

# Club deal, quando l'investitore è parte in causa

di Maurizio Perroni

Recentemente, anche in Italia, si va affermando una forma di investimento nel private equity alternativa a quella realizzata tramite l'investimento nei tradizionali fondi di Private Equity gestiti dalle SGR: il club deal. Pur essendo destinato a restare un fenomeno che potremmo definire di nicchia all'interno del settore del private equity, sono sempre più numerosi sia i promotori che i capitali attratti da questa tipologia di offerta finanziaria, relativamente nuova per il nostro Paese.

Benché non sia possibile dare dei numeri precisi sulla quantità di investitori che hanno creduto nel club deal, né sul numero degli operatori che lo propongono – non essendo esaustivamente mappati – si può affermare con certezza che sono in crescita sia gli uni sia gli altri, così come si conferma in crescita l'intero mercato del private equity italiano.

A rendere interessante il club deal sono numerosi fattori, strettamente connessi e consequenziali tra loro, tali da renderlo uno schema di investimento di capitali privati realmente alternativo non solo alle SGR, ma anche ad altre tipologie di strutture finanziarie di investimento, che negli ultimi anni hanno riscosso un qualche interesse in Italia, come le SPAC, i seach funds o le piattaforme di crowdfunding.

Le caratteristiche chiave che determinano il fascino del club deal possono essere così sintetizzate: disintermediazione, consapevolezza, partecipazione, minore onerosità, flessibilità. Oltre l'opportunità, per chi ne abbia interesse e competenze, da parte dell'investitore di assumere un ruolo attivo nello sviluppo e nella gestione dell'impresa target.

Ed è in qualche modo questa ultima caratteristica che aiuta a comprendere tutte le altre. Innanzitutto, un club deal avvia la fase di raccolta solo dopo aver individuato l'impresa target, basando così l'adesione su un progetto concreto e definito e non su una promessa di rendimento su un obiettivo ancora da individuare. E' quindi un modello di business "inverso" rispetto a chi prima si occupa della raccolta e poi della costruzione di un portafoglio di investimenti. Questo comporta un approccio "su misura", che cambia operazione per operazione, adattandosi alla società-obiettivo sulle cui esigenze si elaborerà una "struttura finanziaria ad hoc" e con la possibilità per ogni investitore di compiere una scelta ragionata. Non solo: individuare l'azienda obiettivo come passo preliminare genera un doppio vantaggio competitivo dato dalla possibilità di scegliere l'investitore più adatto a quel tipo di operazione e dalla possibilità che quest'ultimo ha di mettere a disposizione le proprie competenze professionali ai fini della riuscita del progetto stesso, in un'ottica sinergica e partecipativa.

L'investimento, quindi, diventa qualcosa di concreto e consapevole e non un mero impiego di danaro in attesa di un rendimento sul quale non si ha controllo. Per questi motivi si potrebbe dire che il club deal è, rispetto ad altre una forma di investimento, più "friendly" per l'investitore. Reso ancora di più tale da altre caratteristiche fondamentali: una struttura dei costi flessibile, trasparente e solitamente

meno onerosa, definita caso per caso, e una remunerazione dei promotori, a loro volta investitori nel progetto, basata sulle performance effettive.

Non è un caso che il club deal stia facendo sempre più breccia non solo tra le famiglie e i soggetti facoltosi e nel private banking, ma anche tra manager e imprenditori che possono giocare un ruolo attivo e consapevole dalla partenza alla conclusione di ogni operazione. Con innegabili vantaggi in termini di controllabilità e trasparenza sull'andamento dell'investimento e forse di maggiore motivazione e soddisfazione personale. Che, neanche in finanza, va mai sottovalutato.

*intervento apparso il 27 gennaio nella rubrica "Parola al Mercato" dell'agenzia RADIOCOR*