

CLUB DEAL: QUANDO INVESTIRE DIVENTA UN GIOCO DI SQUADRA

Dalla finanza alla fabbrica, ecco come imprenditori e family office uniscono capitali, competenze e relazioni per far crescere le PMI italiane

di Stefano Serbini, Gitti & partners – responsabile del dipartimento private clients/wealth advisory & planning

Negli ultimi anni si è parlato sempre più spesso di Club Deal. Ma cosa si nasconde dietro questo termine che, a prima vista, sembra quasi il nome di un circolo esclusivo? In parte lo è, ma riguarda il mondo della finanza e degli investimenti. Un mondo che sta cambiando velocemente anche in Italia, spinto da una nuova domanda: come investire in modo più mirato, efficiente e personalizzato? Partiamo dall'inizio: cos'è un Club Deal? Semplificando è un'operazione d'investimento in cui un gruppo ristretto di investitori – spesso imprenditori, family office/famiglie facoltose e/o investitori istituzionali – unisce le forze per investire insieme in un progetto comune. Progetto che, almeno in Italia, consiste nell'investimento in PMI con un interessante potenziale di crescita. La logica non si discosta poi tanto dal private equity ovvero da soli si può fare poco, insieme si possono affrontare operazioni più grandi, dividerne i costi e, potenzialmente, ottenere rendimenti più interessanti. A differenza del private equity, però, il Club Deal lascia liberi gli investitori di partecipare o meno alle operazioni selezionate dall'advisor (il cd. “soft commitment”), li coinvolge nell'esame dell'investimento così come li mette in contatto con la target, facilitando uno scambio di conoscenze di vario tipo (commerciali, industriali, relazionali). Riassumendo quindi, a differenza del classico private equity dove gli investitori sono spettatori passivi degli investimenti fatti con i loro soldi, nelle operazioni di Club Deal questi sono invece attori in prima persona e decidono se e come partecipare alle iniziative sottoposte alla loro attenzione.

Un altro aspetto del crescente successo di questo strumento è anche la maggiore efficienza sul lato costi. Tenzialmente, infatti, le fees richieste agli investitori dipendono dall'effettivo investimento dei loro soldi, anche con strutture premiali collegate alla misura degli investimenti effettuati dai singoli partecipanti. Inoltre, i costi della struttura, che può sostanzialmente

variare a seconda delle esigenze dei partecipanti, sono assai più contenuti della classica SGR dei fondi di private equity, necessaria per legge, e minori sono gli adempimenti richiesti così come i professionisti coinvolti.

Una volta chiarito a grandi linee di cosa si sta parlando, è importante sottolineare che questo strumento non è comunque esente da alcune criticità proprie del private equity: questi investimenti sono poco liquidi, richiedono un orizzonte temporale di medio-lungo termine e una buona conoscenza del rischio. Per questo motivo, è una formula adatta a investitori

consapevoli, spesso affiancati da consulenti esperti che aiutano a valutare la coerenza dell'investimento con il profilo e gli obiettivi del cliente. Non di meno, il Club Deal rimane uno strumento di investimento molto interessante per il tessuto imprenditoriale italiano ricco di eccellenze: spesso aziende familiari alle prese con delicati passaggi generazionali ma con grandi potenzialità e alla ricerca di capitali e nuovi soci per crescere più dinamicamente. Allo stesso tempo, interessante anche per molti investitori privati che possono utilizzare i propri capitali nell'economia reale, piuttosto che lasciarli “parcheggiati” su strumenti tradizionali, e

ottenere rendimenti potenzialmente più elevati di questi ultimi (e meno esposti alle bizzarrie del mercato di questi tempi).

Proprio per queste caratteristiche i Club deal possono essere un'opportunità anche per il sistema Italia in quanto sono uno strumento utile per sostenere la crescita delle PMI italiane in un contesto di forti incertezze, dando loro capitali, competenze e visione. In questo senso, si tratta di un modello “win win” ovvero che crea valore non solo per chi investe, ma anche per il tessuto produttivo del Paese.



Stefano Serbini

LEGGI

UniCredit accelera sui club deal

200 milioni di co-investimenti in club deal nel solo 2024. Ampliata l'offerta a nuovi verticali e promossa la partnership con Quant-ICO.

