



La via del club deal che piace a vecchi e nuovi imprenditori

Le operazioni. Tra aprile e giugno 2022 finalizzati 36 tra investimenti diretti e club deal secondo l'Osservatorio PwC Mondo Institutional

Pagina a cura di

Lucilla Incorvati

Il mondo dei club deal anche nel primo trimestre di quest'anno ha fatto parlare di sé. Tra aprile e giugno 2022, sono stati finalizzati 36 tra investimenti diretti e Club Deals da famiglie e Family Office italiani come riporta l'Osservatorio sugli investimenti diretti e Club Deals promosso da PwC insieme a Mondo Institutional che analizza la tendenza delle famiglie imprenditoriali italiane di mettere il patrimonio sempre più al servizio dell'economia reale e dell'innovazione.

Le principali operazioni

Tra le operazioni mappate da PwC e Mondo Institutional c'è ad esempio SMP Holding, finanziaria di Viterbo in capo alle famiglie Stellieri, Stelliferi e Perelli che insieme a CDP Venture Capital Sgr e Destination Italia, si prepara a creare un polo di eccellenza volto a valorizzare il turismo esperienziale utilizzando come piattaforma Italy eXperience Srl. Si parla di un investimento massimo da parte di SMP e CDP di 5,5 milioni di euro. Sempre nel mondo del turismo si sono mossi Giorgio Tinacci (Casavo), Marco Pescarmona (Gruppo MutuiOnline) e altri investitori privati

che hanno investito in Holidoit, piattaforma travel tech, in un round pre-seed di 400mila euro. Tra gli altri molto importante anche il club deal che ha riguardato Gruppo Florence, polo italiano della produzione di abbigliamento di lusso, controllato da VAM Investments, FII e Italmobiliare, che ha annunciato l'acquisizione di cinque nuove aziende: CAM, Confezioni Elledue, Frediani, Parmamoda, Pigolotti. Contestualmente, i fondatori delle cinque aziende reinvestiranno nel gruppo Florence unendosi così ad altre famiglie imprenditoriali.

E ancora Azimut ha istituito un veicolo ad hoc per consentire a numerosi investitori privati e clienti di entrare nel round di 40 milioni in Vedrai Spa. Azimut ha partecipato all'investimento anche direttamente. Tra gli investitori rientravano infatti Pietro Giuliani (presidente Azimut), Andrea Bocelli, Giorgio Chiellini, Piero Angela e Sandro Veronesi, fondatore di Calzedonia.

Guardando alle operazioni mappate dall'Osservatorio, avvenute dal 2018, ne sono state realizzate complessivamente 369 tra investimenti diretti e Club Deals di famiglie e holding di famiglia in Italia: 119 dei deals, pari al 32% delle operazioni complessive, sono stati svolti in modalità Club Deal con sponsor, 191 operazioni (52%) hanno visto il coinvolgi-





mento di un singolo buyer e 59 operazioni sono state svolte in Club Deal senza sponsor (16%).

Sul fronte del settore del M&A se la prima parte dell'anno è stata in generale positiva grazie alla molta liquidità ancora disponibile sui mercati, seppur in leggera contrazione rispetto al primo semestre 2021 (eccezionalmente favorevole per effetto dei tanti deal 2020 posticipati causa pandemia), per la seconda parte del 2022, invece, concorrono due elementi contrastanti: da una parte il PNRR, soprattutto in alcuni settori, e il recupero di credibilità internazionale

dell'Italia che speriamo non sia impattato dalle crescenti tensioni al governo. Dall'altro l'aumento dei tassi di interesse che, avendo l'effetto di ridurre i moltiplicatori, possono invece scoraggiare alcune operazioni (da parte dei venditori). E' quando si evince dall'analisi di Broletto Corporate Advisory, boutique milanese di corporate finance. Tornando alle motivazioni che spingono a partecipare ad un club deal, spesso veicolo privilegiato per investire nel mondo delle startup (più o meno seed), oltre alla

diversificazione del portafoglio, c'è l'interesse a investire in asset tangibili, a far ricorso a incentivi fiscali e alla possibilità di investire in iniziative internazionali. Tuttavia, questo tipo di investimento non è alla portata di tutti. In primis, richiede un taglio d'ingresso mai sotto il milione. In secondo luogo, c'è una componente di rischio elevata; infine, per ottimizzare l'investimento si deve avere pazienza e quindi un orizzonte d'investimento non di breve termine.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



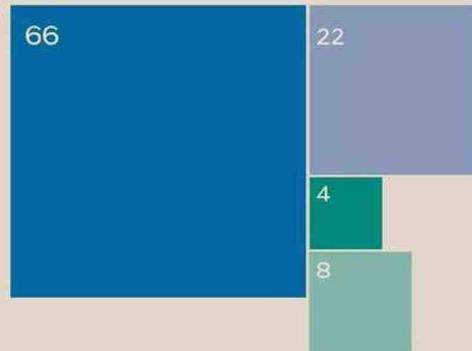
Veicolo ad hoc di Azimut per consentire a numerosi clienti privati di entrare nel round di 40 milioni di Vedrai Spa

Tutti i dettagli sotto la lente

PROVENIENZA GEOGRAFICA TARGET

Dati in %

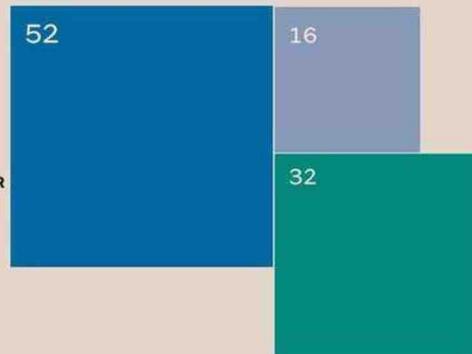
- NORD
- CENTRO
- SUD
- ESTERO



TIPOLOGIA OPERAZIONI

Dati in %

- SINGOLO INVESTITORE
- CLUB DEAL SENZA SPONSOR
- CLUB DEAL CON SPONSOR



Fonte: Osservatorio su Club Deal PwC Q2 2022

