

È il momento dei club deal, strumenti ideali per investire nelle pmi italiane

Club Deal sono stati uno degli strumenti di tendenza nell'ambito degli investimenti alternativi nell'anno appena concluso. Stiamo vivendo già da qualche stagione una significativa disponibilità e propensione da parte degli investitori verso l'allocation in alternatives con l'obiettivo di diversificare i rendimenti e generare reddito. Le strategie d'investimento che guardano ad asset finanziari alternativi premiano i Club Deal soprattutto quale strumento di supporto per la crescita delle pmi italiane.

Per analizzare quelli che sono gli elementi che ne determinano il successo occorre partire da una disamina della tipica dimensione dell'imprenditoria italiana. I Club Deal hanno infatti il vantaggio di potersi delineare quale strumento di investimento a misura di piccole e medie imprese con importanti livelli di liquidità, esattamente le caratteristiche più diffuse tra le aziende che costituiscono il tessuto imprenditoriale del Paese. Le partite d'investimento della media impresa possono viaggiare fino a cifre di 20-30 milioni di euro di capitale, generando dunque un'esclusione dai grandi deal primari oggetto dei fondi di private equity che puntano a raccogliere fino a 1 miliardo di capitali. Ciò significa che per entrarci è necessario predisporre investimenti dal valore di 100-150 milioni di euro, misure che risultano poco appealing e abbordabili per le pmi italiane.

Un tratto distintivo del Club Deal è la sua flessibilità di durata che intercetta una delle più comuni preoccupazioni degli imprenditori nell'affidare i propri capitali a dei fondi chiusi che impongono un'uscita rigida vincolata al round di investimento. Per contro il driver di dipartita da un Club Deal non è sottoposto ad alcu-

DI GUIDO RIVOLTA*

na limitazione e il suo decorso si presta ad essere modellato in base ad opportunità ed esigenze del singolo imprenditore. Una flessibilità che riguarda anche la tipologia di investimento ammettendo un ingresso nel capitale, un prestito di denaro o un investimento diretto in immobili.

Un ulteriore aspetto che è necessario prendere in considerazione in fatto di Club Deal è la loro struttura del rischio. Rispetto a 4-5 anni fa la forma con cui oggi si presentano risulta essere maggiormente family friendly perché si è lavorato nell'ottica di un efficientamento rispetto agli investimenti nel private equity o negli hedge fund. La struttura delle fee quando si ha a che fare con un fondo risulta essere più complessa e in termini di costi si raggiungono anche soglie del 20-24%, mentre i Club Deal impattano immediatamente nella generazione di guadagni più alti dietro corrispettivo di fee e incombenze amministrative più contenute. In generale la spinta verso l'investimento nei Club Deal è data anche dal grande sviluppo dei family office perché intercettato dall'imprenditore quale strumento di accompagnamento efficace in un percorso di crescita aziendale. Un vero e proprio incentivo di Smart Money capace di supportare e accelerare lo sviluppo del business, da un lato portando a bordo degli specialisti nella massimizzazione del valore, costituiti per lo più da gruppi privati che non potrebbero investire individualmente, e dall'altro garantendo all'imprenditore vicinanza e controllo sui propri capitali investiti.

Oggi riscontriamo già un peso degli alternatives in alcuni portafogli di asset allocation che arriva anche a co-

primo il 40% a dimostrazione del fatto che i Club Deal rientrano nella categoria di strumenti altamente categorizzati e privilegiati. Si prestano perfino a divenire un veicolo alternativo ai search fund, considerati un affidabile mezzo di raccolta di denaro destinato alla creazione di nuove piccole imprese e sicuramente un'opportunità molto più safer e veloce dell'opzione Borsa per tante realtà imprenditoriali già sul mercato.

Oltre al numero crescente di operazioni finalizzate alla nascita di Club Deal anche i settori interessati dall'impiego dello strumento sono in forte aumento. Una realtà virtuosa come Dove Vivo specializzata in servizi di student housing è stata nella sua prima fase di vita un Club Deal che aveva visto confluire investimenti di soggetti privati, i quali hanno apportato non solo un contributo economico ma anche un supporto sul fronte governance. Proprio quest'ultimo aspetto evidenzia un ulteriore possibile beneficio derivante dal club deal ovvero il network che viene sviluppato attorno all'impresa a livello di professionisti e imprenditori che mettono al servizio di un obiettivo di crescita comune le proprie competenze ed esperienze.

Di esempi virtuosi italiani degli ultimi anni ne abbiamo davvero numerosi da poter citare: dal club deal delle farmacie NeoApotek a quello degli psicologi che offrono prestazioni online Mindwork, passando per The Equity Club che supporta le aziende non quotate nei momenti di discontinuità o ancora Sport Horizon Holding nata per investire in startup della sport industry. Quel che è certo è che i Club Deal rappresentano incontrovertibilmente sempre più il futuro dell'investimento alternativo. (riproduzione riservata)

*ceo di Wepartner

