

Ma cosa significa *private equity*?

Per attività di private equity si intende l'investimento nel capitale di rischio in società generalmente non quotate da parte di operatori finanziari specializzati. Il fine di tali operazioni è naturalmente quello di realizzare un guadagno nel medio/lungo periodo, dopo aver aiutato l'impresa a crescere.

L'intermediario finanziario sceglie sempre con oculatezza l'investimento da effettuare, poiché il suo guadagno dipenderà esclusivamente dalla vendita della sua partecipazione e pertanto dalla capacità dell'impresa di accrescere il proprio valore e diventare appetibile a nuovi investitori. I vantaggi di queste operazioni per l'imprenditore e la sua azienda sono molteplici, ad esempio:

- Reperire Capitale: le aziende italiane, ed in particolare le Pmi, dipendono dal denaro del sistema bancario. La difficoltà nel gestire la relazione con queste istituzioni troppo spesso frena i progetti più ambiziosi dell'imprenditore. Quando la dipendenza diventa poi eccessiva, fenomeni di "credit crunch" come quelli recenti possono mettere in serio pericolo l'azienda. L'ingresso di un fondo invece fornisce il denaro necessario e sufficiente a finanziare i progetti di sviluppo dell'impresa.
- Accesso a Competenze Elevate: il nuovo investitore, diventando socio dell'imprenditore non apporta solo risorse finanziarie, ma anche competenze manageriali, esperienze professionali e un network di relazioni in campo finanziario e industriale, che consente all'impresa di agevolare il proprio percorso di sviluppo.

Come tutte le operazioni finanziarie, anche le operazioni di private equity hanno i loro lati negativi. Una delle principali critiche mosse a questo tipo di operazioni riguarda l'orizzonte temporale dell'investimento: tipicamente l'investitore punta ad accrescere il valore dell'azienda nei 3-5 anni successivi all'entrata nella compagine sociale, per poi rivendere la propria quota e realizzare il suo profitto nei 18 mesi

successivi. In questo lasso di tempo il management deve assorbire i “nuovi arrivati”, creare il giusto mix tra le nuove competenze e quelle consolidate e raggiungere gli obiettivi preposti.

Per evitare fraintendimenti e potenziali contenziosi è importante definire insieme al fondo gli obiettivi di crescita da raggiungere, i progetti da sviluppare e le modalità e le valorizzazioni per la sua uscita. Un Business Plan e un Piano Industriale ben articolati che definiscano strategie, investimenti e obiettivi, facilitano senz'altro il raggiungimento di un accordo profittevole per entrambi.

In definitiva, come testimoniato dal numero crescente di operazioni di questo tipo effettuate in Italia, sempre più imprenditori hanno deciso di percorrere questa strada per far crescere la propria azienda.

Per avere maggiori informazioni contattaci compilando il form qui sotto, commenta l'articolo oppure chiamaci allo 030.2054803.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817