

Pmi, perché il private equity non può essere solo un acceleratore finanziario

DI FABIO ROSSELLO*

Nel dibattito sul futuro delle pmi italiane il private equity è spesso considerato solo un acceleratore finanziario, strumento da attivare nei momenti di difficoltà o per risolvere impasse generazionali. Una visione che banalizza la complessità dell'impresa familiare italiana e rischia di vanificare il potenziale trasformativo che un ingresso di capitale esterno può, e deve, portare.

Il successo di un'operazione di m&a o di private equity dipende principalmente da un fattore: la qualità della relazione tra impresa e investitore. Qualità che si misura nel tempo, nella condivisione di obiettivi strategici e nella capacità di creare un valore che superi la logica del multiplo di uscita a breve termine.

Negli ultimi anni abbiamo visto emergere modelli di investimento più pazienti, guidati da operatori internazionali o da family office con una più forte cultura industriale e una elevata expertise relativa allo specifico settore. A differenza dei fondi più speculativi, questi soggetti puntano a una presenza stabile nelle imprese e si propongono come interlocutori capaci di accompagnare la crescita con strumenti, visione e competenze che vanno oltre la leva finanziaria.

Ma non basta restare più a lungo nel capitale per essere considerati partner strategici. Il vero discrimine è la capacità di incidere, di comprendere la natura dell'impresa e del suo business, di contribuire attivamente alla sua trasformazione.

Troppi fondi si fermano alla superficie. Leggono i numeri, ma ignorano il contesto; approvano

piani, ma non partecipano alla loro definizione e implementazione. In assenza di un presidio attivo e qualificato da parte dell'investitore, molte aziende si ritrovano quindi prive del supporto necessario proprio nelle fasi più critiche di evoluzione strategica, con piani industriali formalmente approvati ma privi di un reale accompagnamento operativo e manageriale, in un contesto così complesso e mutevole come quello che stiamo vivendo.

Eppure i numeri mostrano il potenziale di questo approccio. Secondo una ricerca Aifi-Eurazeo, nelle operazioni di buyout sostenute da private debt il fatturato medio è cresciuto del 51% in tre anni, l'occupazione del 53%.

Anche le operazioni mirate alla crescita interna o esterna hanno portato a un incremento medio del 43% nei ricavi e del 34% nei dipendenti. Dal 2020 a oggi sono stati investiti 15 miliardi di euro nelle piccole e medie imprese italiane attraverso strumenti di private debt e private equity. È la prova che, quando l'intervento è strutturato e competente, il capitale privato può davvero fare la differenza.

Per questo il mondo del private equity, se vuole giocare un ruolo di sistema, deve continuare a evolversi. Investire nelle competenze, verticalizzare il know-how, parlare la lingua dell'imprenditore. Perché affiancare un'azienda alimentare non è come operare nella cosmetica o nella meccanica.

I settori hanno logiche e metriche differenti. La specializzazione non è un vezzo, ma una condizione necessaria per generare valore.

Serve una finanza capace di

comprendere i bisogni delle imprese, di rispettarne i tempi di sviluppo e di saper dare fiducia alle idee prima ancora che diventino numeri. È questa la finanza che accompagna, non che comanda. Che crea valore sostenibile, non solo ritorni a breve.

Anche agli imprenditori è però richiesto un salto di maturità. L'apertura al capitale non può essere una mossa tattica. È una scelta strategica e come tale deve fondarsi su un progetto di lungo periodo.

Un fondo non deve limitarsi a fornire capitale, ma diventare co-costruttore del futuro aziendale. Serve chiarezza di visione, cultura manageriale e una governance inclusiva.

Le piccole e medie imprese italiane hanno bisogno di partner capaci di leggere il futuro, interpretare un business plan e mettersi in discussione con spirito costruttivo. Serve un cambio di passo culturale fatto di alleanze fondate sulla fiducia, sulla strategia e sul tempo.

In questo scenario se vogliamo attrarre capitale buono, paziente, competente, responsabile, dobbiamo smettere di considerarci terra di conquista e iniziare a comportarci da protagonisti globali. Il private equity non è un fine, è un mezzo. Ma come tutti i mezzi, funziona solo se lo si sa gestire con intelligenza. (riproduzione riservata)

**ceo di Paglieri*

