

## Il made in Italy traina il private equity nazionale, ma l'industria non cresce

LINK: <https://www.milanofinanza.it/news/il-made-in-italy-traina-il-private-equity-nazionale-ma-l-industria-non-cresce-201708071322286108>



Il made in Italy traina il private equity nazionale, ma l'industria non cresce Il sistema Italia convince gli operatori ma il taglio degli investimenti resta piccolo, nel 2016 si sono registrate 322 nuove operazioni, per un controvalore di 8,2 miliardi di euro. Ecco i punti di forza e di debolezza del private equity italiano spiegati da EOS IM di **Ciro Mongillo**, Ceo di EOS Investment Management Commenta Stampa Riduci carattere Ingrandisci carattere Vota 0 Voti L'industria del private equity italiano sta vivendo una fase di profondo interesse e sviluppo, forte della migliore immagine del "sistema Italia" nel suo complesso e del sempre più riconosciuto ruolo di "acceleratore di sviluppo" che i fondi di private equity sono in grado di svolgere. Nel 2016 il mercato italiano del private equity e venture capital è stato caratterizzato da 322 nuove operazioni, per un controvalore di 8,2 miliardi di Euro, registrando un incremento di ben il 77% rispetto al 2015. A tal proposito, va sottolineato che il territorio nazionale rappresenta un bacino straordinario da cui i fondi di private equity possono attingere per investire in aziende eccellenti, grazie alla presenza di società operanti in nicchie industriali altamente specializzate e ad alto valore aggiunto. Così, non sorprende che, in termini di ammontare investito, la maggior parte delle transazioni siano state realizzate da operatori internazionali (69%), i quali riconoscono e premiano l'eccellenza del made in Italy. In particolare, la capacità da parte dei fondi di private equity domestici di attrarre e investire in opportunità c.d. "proprietarie" sul mercato italiano, rappresenta un notevole punto di forza dell'industria del private equity nazionale, potendo contare su multipli di ingresso interessanti ed, in fase di exit, su di una folta base di player internazionali ad oggi interessati ad investire in eccellenze italiane sul mercato secondario. La criticità del ruolo dei fondi di private equity domestici può essere così osservata dal punto di vista del numero delle transazioni, dove gli operatori italiani dominano il settore, dando origine a più del 75% delle operazioni. La differenza del valore medio per operazione tra gli investitori esteri rispetto a quelli domestici può essere attribuita al diverso mercato/life cycle della target, in cui tali player agiscono. Il taglio medio dell'ammontare investito per singola operazione in Italia è stato di fatto pari a 13,5 milioni di Euro. EOS Investment Management, si colloca pertanto come uno dei player più interessanti ad oggi sul mercato, facendo leva sia su un team di investimento, capitanato da Marco Giuseppini, sia sulla struttura internazionale "best in class" altamente regolata e in grado di dialogare con soggetti internazionali di elevato standing interessati ad allocare risorse nel settore. E' necessario avere un approccio fortemente "hands on" durante il periodo di gestione delle partecipate, così come sta avvenendo in Poplast, società acquisita da EOS lo scorso novembre, leader nel settore del packaging flessibile con applicazioni nei settori food&beverage, medicale ed industriale. Uno dei punti principali di debolezza del mercato nazionale del PE è invece rappresentato dalla piccola dimensione delle società di private equity domestiche, non sempre in grado di far fronte alle esigenze di asset allocation dei grandi investitori internazionali. La burocratizzazione e la gestione delle aree "non-core" rappresentano un ulteriore intralcio per i fondi di PE di minori dimensioni, assorbendo risorse sia in termini monetari che di tempo allocato alla gestione di tali aree. Una delle tematiche che vediamo essere maggiormente richieste dagli investitori nazionali ed internazionali in tema di fund raising riguarda invece la capacità della struttura

di offrire ai propri LPs la possibilità di co-investire direttamente nelle società target. La struttura dei fondi di Private Equity deve essere in grado di cogliere questa tendenza per sfruttare l'interesse crescente proveniente dagli investitori istituzionali. Un'altra importante tendenza è infine rappresentata dal crescente interesse degli LPs nei confronti dei temi ambientali, sociali e di governance. Osserviamo una forte attenzione degli investitori istituzionali in materia di ESG durante tutto il ciclo di vita di ogni singolo investimento, dalla fase di diligence, a quelle di monitoraggio e di creazione di valore.