

Introduzione al Private Equity
Strumenti di capitale di rischio per la PMI

Rimini, 11 ottobre 2013

Raffaele de Courten

ARGOMENTI TRATTATI

- **Cosa fanno** gli operatori di Private Equity?
- Quali sono gli **obiettivi** degli operatori di Private Equity quando investono in un'impresa?
- **Quando servono?**
- Alcuni **esempi** pratici
- Quali sono le **tipologie** di operatori?
- **Come selezionano** le aziende nelle quali investire?
- Come viene **gestito** l'investimento?
- In quale modo possono contribuire alla **creazione di valore**?
- Come si possono **contattare**?

COSA FANNO GLI OPERATORI DI PRIVATE EQUITY?

Gli operatori di Private Equity **acquistano partecipazioni nel capitale di rischio di imprese non quotate.**

Possono essere **soci di maggioranza o di minoranza** o della società.

Gli operatori di PE sono **soci di un'impresa per un numero di anni predeterminato.**

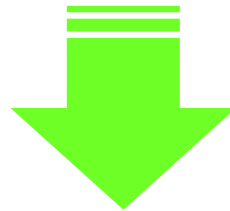
Si rende quindi necessario, dopo un certo periodo, **vendere la partecipazione.**

Le operazioni di **maggioranza**: risolvono tematiche di **passaggio generazionale.**

Le operazioni di **minoranza**: risolvono tematiche di **sviluppo.**

QUALI SONO GLI OBIETTIVI DEGLI OPERATORI DI PRIVATE EQUITY QUANDO INVESTONO IN UN'IMPRESA?

L'operatore di Private Equity guadagna se vende la sua partecipazione nell'impresa ad un prezzo più alto del costo di acquisto. Nel caso contrario, perde tutto o parte del suo investimento.



*L'obiettivo dell'operatore di Private Equity quindi è di operare per sostenere la **creazione di valore** nell'impresa partecipata in un arco temporale medio-lungo (generalmente fra 3 e 7 anni).*

*La creazione di valore (base per il guadagno) si realizza principalmente, ma non esclusivamente, attraverso la **crescita dell'azienda** (in termini di fatturato e di redditività).*

QUANDO SERVONO?

Possibili esigenze dell'impresa nella ricerca di un operatore di Private Equity:

- finanziare le **fasi iniziali di sviluppo** di una società
- accelerare **progetti di crescita**
- gestire situazioni di **passaggio generazionale**
- **ristrutturare** la base azionaria
- sostenere programmi di **sviluppo** e di **internazionalizzazione**
- promuovere e sostenere progetti di **acquisizione**
- traguardare la società verso la **quotazione in borsa**
- gestire situazioni di **crisi** industriale o finanziaria

ALCUNI ESEMPI PRATICI

Non vi era continuità delle seconde generazioni degli imprenditori. I soci hanno quindi ceduto la quasi **totalità** del capitale sociale al fine di gestire il passaggio generazionale e di mettere l'azienda nelle condizioni di dotarsi di una gestione manageriale e non più familiare.

Pur in presenza di un importante tasso di crescita aziendale, **le visioni divergenti dei tre soci fondatori circa le scelte strategiche ed organizzative** da assumere comportavano una staticità del processo decisionale che rischiava di penalizzare l'ulteriore crescita dell'azienda. Al fine di risolvere tale situazione, i tre soci fondatori hanno deciso di aprire il capitale ad un socio "forte" di **minoranza** con importanti competenze finanziarie, amministrative ed organizzative in grado di ridisegnare la governance aziendale, così da canalizzare al meglio le competenze e i diversi contributi dei tre soci fondatori e di mettere l'azienda nelle condizioni ideali per dotarsi di una gestione manageriale.

Il figlio aveva maturato il desiderio di aumentare la propria quota nell'azienda mentre il padre desiderava disimpegnarsi dalle decisioni di ordinaria amministrazione e valorizzare il suo trentennale impegno in azienda. Il padre ha quindi ceduto l'intera sua partecipazione mentre il figlio, volendo condividere le scelte strategiche e finanziarie con un altro socio, ha acquistato la **maggioranza**.

QUALI SONO LE TIPOLOGIE DI OPERATORI DI PRIVATE EQUITY?

Le imprese possono essere di varie dimensioni e forme, e trovarsi in fase diverse del ciclo di vita. Così come gli operatori di Private Equity.

Il panorama dei fondi di PE si articola nelle seguenti principali categorie:

- a. Operatori che investono in aziende neo-costituite che hanno sviluppato solo un'idea o sono nelle primissime fasi di crescita (c.d. “fondi di **venture capital**”)
- b. Operatori che investono in quote di minoranza di sviluppo (c.d. “fondi di **development capital**”)
- c. Operatori che investono in quote di maggioranza (c.d. “fondi di **buyout**”)
- d. Operatori che acquistano partecipazioni in società in crisi industriale o finanziaria (c.d. “fondi di **turnaround**”).

COME SELEZIONANO LE AZIENDE NELLE QUALI INVESTIRE?

Gli operatori di Private Equity sono molto esigenti. Dedicano molto del loro tempo all'analisi delle potenzialità delle società ed alla comprensione dei rischi. Questo non significa che queste società devono essere le migliori nel proprio campo, ma devono avere le potenzialità per diventarlo.

Alcune caratteristiche su cui si basa la selezione delle aziende target:

1. Tasso di **crescita**;
2. Livello di **redditività**;
3. Generazione di **cassa**;
4. Forza del **marchio**;
5. Presidio **tecnologico**;
6. Parco **clienti**;
7. Fatturato **estero**.

COME VIENE GESTITO L'INVESTIMENTO?

Una volta socio di un'impresa, **l'operatore di Private Equity non si occupa della gestione ordinaria delle società.**

L'operatore di Private Equity **mette a disposizione del management delle società un vasto spettro di competenze** per supportare le decisioni di natura strategica, operativa e finanziaria.

A seconda delle esigenze dell'azienda, l'operatore di Private Equity può sia:

- (i) affiancare il management esistente** con una presenza nel Consiglio di Amministrazione (tipicamente il caso nelle operazioni di minoranza);
- (ii) inserire nuove risorse manageriali** nel caso la vecchia gestione si disimpegni (tipicamente il caso nelle operazioni di maggioranza).

IN QUALE MODO POSSONO CONTRIBUIRE ALLA CREAZIONE DI VALORE IN AZIENDA?



COME SI POSSONO CONTATTARE?

L'AIFI, Associazione Italiana del Private Equity e Venture Capital, è l'associazione di categoria che rappresenta gli operatori di Private Equity e Venture Capital. Consultando il sito AIFI (www.aifi.it) è possibile reperire **l'elenco dei soci** con le rispettive **caratteristiche e modalità operative**.

Il personale AIFI è a disposizione per **domande specifiche** ed **approfondimenti**.

AIFI

Via Pietro Mascagni, 7

20122 Milano

tel. 027607531 – fax. 0276398044

info@aifi.it