

ANSA

**UNA GRANDE OPERAZIONE VELOCE**

Un traghetto della Grandi Navi Veloci, acquisita nel 2004 dal fondo di private equity Permira. Che nel dicembre 2006 ha poi venduto a Investitori Associati, al Gruppo De Agostini e a Charme.

Quando il private equity fa l'impresa

DI FABIO L. SATTIN *

Negli Stati Uniti i fondi di private equity hanno a disposizione cifre impressionanti, ma anche in Europa il settore è molto cresciuto negli ultimi anni. Nel 2005 (i dati 2006 non sono disponibili) sono stati raccolti dal settore 77 miliardi di euro, più del doppio rispetto ai 27 raccolti l'anno prima, e sono state effettuate circa 10 mila operazioni. Mettendo per un attimo da parte le grandi o grandissime operazioni, di cui molto si parla e che sono comunque poche a livello numerico, non bisogna dimenticare che il 78% delle operazioni di private equity condotte in Italia sono state realizzate su società con meno di 200 dipendenti, quindi di dimensioni medio-piccole e a carattere prevalentemente familiare.

Con particolare riferimento a tale categoria di operazioni è quindi opportuno chiedersi quale possa essere in prospettiva l'impatto del private equity e come questo possa supportare la fase di ricambio generazionale, la creazione di imprenditorialità diffusa e competente, nonché il processo di sviluppo e internazionalizzazione delle aziende. Per rispondere a queste domande sono state realizzate numerose ricerche che concordano nell'affermare che l'attività di private equity rappresenta uno degli strumenti più importanti e innovativi per supportare lo sviluppo delle imprese aumentandone la capacità competitiva, massimizzandone lo sviluppo, supportando e agevolando efficacemente la fase di trapasso generazionale. Per quanto riguarda l'Italia, secondo una ricerca condotta dalla PriceWaterhouseCoopers e da Aifi, pubblicata nel marzo 2006, il contributo all'occupazione e alla crescita economica derivante da operazioni di buy-out effettuate da operatori di private equi-

ty e società finanziate da venture capital nel nostro Paese è significativamente superiore a quello offerto mediamente dalle imprese italiane industriali di medie dimensioni. Tali aziende, afferma la ricerca, sono cresciute con una velocità maggiore delle altre, evidenziando una performance dei principali indicatori aziendali di molto superiore a quelle di mercato. La ricerca evidenzia come l'investitore di private equity abbia spesso contribuito allo sviluppo delle società partecipate non solo a seguito dell'inserimento delle risorse economiche e della maggiore attenzione e competenza attinente alla gestione finanziaria della società, ma anche come «sounding board» della proprietà o del management

per delineare, strutturare e realizzare i progetti di sviluppo della società. Ed è proprio il ruolo di «partner di business» che viene apprezzato da imprenditori e manager.

Tale ruolo riguarda il supporto alle operazioni straordinarie, quali: progetti di internazionalizzazione; acquisizioni; partnership o joint venture; o anche solamente

l'aiuto prestato in sede di identificazione, selezione e assunzione di manager più competenti e qualificati, adatti a sostenere livelli di competitività crescenti nell'ambito di contesti ambientali internazionali sempre più complessi. Credo quindi che sia giusto auspicare, come è già stato fatto a livello di comunità economica europea, che questa attività si consolidi sempre di più anche nel nostro Paese e che, per quanto possibile, si faccia in modo, anche a livello normativo, che si creino le condizioni per agevolarne un sempre più rapido e duraturo sviluppo.

** presidente di Private Equity Partners Sgr e docente di strategia e politica aziendale all'Università di Venezia*

LA NOTIZIA

Secondo le prime stime, nel corso del 2006 le grandi operazioni di private equity, nel mondo, sono state 2.520 per un totale di 655 miliardi di dollari. L'Europa avrebbe contribuito con il 40%.