

Nuove strade per creare sviluppo

Con **Fabio Sattin** presidente esecutivo di **Private Equity Partners**, ci addentriamo nel variegato e importante mondo dei moderni strumenti di investimento nati per far crescere le imprese.

La best practice del **Gruppo IDB**, il polo del design che sta facendo scuola (e business) anche in Cina

Quali sono le nuove tendenze del private equity?

L'attività di private equity si è molto evoluta in questi ultimi anni. Dal tradizionale strumento del fondo chiuso di investimento, tuttora valido e interessante per talune fattispecie di investimento, si sono aggiunti molti nuovi strumenti. Mi riferisco, ad esempio, ai **Pledge Funds** e i **Search Funds**, alle holding di investimento (*quoted e non quoted*), agli accordi di co-investimento, agli strumenti di "private debt" ibridi (*un ottimo ed efficace sostituto agli investimenti di minoranza*), alle SPAC e ai cosiddetti **Club Deals** in tutte le loro varie e articolate ramificazioni, che si stanno sviluppando anche nel nostro Paese con esempi di successo.

C'è un denominatore comune tra questi nuovi strumenti?

Supportare la crescita e lo sviluppo delle imprese (*Startup, aziende già consolidate, piccole realtà o anche di grandi dimensioni*) e la creazione di imprenditorialità diffusa e management competente. Questo significa selezionare e valorizzare sulla base di criteri meritocratici e sulla capacità di raggiungere risultati, di adottare regole di gestione e meccanismi di governance moderni e trasparenti, essere dotati dell'ambizione e capacità di pensare in grande e di crescere, in alcuni casi anche utilizzando lo strumento della quotazione in borsa, per poter diventare dei concorrenti globali in un mercato sempre più competitivo e internazionalizzato.

Ci può raccontare l'esempio di IDB?

IDB è un esempio di creazione di polo industriale di eccellenza, focalizzato sul settore dell'arredo di design e realizzato attraverso lo strumento del **Club Deal**.

Il progetto è stato avviato nel 2015 per iniziativa di due sponsor: **Private Equity Partners** (*fondato assieme a Giovanni Campolo e che festeggia quest'anno il suo trentesimo anniversario, ndr*) e **Paolo Colonna**, già presidente di **Permira** e oggi investitore in proprio.

A questi due sponsor-promotori, responsabili della conduzione dell'operazione, si è poi unito, con la formula del **Club Deal**, un gruppo di altri 13 investitori privati di prestigio e alto standing internazionale, con lo scopo di promuovere la creazione di un polo del design italiano di alta qualità con una logica industriale di lungo termine e senza alcuna scadenza predeterminata. La società ha rapidamente intrapreso un percorso di crescita che ha visto importanti realtà e noti imprenditori del settore del design aderire al progetto.

Com'è strutturato oggi il Gruppo?

Ad oggi conta sei aziende: **Gervasoni** (2015), che realizza soluzioni di arredo attraverso l'omonimo marchio e il brand **Very Wood**, **Meridiani** (2016), azienda specializzata nella creazione di raffinati arredi contemporanei e versatili, **Cenacchi International** (2017), operante nel mondo contract per il settore del lusso, **Davide Groppi** (2018) che inventa e produce lampade e progetti di luce, **Saba Italia** (2018), azienda di arredamento di design di alta fascia e **Modar** (2019), azienda specializzata in progetti in ambito contract custom. IDB, in costante crescita, nel 2018 ha registrato ricavi per 103,6 milioni di euro con una quota export del 74% e impiega circa 350 persone.

Quali sono i punti di maggiore interesse per gli imprenditori che aderiscono al progetto?

Dopo sei operazioni possiamo dire che il modello funziona molto bene e soprattutto che è altamente apprezzato dagli imprenditori che hanno deciso di farne parte.

Quantunque per ragioni di consolidamento le società siano tutte detenute in maggioranza, il progetto è stato concepito in una logica partecipativa e all'insegna della condivisione e della massimizzazione del valore, della competenza e dell'esperienza dei singoli imprenditori e manager: non si tratta di "uniformare" le aziende a un unico modo di fare le cose ma,

al contrario, di valorizzare la diversità di ciascuna realtà, cogliendone e mettendone a fattor comune le esperienze e le competenze come spunto per la crescita e lo sviluppo di tutti, sfruttando, ove possibile, le sinergie legate ad una maggiore dimensione. E vi assicuro: funziona!

Come fare a lavorare insieme?

Organizziamo periodicamente momenti d'incontro: riunioni, anche della durata di più giorni, tra tutti gli imprenditori e sponsor, dove ciascuno porta la propria conoscenza e opinione, stimolando un dibattito e un confronto tra persone diverse ma tutte di altissimo profilo: è questa credo la prima e forse più importante sinergia che viene creata, il valore più grande del progetto. Gli imprenditori non solo sono chiamati a mantenere il loro ruolo di guida in azienda, ma sono anche coinvolti in un progetto di più ampia prospettiva in veste di partner, di consulenti e, sotto un certo punto di vista, anche di "allievi": tutti hanno cose da insegnare e da imparare. E soprattutto, non sono più uomini o donne "soli al comando", ma hanno amici e partner con cui scambiare idee e problemi, ai quali chiedere consiglio, sapendo che tutti hanno un unico

obiettivo: la massimizzazione del risultato del Gruppo a vantaggio di tutti. Ci sono poi anche molte sinergie più "tangibili", ad esempio nell'attività di "contract", in quelle di pianificazione strategica e finanziaria, nella complessa gestione della dimensione digitale e nell'attività di internazionalizzazione, dove abbiamo appena concluso il processo di entrata in un importante mercato, quello cinese, con una struttura che rappresenterà tutte le società del Gruppo e che nessuno, singolarmente, si sarebbe potuto "permettere".

Come si affrontano i rischi connessi a questa scelta?

È per noi fondamentale che unendosi ad IDB gli imprenditori non si sentano più soli. È normale e fisiologico che nell'ambito del processo di sviluppo di un'azienda ci siano rischi e momenti critici, ma è collaborando e lavorando per un obiettivo comune, ampio e motivante, che possono arrivare le migliori idee. Inoltre, la sempre maggiore dimensione (*guardiamo oramai alla soglia dei 150 milioni di euro di fatturato*) rende tutto più facile e più sicuro, per tutti. Un fantastico ed entusiasmante progetto al quale speriamo che altri imprenditori possano aderire. L'unione fa la forza: e più imprenditori aderiranno, più forti saremo.

