

Il private equity, uno strumento per far crescere il valore dell'azienda

di [Pierpaolo Molinengo](#)

Pubblicato il 29 Giugno 2024

Cosa è il private equity? Come può essere sfruttato per la crescita delle aziende? Può essere uno strumento fondamentale per finanziare anche la transizione digitale e green.

Private equity è traducibile con “*capitale privato*” ed è **quella particolare categoria di investimenti attraverso i quali una qualsiasi entità - generalmente un investitore istituzionale - finanzia una società target, acquistando delle azioni o sottoscrivendo azioni di nuova emissione**. Nel corso degli ultimi anni in Europa ed in Italia il settore del Private Equity è riuscito a generare degli extra-dividendi. Rispetto all'indice [Ftse It Small Cap](#) ha avuto una overperformance del 10%. A fare il punto della situazione dell'andamento del Private Equity ci ha pensato Deloitte. Entriamo un po' più nel dettaglio e scopriamo come si sta muovendo questo particolare segmento finanziario.

Private equity, come si muove il mercato

Nell'arco degli ultimi anni il settore del Private Equity in Europa ha mostrato una notevole capacità di generare profitti. Nel corso del 2023 in Italia gli investimenti, però, sono calati del 12% rispetto al boom registrato nel 2022, attestandosi su un valore pari a 8.162 milioni di euro. Otto operatori su dieci ritengono che il settore Private Equity abbia over-performato il mercato azionario nel corso dell'ultimo decennio, prevalentemente a seguito delle operazioni di:

- M&A (64%);
- crescita organica (33%) basata principalmente su internalizzazione, sviluppo di nuovi prodotti e individuazione di nuovi segmenti di mercato.



“I cambiamenti strutturali in corso nel settore potrebbero però minacciare il successo ottenuto in passato. Questa overperformance decorrelata rispetto all’andamento del ciclo macroeconomico è stata raggiunta anche attraverso il ricorso al debito ed al taglio dei costi- ha commentato Claudio Scardovi, senior partner e private equity leader di Deloitte -. Per continuare a generare overperformance gli operatori dovranno ridefinire le loro strategie di investimento, puntando in particolare sulla gestione attiva della società investita, per ottimizzarne la capacità prospettica di generare non solo la redditività e l’EBITDA di breve periodo ma anche una crescita sostenibile nel lungo periodo”.

Ma questo non basta, secondo Scardovi:

“I fondi di Private Equity dovranno puntare sempre di più su strategie di investimento in grado di anticipare selettivamente i meta trend di creazione di valore globali, focalizzandosi maggiormente sull’evoluzione del modello di business ed operativo delle società investite per una loro reale trasformazione. Il supporto del Private Equity all’imprenditore ed al management dell’azienda investita è un fattore chiave per la sua migliore evoluzione competitiva”.

I fondi di Private Equity in Europa nel 2023 disponevano di qualcosa come 338 miliardi di euro di dry powder, ossia di capitale non ancora investito. Questi fondi a disposizione rappresentavano una risorsa significativa per poter effettuare dei nuovi investimenti. Stando ad alcune previsioni a livello globale parrebbe ancora possibile per il settore riuscire a raggiungere l’ambiziosa soglia dei 26.000 miliardi di dollari di AUM entro il 2026. Transizione green e digitali, un must in Italia Cerchiamo di fotografare ancora meglio la realtà italiana. Deloitte ha condotto un’indagine su 32 società del settore Private Equity: il 75% degli operatori ritiene che questo segmento sia in grado di generare “alpha” per l’intero ciclo di investimento anche in futuro. Gli intervistati ritengono che in Italia i rischi principali che possono ostacolare la generazione di over performance del comparto sono:

- l’escalation delle tensioni geopolitiche a livello globale (44%);
- protezionismo e interruzioni della supply chain (31%);
- il costo del denaro e l’andamento dei tassi di interesse (17%);
- trend demografici (6%).

I settori che, nell’arco degli ultimi dieci anni sono riusciti ad attrarre maggiormente l’interesse degli operatori di Private Equity italiani sono:

- Manufacturing (36%);
- Telco (22%);
- Fashion, Food e arredamento (22%).

Non mancano nemmeno i servizi, tra i quali ricordiamo:

- Education, salute e servizi finanziari (14%);
- Energy (6%).

La Green Technology e la Digital Transformation sono i due mega trend che i fondi di Private Equity possono seguire per generare valore sostenibile. Questi due segmenti - che risultano essere particolarmente rilevanti - sono indicati dal 47,2% e dal 63,9% degli operatori del settore. Secondo Scardovi

“investire in queste aree non solo favorisce la crescita delle aziende del portafoglio, ma risponde anche alla crescente domanda di soluzioni sostenibili e tecnologicamente avanzate da parte del mercato”.

Per riuscire a sfruttare completamente il potenziale strategico delle operazioni di M&A - che viene indicato dal 64% degli operatori come strategia significativa per la creazione di extra-rendimento - il Private Equity si deve posizionare come un partner operativo e non solo finanziario. Questo approccio permette di migliorare le performance delle aziende acquisite attraverso la fornitura di competenze operative e strategiche. *NdR.* [La settimana scorsa abbiamo esplorato le opportunità del direct credit](#)

Come creare valore sostenibile?

Secondo Deloitte sono dieci le strategie chiave per gestire in maniera attiva le aziende in portafoglio: è necessario, come prima cosa, focalizzarsi su un approccio che vada oltre la semplice creazione di valore finanziario. Prima di tutto è necessario puntare su una strategia collegata alla reale crescita *“della produttività a medio-lungo termine, rispetto alle tradizionali strategie orientate al miglioramento a breve termine dell'EBITDA - spiega Deloitte -; poi un utilizzo più spiccato di nuove tecnologie digitali, inclusa l'integrazione dell'AI in modo etico ed efficace, utilizzando al meglio le capacità umane in sinergia con le tecnologie avanzate”.* Nel decalogo figura anche la *value proposition as a service*, concentrandosi sulla creazione di un ecosistema di servizi che offrono un valore aggiunto ai clienti sempre più importante rispetto a quello offerto dal prodotto fisico scambiato.

Pierpaolo Molinengo Sabato 29 Giugno 2024