

INTERVENTO

Pmi, i vantaggi del private equity

DI FABIO SATTIN*

In un recente dibattito tenutosi a Londra, Roger Abravanel, senior partner della McKinsey, sottolineava che nel nostro Paese la percezione da parte degli imprenditori (e non solo) dei vantaggi connessi all'intervento degli operatori di private equity nel capitale rimane ancora principalmente legata alla soluzione che questi operatori possono dare a un problema finanziario e/o azionario contingente.

Raramente viene percepito che il maggiore valore di tali interventi risiede soprattutto nel supporto che gli operatori di private equity possono concretamente dare a livello di business e di sviluppo aziendale. Da quanto si evince dalle ormai numerose ricerche condotte sull'argomento, sottolineava Abravanel, è ormai chiaro che questi investitori devono essere visti anche e soprattutto

come partners di business, con i quali condividere e sviluppare le strategie di rilancio, di espansione e/o di internazionalizzazione, ed è stata proprio questa attiva partecipazione all'azienda (c.d. *active ownership*) che ha caratterizzato la gran parte degli interventi di private equity di successo.

Ebbene, se questo vale per le grandi operazioni, deve necessariamente valere anche e soprattutto per le imprese di medie e piccole dimensioni che di supporto e competenze specialistiche, senza dubbio, hanno maggior bisogno. Parlare di private equity, infatti, vuole dire in sostanza parlare di piccola e media impresa a carattere familiare. In Italia, oltre il 79% degli interventi di

private equity (Aifi, yearbook 2005) viene effettuato in aziende di medie piccole dimensioni (con meno di 200 dipendenti) con struttura proprietaria quasi sempre di carattere familiare.

L'impatto su tale tipologia di imprese è stato di recente valutato da una commissione europea per mancanza di eredi diretti. Ed in questi casi l'intervento del private equity si è dimostrato a

In Italia il rapporto con le imprese non è ancora abbastanza maturo

di impresa dell'attività in questione è quindi elevatissimo e in rapida crescita anche nel nostro Paese e tali interventi stanno avendo, e avranno sempre di più, un notevole ruolo nel cambiamento dell'assetto societario della nostra media e piccola impresa

nonché nella fase di ricambio generazionale.

Secondo la Commissione europea ci sono in Europa almeno 610 mila aziende, con oltre 2,4 milioni di occupati, che possono passare di mano nei prossimi anni e circa un milione e mezzo di imprese che sono a rischio di chiusura per mancanza di eredi diretti. Ed in questi casi l'intervento del private equity si è dimostrato a

volte determinate nel risolvere la delicata fase del trapasso generazionale consentendo alle imprese, statistiche alla mano, non solo di sopravvivere e continuare la loro attività ma in moltissimi casi di migliorare considerevolmente la loro performance economico-finanzia-

essi non solo nella situazione di contingenza, o come spesso avviene, quando è troppo tardi, ma anche e soprattutto quando ritengono utile e opportuno trovare un partner con il quale condividere le strategie di sviluppo della società, magari con l'obiettivo finale della quotazione in Borsa.

In un mercato sempre più competitivo ed internazionalizzato, dove i fattori critici per avere successo sono sempre più complessi e difficilmente reperibili, avere al proprio fianco un operatore con esperienze complementari e sinergiche a quelle normalmente presenti nelle società medie o piccola

dimensione può in moltissimi casi fare la differenza e magari consentire che da situazioni che sembrerebbero pregiudicate o destinate ad un inesorabile declino possano nascere opportunità di sviluppo e di lavoro.

*Università Ca' Foscari, Venezia

ria e la loro competitività.

Tuttavia, tale positivo ed estremamente fruttuoso rapporto tra private equity e piccola e media impresa non è ancora in Italia sufficientemente maturo e necessita di essere ulteriormente analizzato, compreso e soprattutto portato alla conoscenza dei nostri imprenditori, magari con l'aiuto delle associazioni di categoria, spiegandone la vera natura ed i vantaggi per la società, per gli azionisti e per l'economia del paese in generale.

È quindi auspicabile che anche in Italia gli imprenditori inizino a valutare (e selezionare) gli operatori di private equity anche in base alla loro effettiva capacità ed esperienza concreta a supportare lo sviluppo del business e si rivolgano ad