

Data: 28.07.2026 Pag.: 17
 Size: 301 cm2 AVE: € 48160.00
 Tiratura: 54208
 Diffusione: 115868
 Lettori: 668000



La nuova frontiera dell'Independent sponsor per le Pmi italiane

Lavoro e società/3

Fabio Sattin

Negli ultimi anni il mercato italiano ha assistito a una significativa diffusione dei cosiddetti *club deal*, termine spesso utilizzato per descrivere qualsiasi investimento realizzato congiuntamente da più investitori.

Questa definizione, tuttavia, rischia di accomunare modelli profondamente diversi tra loro e di nascondere l'emergere di una figura che nei mercati più evoluti è ormai riconosciuta come una categoria autonoma dell'industria del private equity: l'Independent Sponsor (o Fundless Sponsor). Secondo la definizione adottata dal Corporate Finance Institute (Cfi), l'Independent Sponsor è un operatore che individua un'opportunità di acquisizione, ne conduce la negoziazione, struttura l'intera operazione e solo successivamente raccoglie il capitale necessario presso investitori qualificati, su base deal-by-deal. Non gestisce quindi un fondo preconstituito, ma costruisce ogni singola operazione facendo leva sulla propria esperienza, reputazione e capacità di creare valore.

Si tratta di un modello ormai consolidato nei mercati anglosassoni ma ancora poco conosciuto in Europa. La McGuireWoods Independent Sponsor Deal Survey, considerata uno dei principali osservatori internazionali del settore, documenta da anni una

crescita costante sia del numero degli operatori sia delle operazioni concluse e la loro conferenza annuale è diventata il principale appuntamento mondiale dedicato a questa categoria, riunendo ogni anno oltre 1.500 Independent Sponsor, investitori istituzionali, family office, banche e finanziatori.

La differenza rispetto al tradizionale club deal è sostanziale.

Il club deal descrive infatti come viene raccolto il capitale; l'Independent Sponsor identifica invece chi origina l'operazione e crea il valore dell'investimento. Il capitale, in questo modello, non rappresenta il principale vantaggio competitivo dello sponsor. Il vero elemento distintivo è la sua capacità di individuare opportunità proprietarie, negoziare con gli imprenditori, strutturare operazioni complesse e accompagnare la crescita dell'impresa nel tempo.

Lo sponsor non si limita quindi a reperire investitori. Coordina la due diligence, organizza il finanziamento, dialoga con banche e management e continua a seguire la partecipazione anche dopo il closing, contribuendo alla strategia,

Data: 28.07.2026 Pag.: 17
 Size: 301 cm2 AVE: € 48160.00
 Tiratura: 54208
 Diffusione: 115868
 Lettori: 668000



alla governance, ai processi di crescita e alle acquisizioni. Il suo ruolo è profondamente industriale oltre che finanziario.

Rispetto ai fondi di private equity tradizionali, l'assenza di un capitale già raccolto determina inoltre un diverso sistema di incentivi. Non essendo vincolato a investire entro tempi prefissati, l'Independent Sponsor può selezionare le opportunità con maggiore rigore, privilegiando la qualità rispetto alla necessità di impiegare risorse disponibili. Allo stesso tempo, gli investitori valutano ogni singola operazione prima di assumere un impegno, evitando il tradizionale *blind pool*, mentre lo sponsor investe normalmente anche risorse proprie, realizzando un forte allineamento di interessi con imprenditori e co-investitori.

Anche in Italia questa figura sta progressivamente emergendo, soprattutto nelle operazioni sulle piccole e medie imprese, quantunque non sia stata ancora correttamente recepita e classificata. Ma come sempre, il mercato, quando vi è una esigenza, arriva prima. In un Paese caratterizzato da un diffuso capitalismo familiare, da numerosi passaggi generazionali e da una crescente esigenza di managerializzazione, gli Independent Sponsor possono rappresentare un efficace punto di incontro tra capitale, competenze industriali e imprenditorialità.

In fondo, questa figura sintetizza in modo sinergico competenze solo apparentemente lontane: da un lato la vicinanza all'imprenditore e la cultura industriale tipiche del capitalismo italiano; dall'altro il rigore metodologico, la disciplina finanziaria e la capacità di creare valore proprie del private equity. Per queste

ragioni è auspicabile che anche nel nostro Paese gli Independent Sponsor trovino un progressivo riconoscimento e una più ampia diffusione. Non rappresentano soltanto una diversa modalità di investimento, ma un modello capace di mettere competenze, capitale e visione strategica al servizio della crescita delle imprese e, con esse, della competitività dell'intero sistema economico.

**LA FIGURA UNISCE
 COMPETENZE
 INDUSTRIALI
 E FINANZIARIE,
 RIVOLUZIONANDO
 IL MODO
 DI INVESTIRE**

© RIPRODUZIONE RISERVATA