

Un club di famiglie per finanziare le «piccole» eccellenze

Si chiama GenCap Advisory e cerca di fare quello che le banche, con la crisi, sono riluttanti a fare: finanziare la crescita delle Pmi. Fondata un anno fa da Michelangelo Mantero (ex Vestar Capital Partners), la boutique di consulenza raccoglie finanziamenti da investire in realtà imprenditoriali che hanno bisogno di risorse per la crescita e lo sviluppo in Italia e all'estero. GenCap si rivolge a family office e high net worth individual che intendono dotarsi di una struttura professionale per individuare e gestire investimenti diretti in capitale di rischio. «Fra i miei clienti – spiega Mantero – ho alcune famiglie imprenditoriali italiane che vogliono investire in club deal parte dei loro capitali per finanziare progetti di espansione di piccole e medie imprese italiane. Ritengo che una simile iniziativa, molto più diffusa nei mercati anglosassoni, possa essere un'interessante alternativa a tradizionali fonti di finanziamento, che in questo momento scarseggiano in Italia».

Una nuova finanza, una sorta di private equity familiare con capitali privati che finanziano iniziative private, si fa strada anche nel nostro Paese. Ma come funziona? Il finanziamento avviene attraverso una ricapitalizzazione attraverso la quale il club di finanziatori entra nel capitale sociale con una quota di minoranza e, con la consulenza di GenCap che entra a far parte del board della società target, partecipa alla stesura del piano industriale. In me-



Private Equity
Michelangelo Mantero propone ai family l'office l'investimento nelle Pmi eccellenti

dia, le dimensioni dell'investimento sono di circa 1-2 milioni di euro e, per operazioni di maggiore entità, possono essere coinvolti fondi di private equity. «E' un atto di grande lungimiranza da parte dei family office e delle famiglie imprenditrici italiane, perché mettono a disposizione parte dei loro capitali per finanziare iniziative imprenditoriali italiane in un'ottica di lungo periodo, circa 5-6 anni — dice Mantero — . Ma si tratta di investimenti fatti in maniera strutturata, organizzata e professionale. E se l'asset class presenta una certa rischiosità, offre però l'opportunità di avere rendimenti molto importanti».

Da quando è nata, GenCap ha concluso un'operazione, finanziando l'internazionalizzazione di Alberto Moretti, un nuovo e promettente brand di calzature di lusso da uomo e donna, tipico settore del made in Italy. In un anno ha raccolto circa 12 milioni di euro e, nei prossimi 4-5 anni, Mantero conta di avere una massa critica di circa 50 milioni provenienti anche da investitori stranieri e in questo senso ha già condotto un road-show a Ginevra. «L'Italia offre ottime potenzialità per fare investimenti interessanti – dice Mantero - . Il target sono aziende fino a 50 milioni di euro nei settori classici del made in Italy, come il fashion e l'alimentare, ma anche la meccanica di precisione». La ricerca avviene attraverso il network che Mantero si è costruito grazie alla sua esperienza nel private equity, una rete di rapporti diretti con imprenditori, manager, commercialisti e advisor e anche attraverso le Confindustrie delle diverse province. «In un anno ho visto 25 società — conclude Mantero — . Nella pipeline ho operazioni in aziende con fatturati intorno ai 20-25 milioni».

FAUSTA CHIESA

© RIPRODUZIONE RISERVATA