

Debutta il primo search fund italiano

Lucilla Incorvati

NUOVI STRUMENTI & PMI

Sattin: «Strumento ideale per imprenditori capaci a caccia di fondi»

Oltre il private equity. Metti un manager promettente e capace che ha voglia di diventare imprenditore ma non ha il capitale per farlo; una piccola azienda che, seppur fiorente, per mancanza di eredi sarebbe destinata a scomparire; infine un gruppo di investitori/imprenditori che ha voglia di puntare sulle Pmi, riuniti in un club deal. Sono queste le principali componenti del search fund, strumento di finanza alternativa che in Italia sta muovendo i primi passi (è stata conclusa la prima operazione e altre sei fondi sono in itinere). Arriva dal nord America (Usa e Canada) dove da quando è nato negli anni 80 al 2017 ha mosso investimenti in equity per circa 924 milioni di dollari, generando un valore aggregato per gli investitori di

5,7 miliardi di dollari. Questa particolare forma di investimento si articola in alcune fasi fondamentali, ben descritte nel testo da oggi in libreria (Search Funds, A. Molinari; Ed. Guerini Next) prezioso da leggere con tante informazioni pratiche per chi vi si voglia accostare: dalla ricerca di un ammontare per avviare le operazioni utili a individuare una società da acquisire (come coinvolgere business angels e family office), all'acquisizione vera e propria, dove il promotore è protagonista della gestione e dello sviluppo dell'iniziativa, ricoprendo la carica di presidente o ad dell'azienda acquisita. «Il search fund è uno strumento ideale per coniugare le abilità imprenditoriali e le capacità finanziarie di aspiranti imprenditori capaci ma privi dei mezzi finanziari - sottolinea [Fabio Sattin](#), presidente di Private Equity Partners e professore di private equity alla Bocconi che firma l'introduzione del libro - da non confondere con le Spac (Special Purpose Acquisition Company), perché il soggetto che cerca l'azienda target e i fondi è il medesimo che poi la gestirà e svilu-

perà». Come spiega Sattin è decisivo anche il ruolo degli investitori, coinvolti in molte delle fasi del processo di nascita ed implementazione, a partire da quelle iniziali di ricerca, identificazione e negoziazione della società da acquisire. Le società in cui si investe se sono troppo piccole per interessare al private equity, funzionano ed hanno confermato la validità del loro modello di business. «I ritorni realizzati da chi ha creduto in questo tipo di investimento sono stati molto interessanti e significativamente più alti rispetto a numerose altre categorie di investimento» - conclude Sattin. Il primo imprenditore che ha raggiunto il suo obiettivo è Guido Fileppo (manager di chiara competenza con esperienze internazionali alle spalle, un MBA presso INSEAD e un master in finanza dalla London School of Economics) che con Patria Private Capital ha acquisito Farmoderm i cui laboratori sono riconosciuti come eccellenza nello studio, ricerca e sviluppo di formulati farmodermatologici altamente innovativi.

