



Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt



B4 INVESTIMENTI

in collaborazione con:

Deloitte.

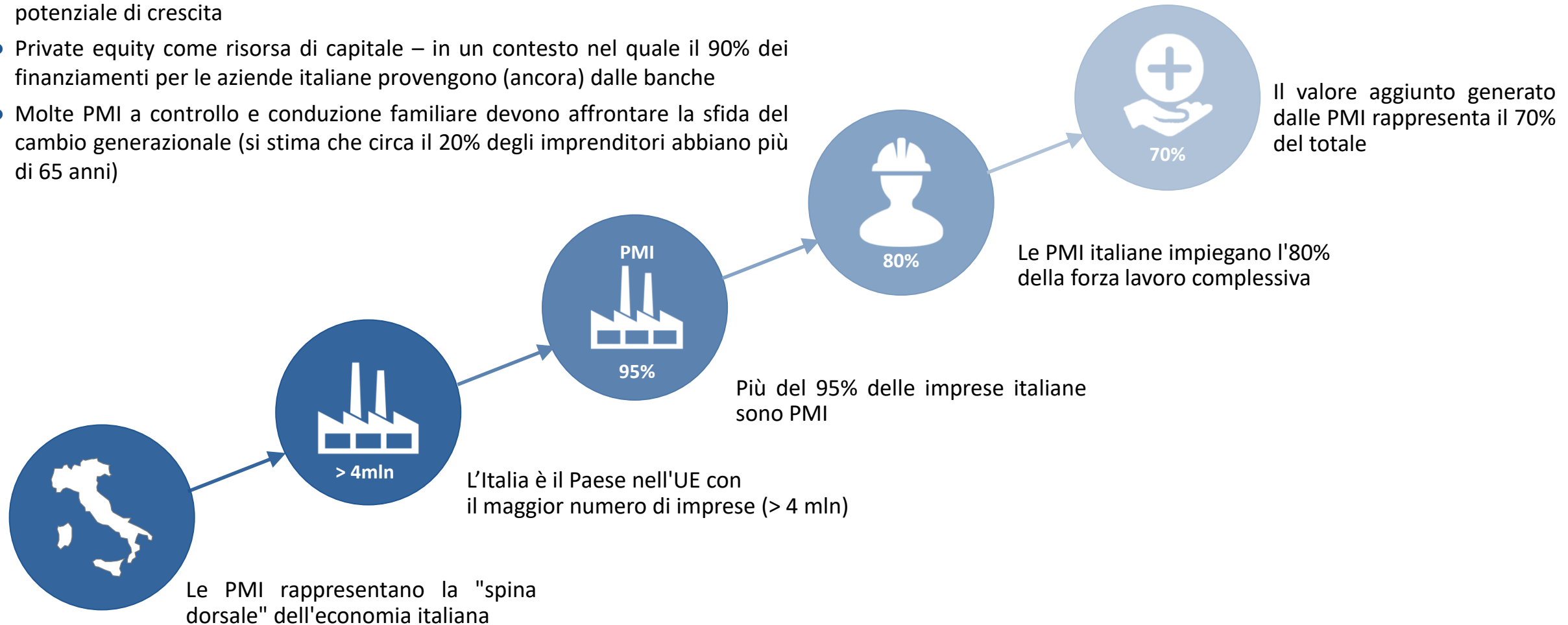
Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

- **WHERE**
 - Il mercato di riferimento
- **WHY**
 - Identificazione obiettivi strategici
- **WHO**
 - Il private equity come azionista/partner
- **HOW**
 - Approccio strutturato, con ottica di medio lungo termine
- **WHAT ELSE**
 - Post closing

Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

WHERE – Il mercato di riferimento

- Impossibilità per molte PMI di sfruttare, nell'attuale contesto, il proprio potenziale di crescita
- Private equity come risorsa di capitale – in un contesto nel quale il 90% dei finanziamenti per le aziende italiane provengono (ancora) dalle banche
- Molte PMI a controllo e conduzione familiare devono affrontare la sfida del cambio generazionale (si stima che circa il 20% degli imprenditori abbiano più di 65 anni)



Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

WHY – Identificazione obiettivi strategici



Razionale alla base
dell'operazione / ruolo del
private equity

- Crescita interna e/o per linee esterne
- Riorganizzazione societaria (i.e. ricambio generazionale, managerializzazione, parziale replacement degli azionisti, "rilancio" dell'azienda, ...)
- Valorizzazione tramite cessione (parziale o totale)



Destinazione e quantificazione
equity ticket

- Equity in azienda (quantum, tempistiche e finalità/obiettivi → piano industriale)
e/o
- Proceeds agli azionisti (quota oggetto dell'operazione, tempistiche e aspettative in termini di valorizzazione)

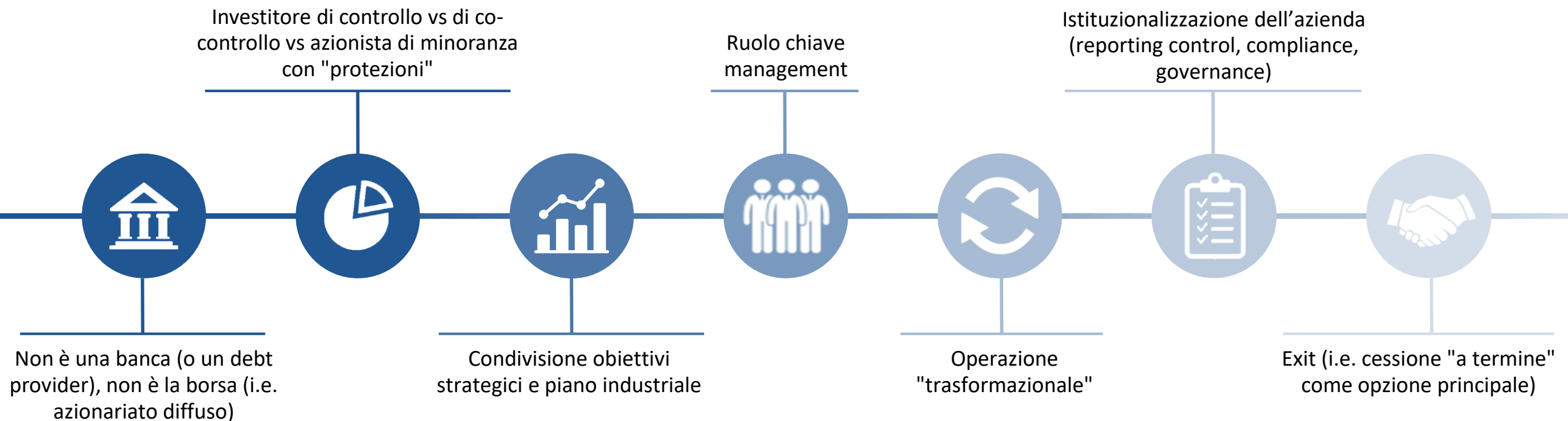


Profilo investitore

- "Hands on" vs "hands off"
- Italiano vs Internazionale
- Profilo dimensionale (i.e. dimensione equity ticket)
- Investitore generalista vs sector focused

Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

WHO – Il private equity come azionista/partner



AIFI

Associazione Italiana del Private Equity,
Venture Capital e Private Debt



B4 INVESTIMENTI

in collaborazione con:

Deloitte.

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

HOW – Approccio strutturato, con ottica di medio lungo termine



Fase preparatoria
chiave (sia per
l'operazione sia per
l'azienda)



Necessità di un
approccio (organico
e strutturato), con
adeguato supporto



Trasparenza e
linearità



Tempistiche adeguate

- Operazione → 6/12 mesi
- Progetto strategico → 3/5
anni (+ ulteriori 3/5 anni)



Chiara definizione e
distinzione dei ruoli:
imprenditore vs private
equity vs management

*Aspetto ancora più rilevante
per management team che
diventa "imprenditore"*

Come creare una partnership di successo tra imprenditore e private equity

WHAT ELSE – Post closing



Tenere presenti razionali e obiettivi alla base dell'operazione (strategia, piano industriale, impegni)...
...con la disponibilità e l'apertura mentale a valutare i cambiamenti in corso d'opera (normalmente imprescindibili)

Rispetto dei rispettivi ruoli (imprenditore, private equity, management)...

...ma condivisione (in una logica di team allargato) degli obiettivi, delle scelte strategiche e dei momenti chiave dell'azienda



Trasparenza, linearità, rispetto degli impegni e comprensione delle rispettive posizioni

Exit come obiettivo e come driver di creazione di valore (nell'interesse degli azionisti e dell'azienda)



**Non esiste un'unica operazione possibile
né una modalità standard di realizzarla**

*"approccio sartoriale" ("cucire" l'operazione
su misura per i soggetti coinvolti)*

Continuare ad essere (o diventare) imprenditore

"Stay Hungry. Stay Foolish."

(Steve Jobs)