in Italy. Finalmente sta nascendo un'antologia contraria. Ci sono numerosi casi anche di fondi italiani che puntano su aziende tricolore per farle crescere all'estero. Fine Sounds in mano a Quadrivio Sgr, giusto per citare un esempio, è diventata così appetibile da attirare l'interesse del portafoglio personale di Sergio Marchionne.

Ed esempi di crescita si possono vedere pure nel mercato interno, come Bimbo Store che fatturato al 100% in Italia. In generale, «Si sta registrando un interesse per gli investimenti - ha recentemente sottolineato il presidente dell'Aifi, Innocenzo Cipolletta - soprattutto in



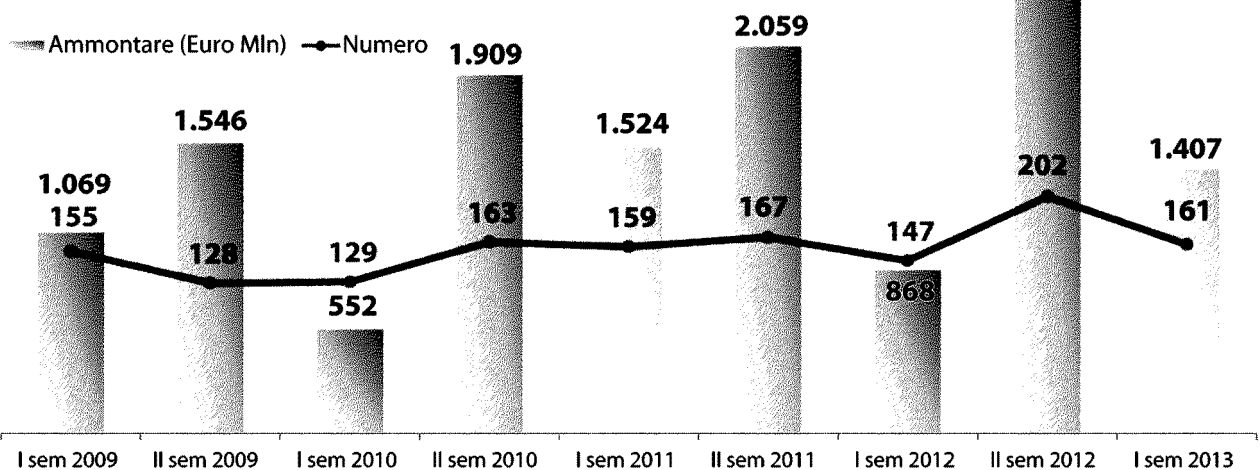
piccole e medie imprese dove stanno crescendo gli impieghi e anche le start up. Certo, è un piccolo risveglio che sta ad indicare soprattutto che la crisi sta finendo». A caratterizzare la recessione - sempre secondo i Cipolletta - è stato soprattutto il difficile momento politico ma, soprattutto, la crisi dell'euro: «La paura che c'è stata che l'euro in Paesi come il nostro, la Spagna e il Portogallo si spaccasse, ha fatto sì che gli investitori internazionali si astenessero dall'investire. Ora, forse, si comincia a registrare una inversione di tendenza».

In sostanza, si va verso un private equity che svolge un

compito industriale: si investe soprattutto in azioni, entrando nel capitale e mettendo poco debito, vi si resta a lungo e si aspetta l'occasione per uscire con un guadagno. Resta l'impatto negativo delle incertezze politiche. «Il nostro Paese - ha concluso Cipolletta - ha una classe politica vecchia, rimasta per tanto tempo radicata ma che adesso, per fortuna, si sta rompendo. Stanno emergendo nuovi attori, con parole e idee nuove e mi fa piacere vedere che grandi partiti si stanno scomponendo al loro interno e stanno nascendo persone nuove». Vedremo.

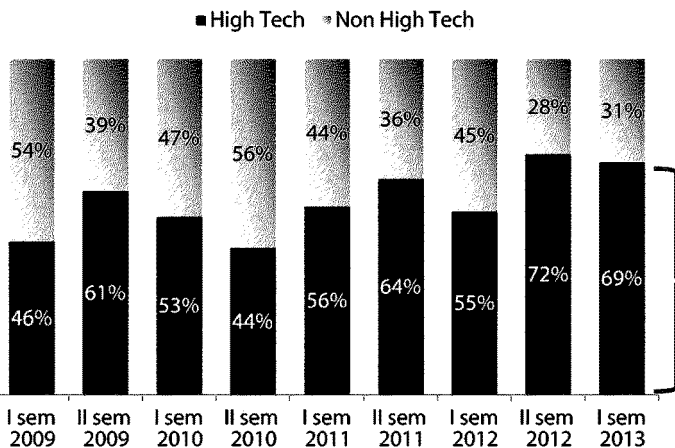
GLI INVESTIMENTI SUPERANO IL MILIARDO

Rispetto al 1° semestre 2012 - Numero: +10%; Ammontare: +62%

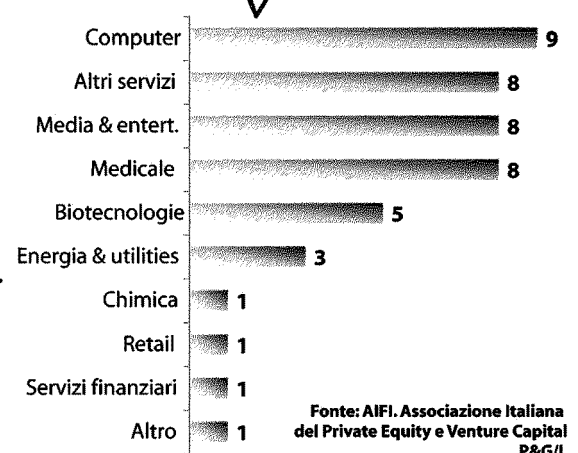


LA GRANDE ATTENZIONE PER LE AZIENDE INNOVATIVE

Operazioni di early stage (numero totale: 65)



Distribuzione settoriale degli investimenti in aziende high tech nel 1° semestre 2013



Fonte: AIFI, Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital P&G/L

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Moda per i piccoli In tre anni Bimbo Store ha triplicato il fatturato

■ ■ ■ Due giovani imprenditori oggi quarantenni festeggiano il decennale dell'inizio di un'avventura: Bimbo Store. Era il 2003 quando a Piacenza e a Mornago, piccolo centro in provincia di Varese, nasceva l'intuizione di aprire negozi per l'infanzia che in un solo esercizio fossero capaci di offrire alla clientela tutta la tipologia di prodotti, dal *premaman*, e dai vestiti per i neonati fino alle scarpe per le prime camminate. Tutto a distanza di pochi scaffali. Adesso il sistema è più diffuso, ma dieci anni fa l'idea era decisamente innovativa. Da qui parte la crescita. Nel 2010 con 30 milioni di ricavi, l'azienda arriva ad avere 12 punti vendita (9 diretti e 3 in franchising). Ha un *ebitda* pari al 6 per cento dei ricavi e una posizione finanziaria netta vicina allo zero. Un successo, ma i due titolari capiscono che per fare il salto serve un apporto di capitali. Che non siano bancari. Così aprono al private equity. L'obiettivo è triplicare il fatturato e i punti vendita. All'epoca l'ad Mirko Favari dichiara: «L'accordo con Quadrivio Sgr ci consente di organizzarci e concentrarci sulla crescita». L'operazione viene condotta sulla base di un *enterprise value* di circa 11 milioni e l'investimento di Quadrivio è stato fatto tutto in equity per lasciare spazio di manovra a futuri investimenti con l'apertura di nuovi punti vendita. L'obiettivo del piano industriale è di triplicare i ricavi arrivando a 100 milioni di fatturato in 5 anni. Oggi a tre anni di distanza i punti vendita sono 35, 18 diretti e 17 in franchising. Triplicati i dipendenti e il giro d'affari tocca quasi i 100 milioni di euro. Se i fornitori sono rimasti gli stessi, a fare la differenza sicuramente l'economia di scala e la capacità di avviare politiche commerciali più complesse. Compresa la capacità di offrire ai fornitori una piattaforma di lancio per nuovi prodotti. Nel 2013 nel comparto dell'abbigliamento bambino non si sono registrati cali di fatturato. Bimbo Store ha mantenuto un +10% nelle vendite, prevede 14 nuove aperture nei prossimi 18 mesi e ragiona sul lancio del proprio brand.

C.A.

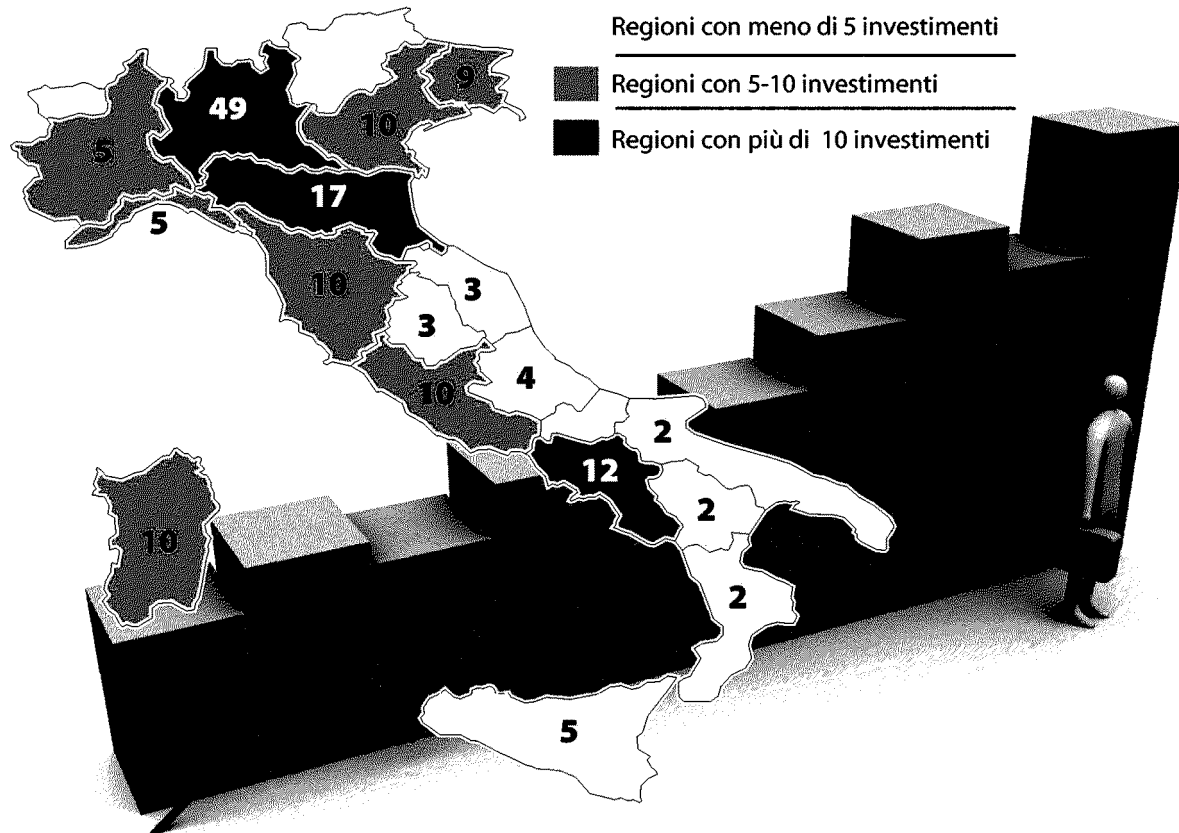
Da 8 a 80 milioni Sonus Faber pronta a sbarcare in Borsa

■ ■ ■ Sonus Faber viene fondata nel 1980 con il proposito di creare sistemi di diffusione che riuscissero a esprimere una qualità musicale superiore. Il creatore di questo progetto, Franco Serblin riesce a combinare la passione per la musica con quella per l'arte ebanistica tracciando così una via maestra dai contorni ben definiti. Il marchio diventa ben presto famoso e il nome di Arcugnano (Vicenza) diventa celebre alle orecchie degli amanti del suono in giro per il mondo. Nel 2007 la società fatturava 8 milioni di euro. Con l'ingresso del fondo di private equity Quadrivio Sgr comincia la seconda vita di Sonus Faber. Oggi l'azienda è parte del portafoglio prodotti di Fine Sounds Group, la holding proprietaria dei marchi Audio Research, leader nella produzione e nella vendita di componenti elettronici audio high-definition vacuum-tube (valvolari) e solid state (a stato solido), Wadia Digital, una delle aziende che per prime si sono dedicate alla riproduzione dell'audio digitale ad alte prestazioni, che è stata all'avanguardia nella tecnologia delle docking station per iPod e iPhone Apple, Sumiko, importatore e distributore dei migliori componenti audio nel Nord America. E infine McIntosh Laboratory, il più importante produttore americano di sistemi ad alta fedeltà. I famosi amplificatori che permisero il festival di Woodstock e ai presenti di ascoltare il rock di Hendrix e Janis Joplin. Il deal, quello per l'acquisto di McIntosh Laboratory, è valso 40 milioni di dollari. Ma la strategia di crescita per linee esterne ha garantito ritorni addirittura già nel breve termine, manager di livello internazionale e una importante differenziazione di fatturato tra Stati Uniti, Europa e Asia. Adesso il gruppo a capitale italiano, dopo le conquiste sui mercati esteri, è arrivato a fatturare circa 85 milioni di dollari. E si prepara ad aprirsi al mercato. Prezzi di vendita? Non si sa. Ma potrebbero essere dieci volte tanto l'attuale *Ebitda* di 17 milioni. Il passo successivo soprattutto dell'eventuale nuovo acquirente potrebbe essere la quotazione in Borsa. Magari New York.

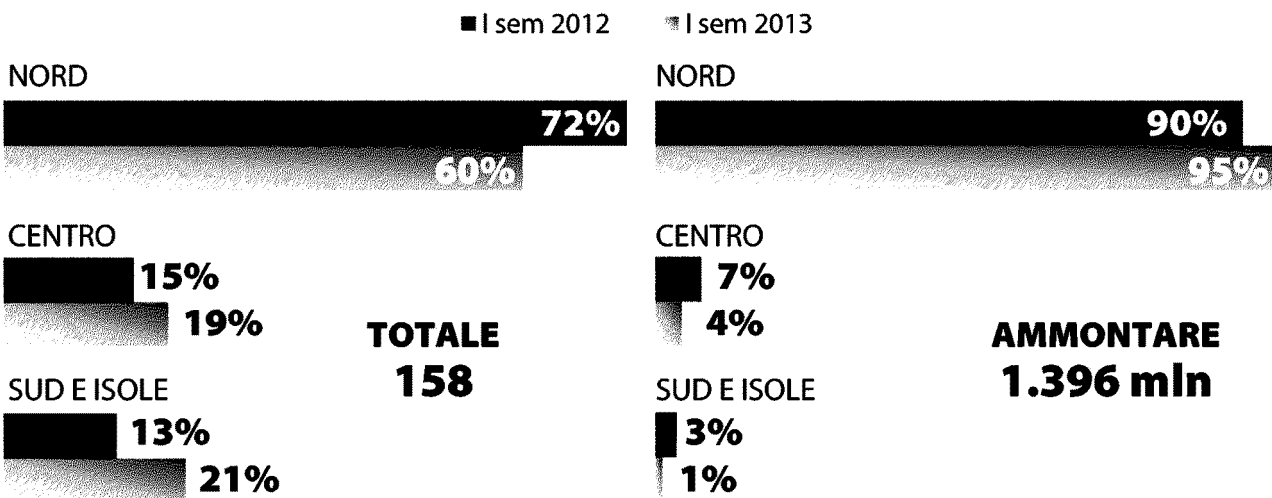
C.A.

LA DISTRIBUZIONE DEGLI INVESTIMENTI

Distribuzione regionale del numero di investimenti in Italia (totale 158)



Distribuzione geografica del numero e dell'ammontare di investimenti in Italia



Nota: totale investimenti realizzati in Italia nel I semestre 2012 pari a 141, per un ammontare pari a 801 Euro

Fonte: AIFI. Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital P&G/L

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Nel 2010 la svolta La mozzarella di Obikà ha conquistato il mondo

■■■ «Il primo mozzarella bar di Roma e probabilmente della storia». Era il 2004 e così sentenziava il *New York Times*. Silvio Ursini, manager di Bulgari, lanciava nella capitale il proprio progetto imprenditoriale basato su un simbolo del made in Italy, la mozzarella di bufala campana Dop, scegliendo quelle mozzate a mano, prodotte nella piana del Sele e nell'Agro Pontino. Il nome, Obikà, richiama l'espressione «eccolo qua» del dialetto napoletano. Logo e distribuzione degli spazi si ispirano alla filosofia giapponese. Oggi i ristoranti tra Italia e resto del mondo, sono 19, dei quali 13 diretti e 6 in franchising. Da Milano (in Brera e all'interno di La Rinascente) a Londra, dove ci sono 4 filiali, New York, Los Angeles, Tokyo e Istanbul, con un piano di nuove aperture per il 2014 che riguardano Stati Uniti e Dubai. Un successo di fatto che vede nel 2010 il momento della svolta. A dicembre di 3 anni fa entra nel capitale il fondo inglese Neo Capital, ora Neo Investment Partners, e la scala del fatturato solo nei ristoranti a gestione diretta cresce del 35%. Fino al 2009 tutta la fase dello sviluppo è stata affrontata con capitale proprio e con il sistema bancario. Poi con la crisi globale si è cercato un diverso accesso al credito. L'unione con il fondo inglese ha anche portato risorse di altra natura, non solo economiche. Il settore della ristorazione organizzata spesso è alla ricerca di manager internazionali. L'apertura al fondo ha permesso a Obikà di avere un Ceo e un Cfo inglesi con alle spalle un interessante background nel settore. Così, il fatturato 2013 supererà i 20 milioni di euro, che diventano una trentina considerando il *franchising*. Mentre complessivamente i dipendenti sono all'incirca 450 (più di 300 diretti e gli altri nel *franchising*). «Quest'anno dovremmo realizzare due nuove aperture», spiega Silvio Ursini, «e festeggeremo i 10 anni di avventura con un mix innovativo». Risorse britanniche, ambiente giapponese e prodotti tricolore. Tanto che a beneficiarne è la filiera del food italiano: Obikà, oltre alla mozzarella, acquista pelati San Marzano, mortadella di Prato, pasta di Gagnano e olio extravergine pugliese.

C.A.

Dall'alimentare alle costruzioni Robuschi e Aksia moltiplicano il valore

■■■ Un'altra storia di perfetto mix tra private equity e made in Italy si chiama Robuschi. Azienda fondata a Parma nel 1941 famosa molto più all'estero che nella madrepatria e forte nella produzione di pompe centrifughe, pompe per il vuoto, soffiatori e compressori a bassa pressione per applicazioni industriali come il trattamento delle acque, l'ingegneria, la chimica, le costruzioni, l'alimentare. Dalla miniere al cibo, circa 3mila clienti sparsi per i continenti. A gennaio del 2007 il fondo chiuso di private equity Aksia Capital III, del gruppo Aksia, investe circa 17,7 milioni. Oltre al capitale il fondo consente uno sviluppo nei tre mercati chiave, Brasile, Russia e Turchia, oltre a un forte input sul portafoglio prodotti. L'azienda si autofinanzia per concludere due acquisizioni. Una in Italia e l'altra in Brasile. Nel 2011 arriva ad avere quattro filiali in Europa (Francia, Germania, Danimarca e Benelux) e 330 dipendenti nel mondo. Il 70% del fatturato si genera all'estero. Nello stesso anno il fondo Aksia valuta la maturità dell'investimento e cede la propria quota di maggioranza a Gardner Denver, gruppo statunitense quotato alla borsa di New York e un fatturato 2010 di circa 1,9 miliardi di dollari, leader mondiale nell'ingegnerizzazione e produzione di compressori, pompe ad anello liquido e soffiatori ad alto contenuto tecnologico.

L'operazione nel suo complesso (l'acquisto del 100% del capitale) vale ben 152 milioni. Dieci volte l'Ebitda. Per Aksia Capital III è stata la prima cessione, ne è seguita una seconda nel 2013. A maggio ha infatti ceduto il 100% di Plasti-Ape spa che si occupa di dispositivi medici in plastica, packaging farmaceutico e per l'industria cosmetica con oltre 50 milioni di euro di fatturato – del quale circa 70% esportato – e 280 dipendenti. L'acquirente un altro fondo italiano ha riconosciuto un valore di circa 71 milioni. Adesso si attende il 2014, anno in cui Aksia potrebbe maturare la terza. «Sono convinto che nel nostro settore l'anno in arriverò riserverà molte opportunità», commenta Nicola Emanuele, managing partner di Aksia Group Sgr, «il dato sulla raccolta nel 2013 per i fondi indipendenti è stato tra i peggiori. Vediamo però netti segni di miglioramento».

C.A.