

AIFI

Il mercato italiano del private equity, venture capital e private debt

Alessandra Bechi
Direttore Ufficio Tax & Legal e Affari Istituzionali

Milano, Fabbrica Futuro, 15 febbraio 2017

Gli operatori monitorati

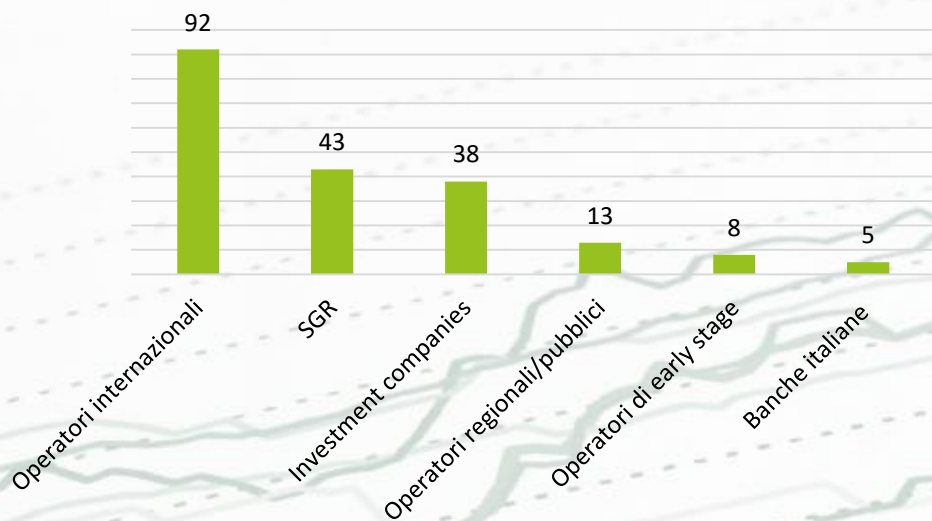
OPERATORI "CAPTIVE"

Emanazione diretta di altre istituzioni finanziarie o industriali. Hanno come fonte prevalente di capitali la società capogruppo o altre imprese affiliate. Le strategie e scelte di investimento derivano dalla "casa madre".

OPERATORI INDIPENDENTI

Offrono servizi di intermediazione ad una pluralità di investitori. Raccolgono risorse direttamente sul mercato dei capitali. Il management team è indipendente e autonomo.

Private equity



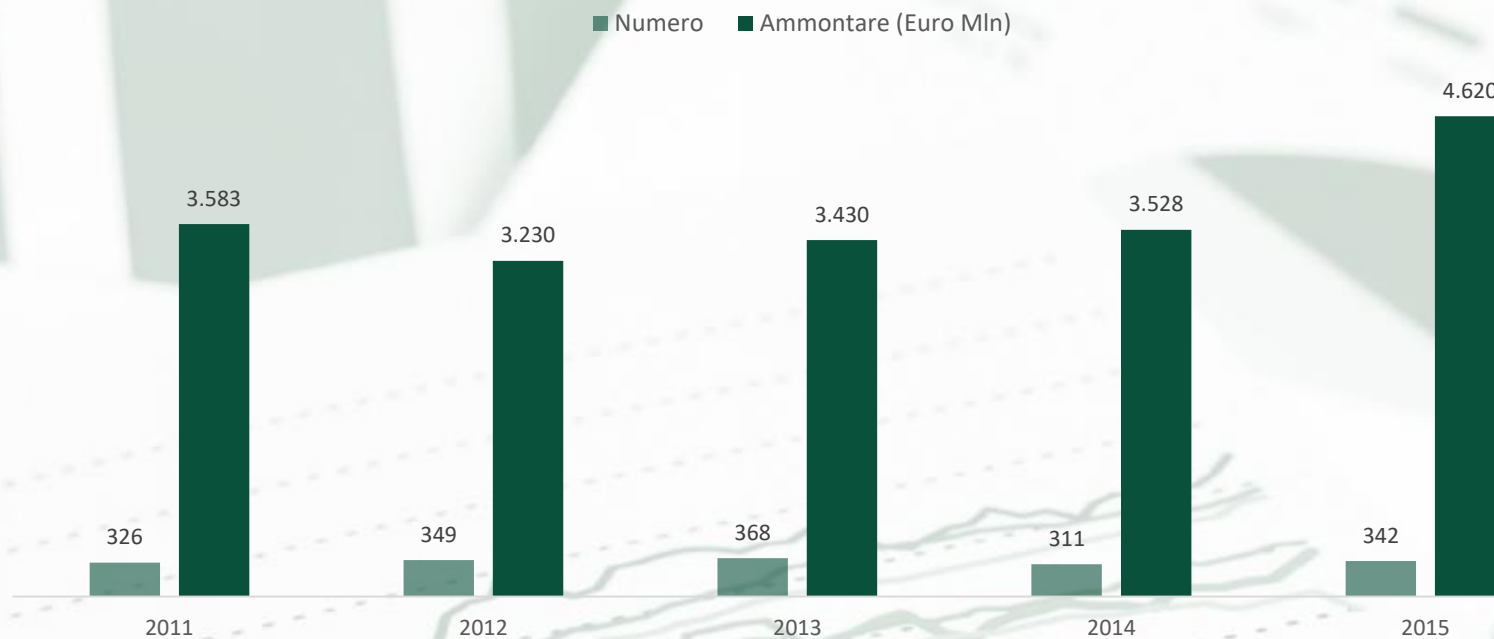
Private debt



Suddivisione del numero di operatori per forma giuridica

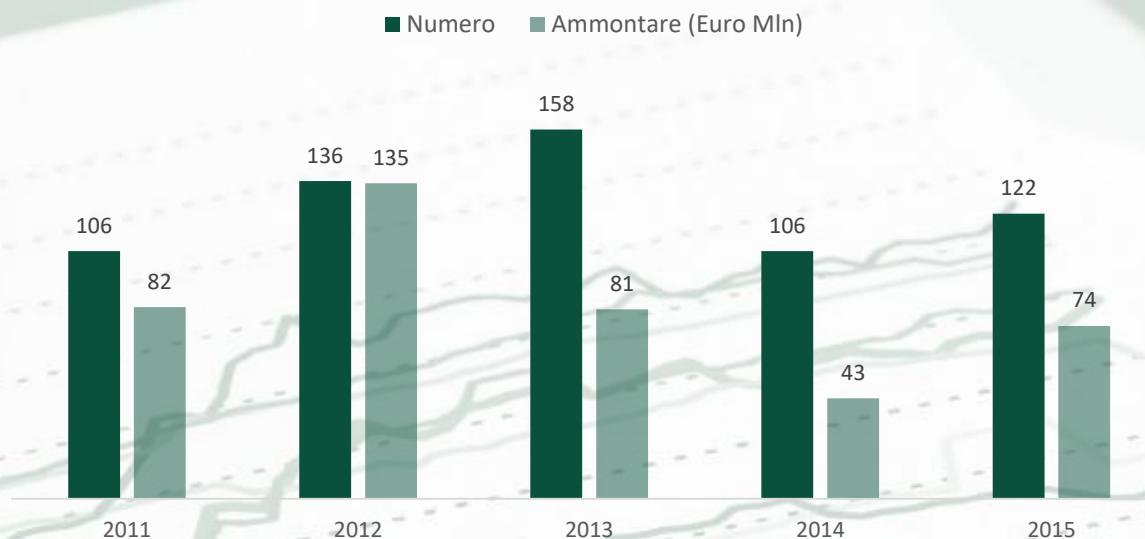
La recente evoluzione degli investimenti in Italia

PE e VC

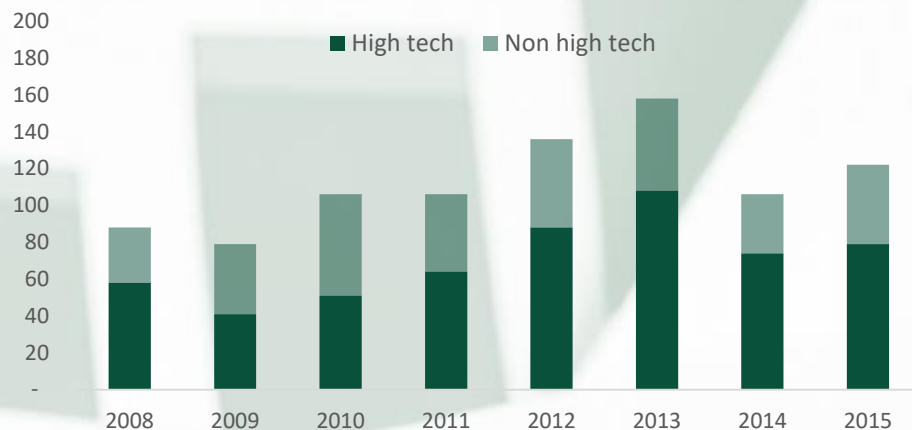


Seed financing: investimento nella primissima fase di sperimentazione dell'idea di impresa, quando è ancora da dimostrare la validità tecnica del prodotto/servizio

Start up financing: investimento finalizzato all'avvio di un'attività imprenditoriale, quando non si conosce ancora la validità commerciale del prodotto/servizio, ma esiste già almeno un prototipo

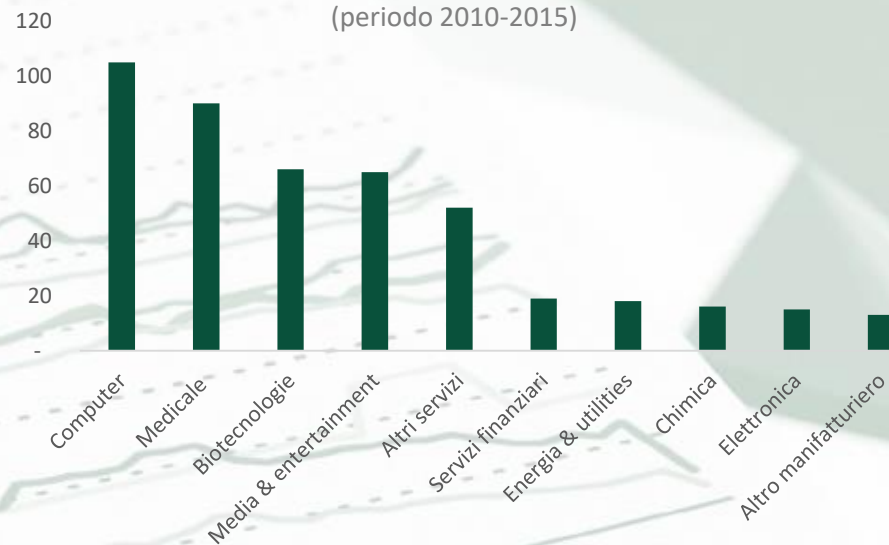


L'evoluzione del numero di investimenti

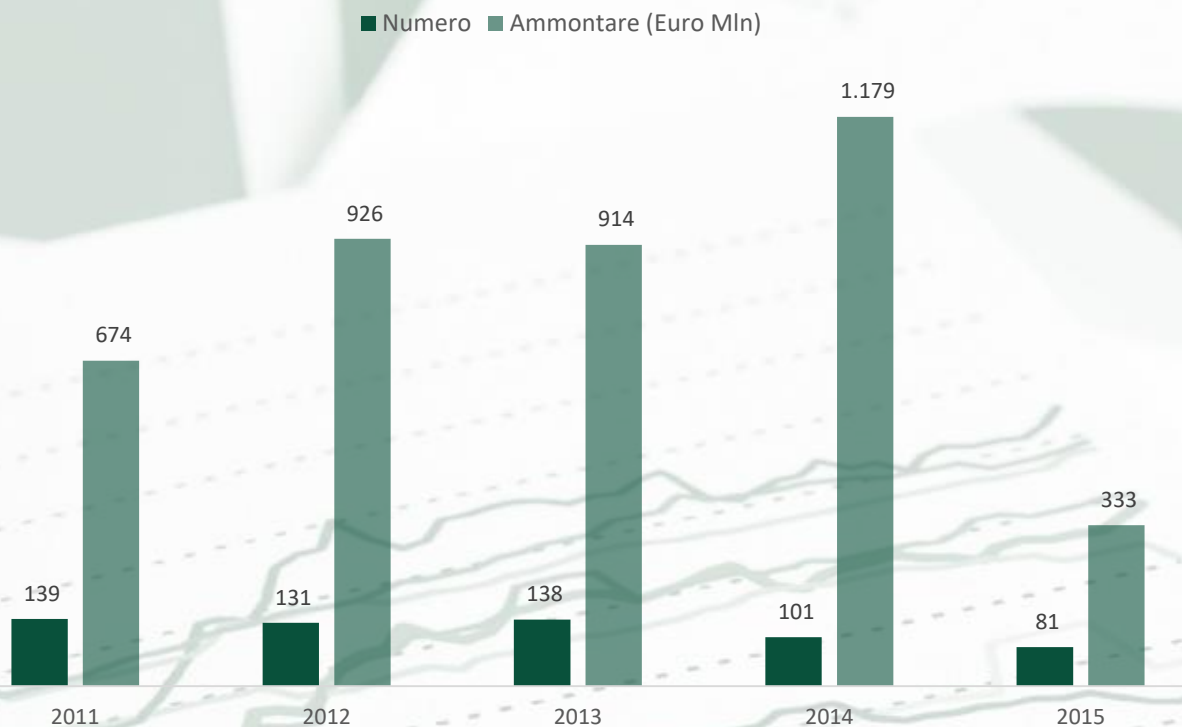


I principali settori dell'high tech

(periodo 2010-2015)



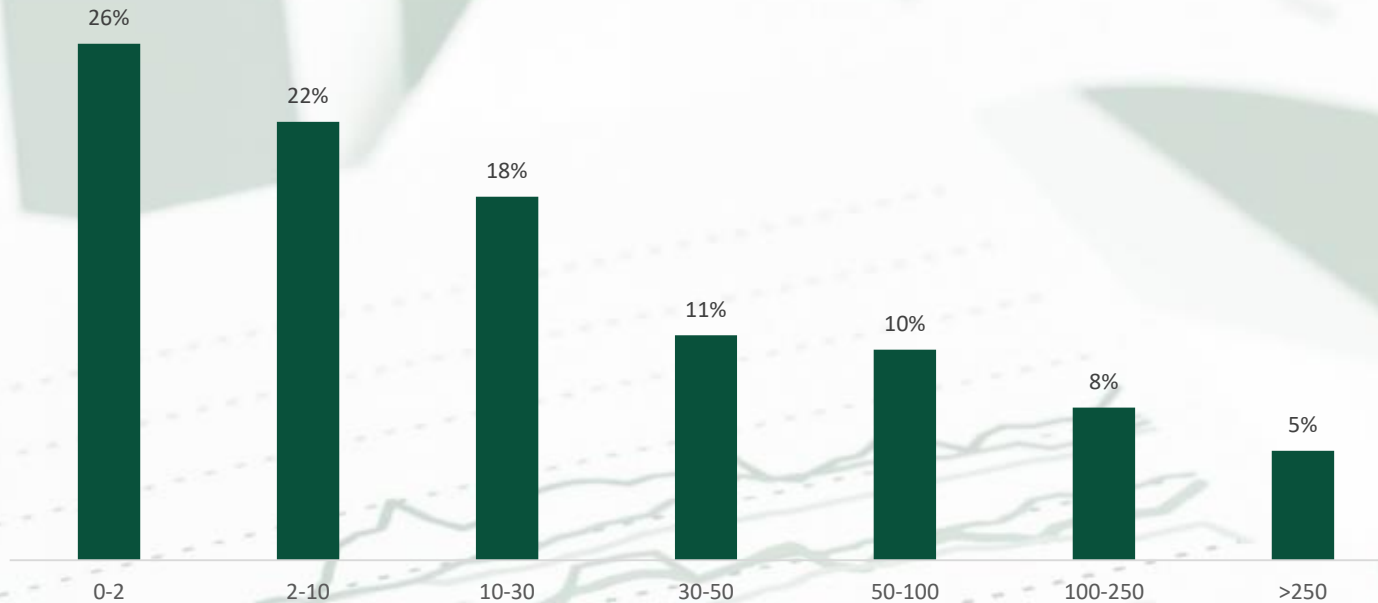
Expansion: investimento in capitale di rischio effettuato nelle fasi di sviluppo dell'impresa, realizzato attraverso un aumento di capitale e finalizzato ad espandere (geograficamente, merceologicamente, ecc.) un'attività già esistente



La distribuzione delle operazioni di expansion per dimensione delle target

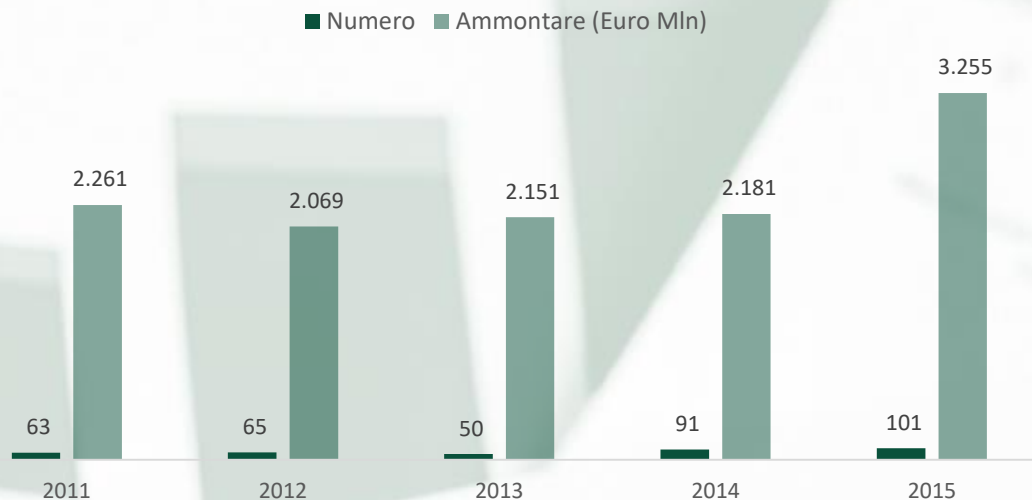
PE e VC

La distribuzione % del numero di operazioni di expansion realizzate nel periodo 2010 - 2015 per fatturato delle società target (Euro Mln)

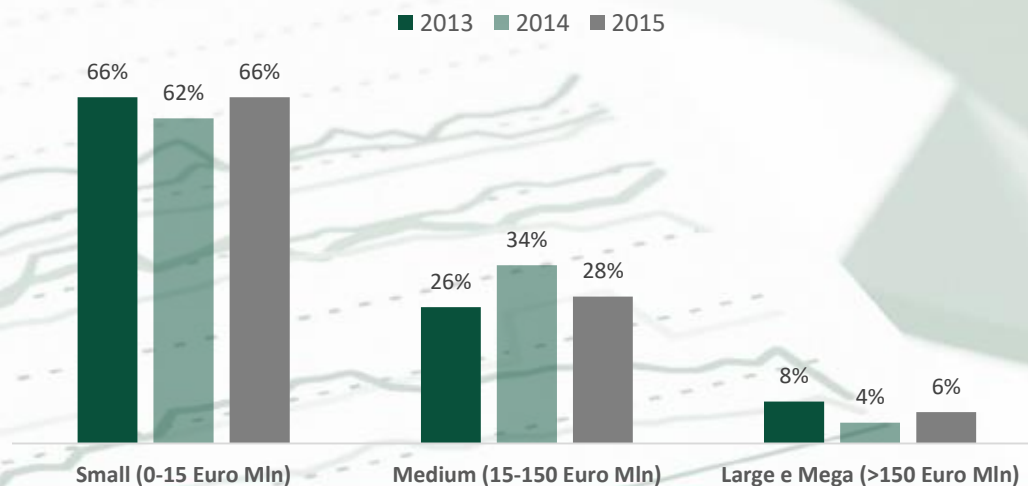


L'evoluzione delle operazioni di buy out

PE e VC

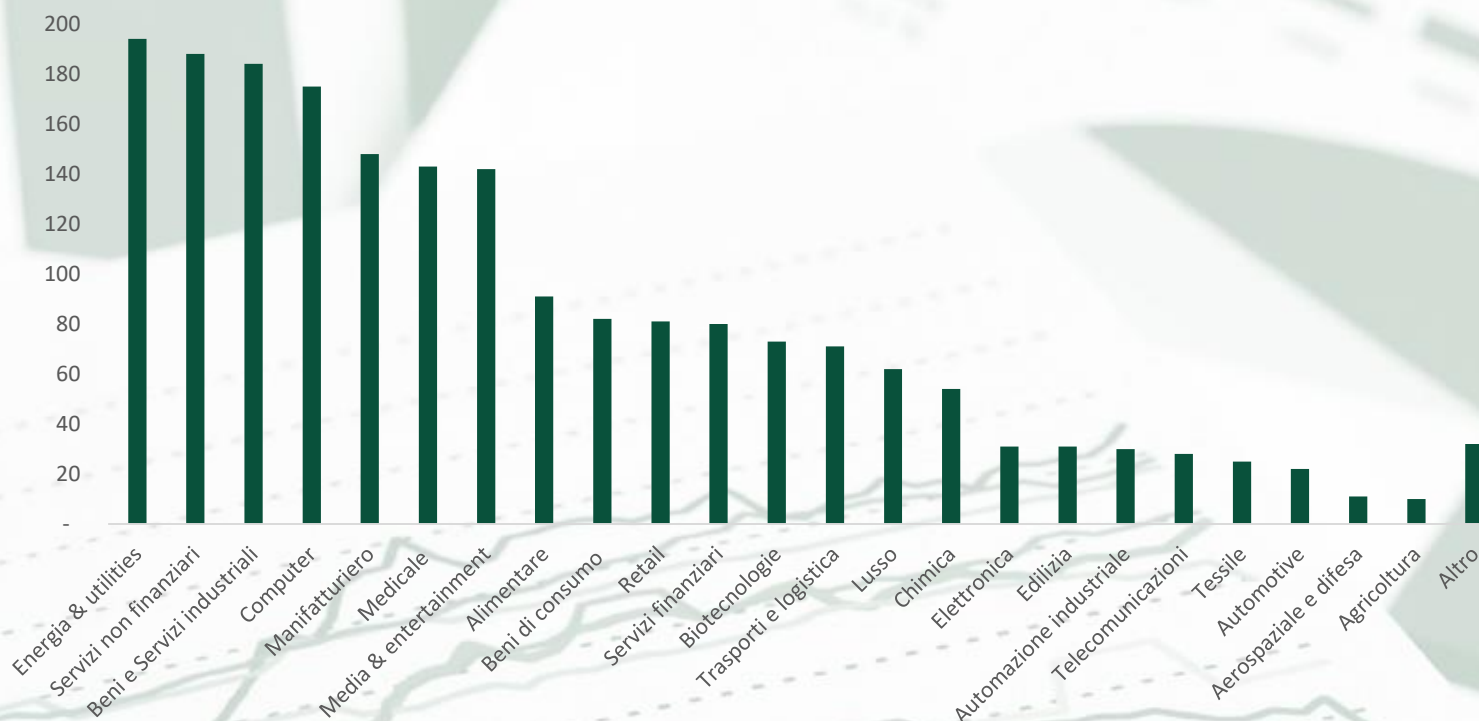


La distribuzione % del numero di buy out per dimensione



Settori

La distribuzione settoriale del numero di investimenti
(2010-2015)



Regioni

La distribuzione regionale del numero di investimenti
(2010-2015)

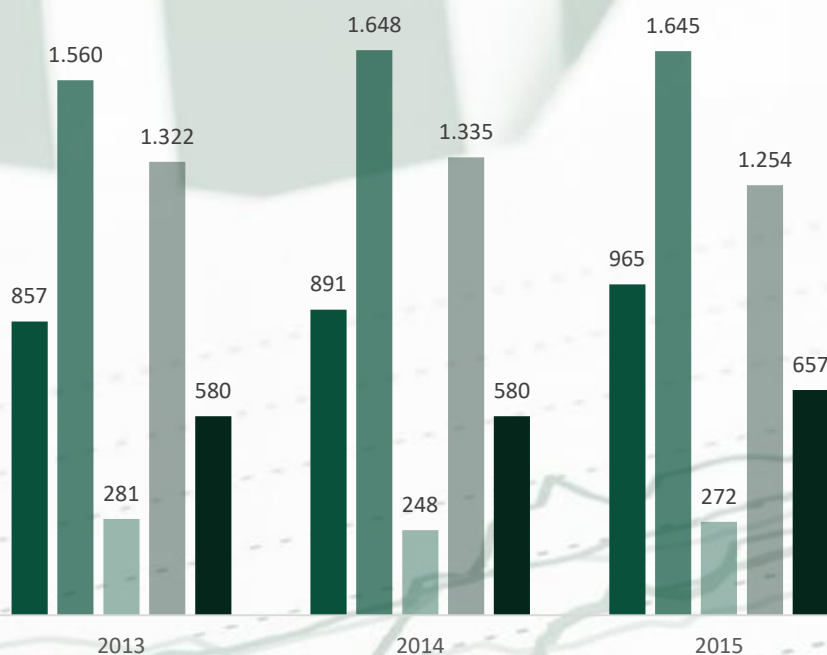


Un confronto europeo sull'attività di investimento

PE e VC

Numero di società oggetto di investimento

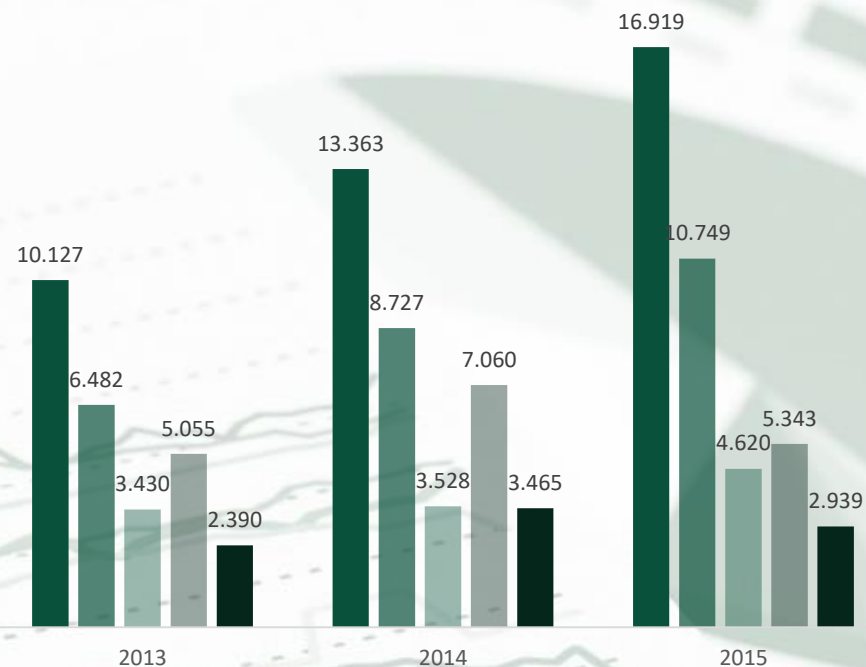
■ UK ■ Francia ■ Italia ■ Germania ■ Spagna**



Spagna**: numero di investimenti

Ammontare investito (Euro Mln)

■ UK* ■ Francia ■ Italia ■ Germania ■ Spagna



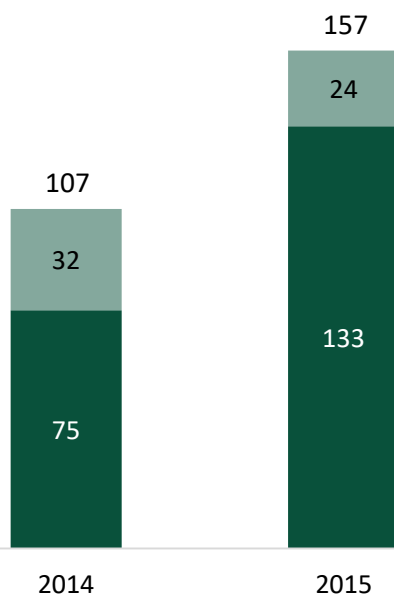
UK*: GBP MLN

L'evoluzione storica del private debt in Italia

Investimenti (Euro Mln)

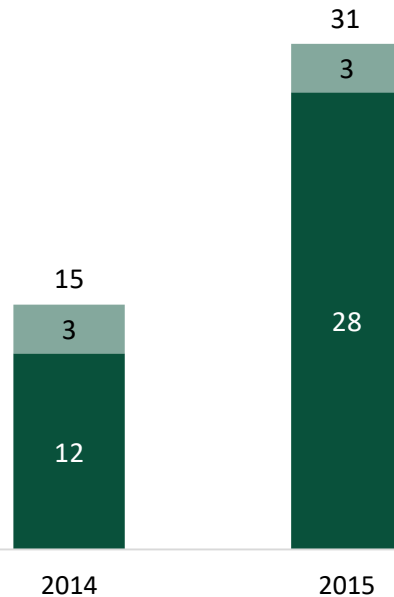
Ammontare investito Euro Mln

■ Op. domestici ■ Op. internazionali

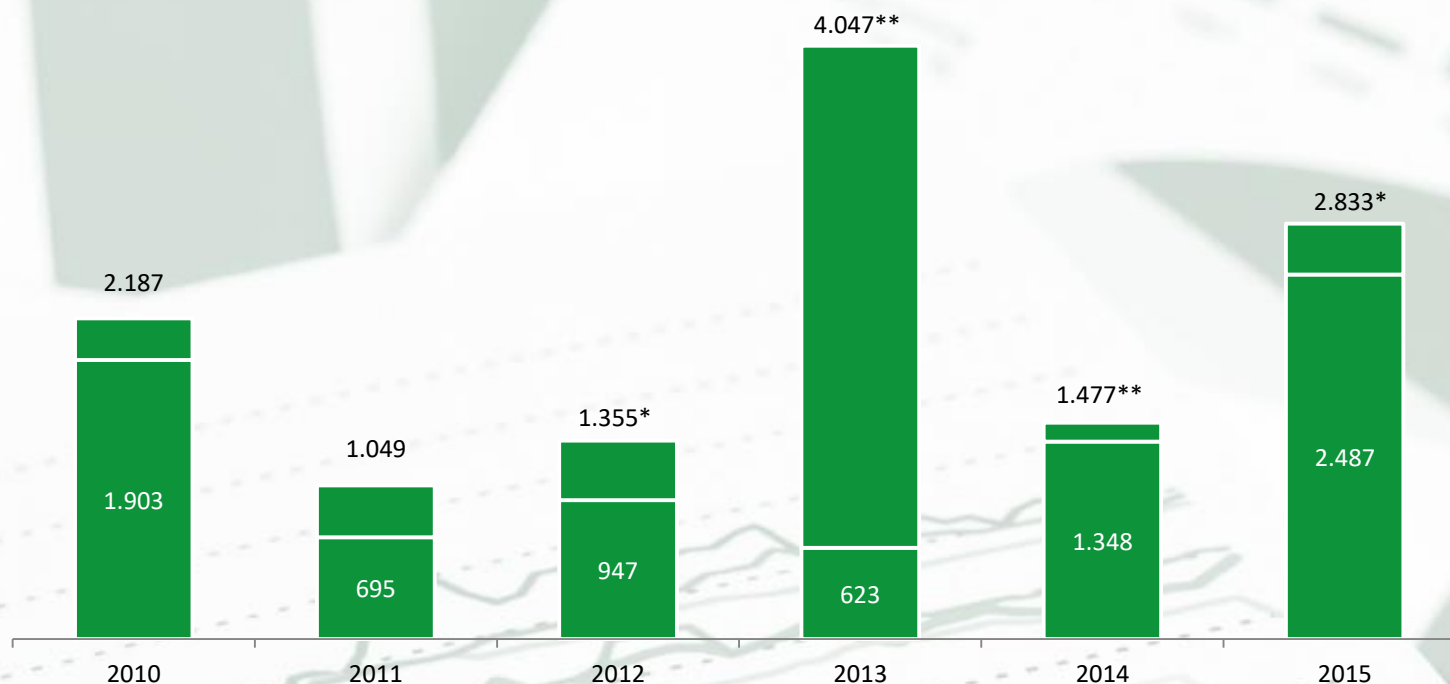


Numero di operazioni

■ Op. domestici ■ Op. internazionali



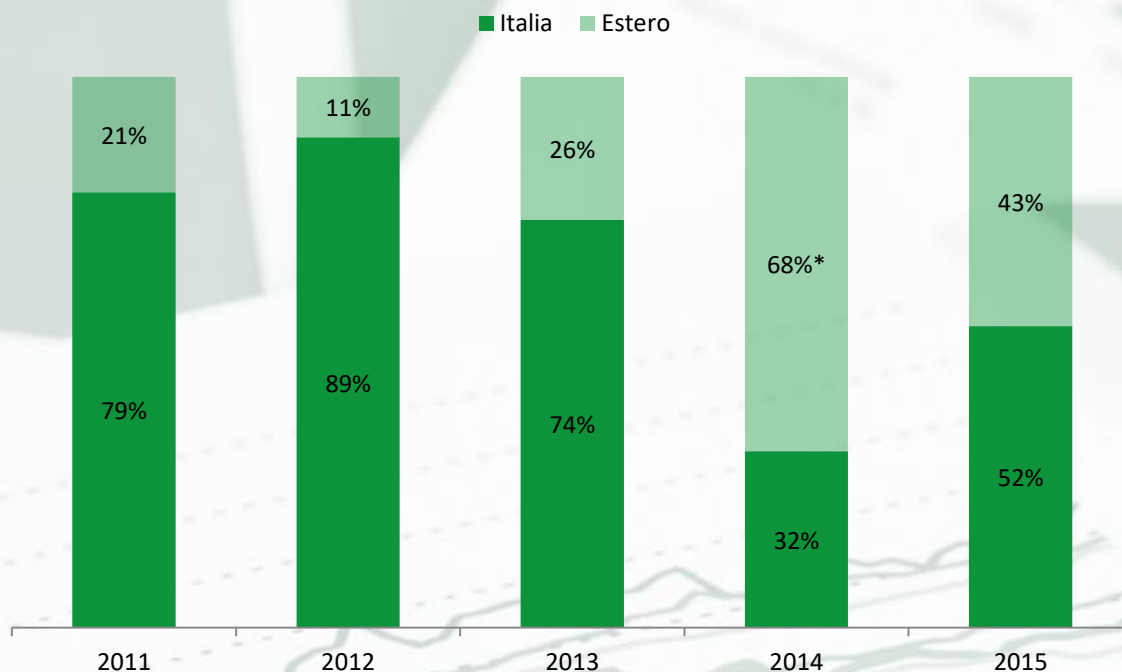
La raccolta totale (Euro Mln)



Nota. Sotto la linea bianca, la raccolta sul mercato

* Inclusa la raccolta di F2i - ** Inclusa la raccolta del Fondo Strategico Italiano: raccolta captive nel 2013 e sul mercato nel 2014

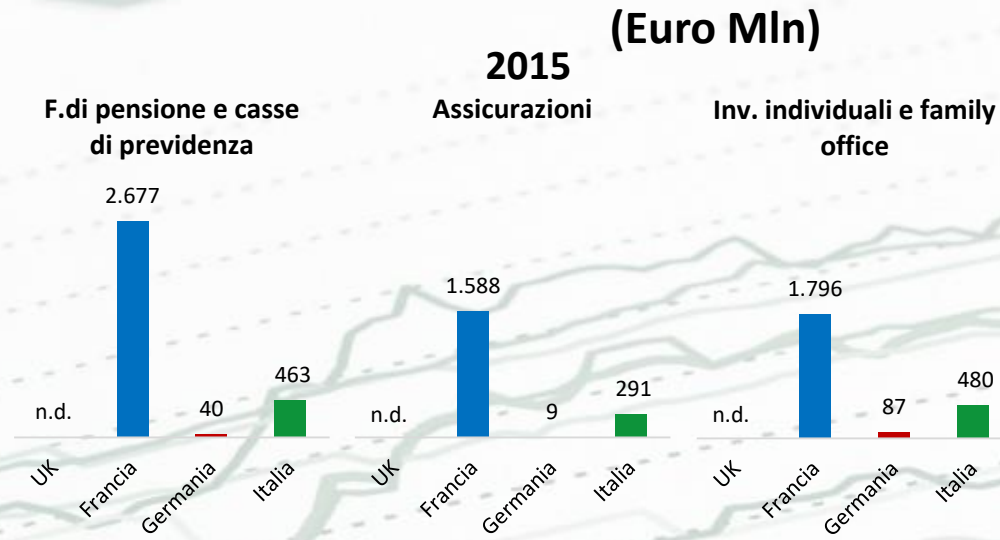
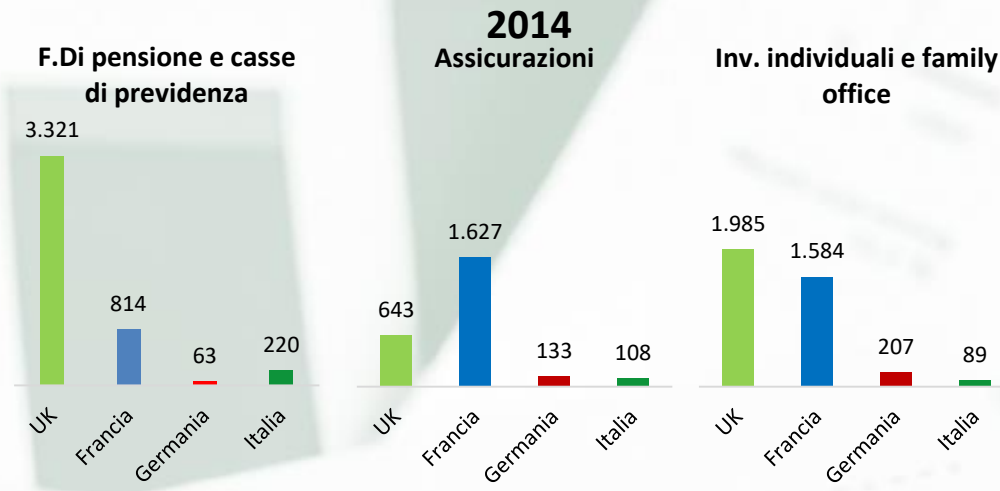
La provenienza geografica della raccolta



* Dato influenzato dalla raccolta del Fondo Strategico Italiano, che nel corso del 2014 ha raccolto un ammontare elevato presso investitori pubblici esteri

La raccolta dal risparmio di lungo periodo: un confronto europeo

PE e VC



Ammontare totale raccolto presso f.di pensione e casse, assicurazioni, inv. individuali e family office 2014-2015

UK	5.948
Francia	10.086
Germania	538
Italia	1.652

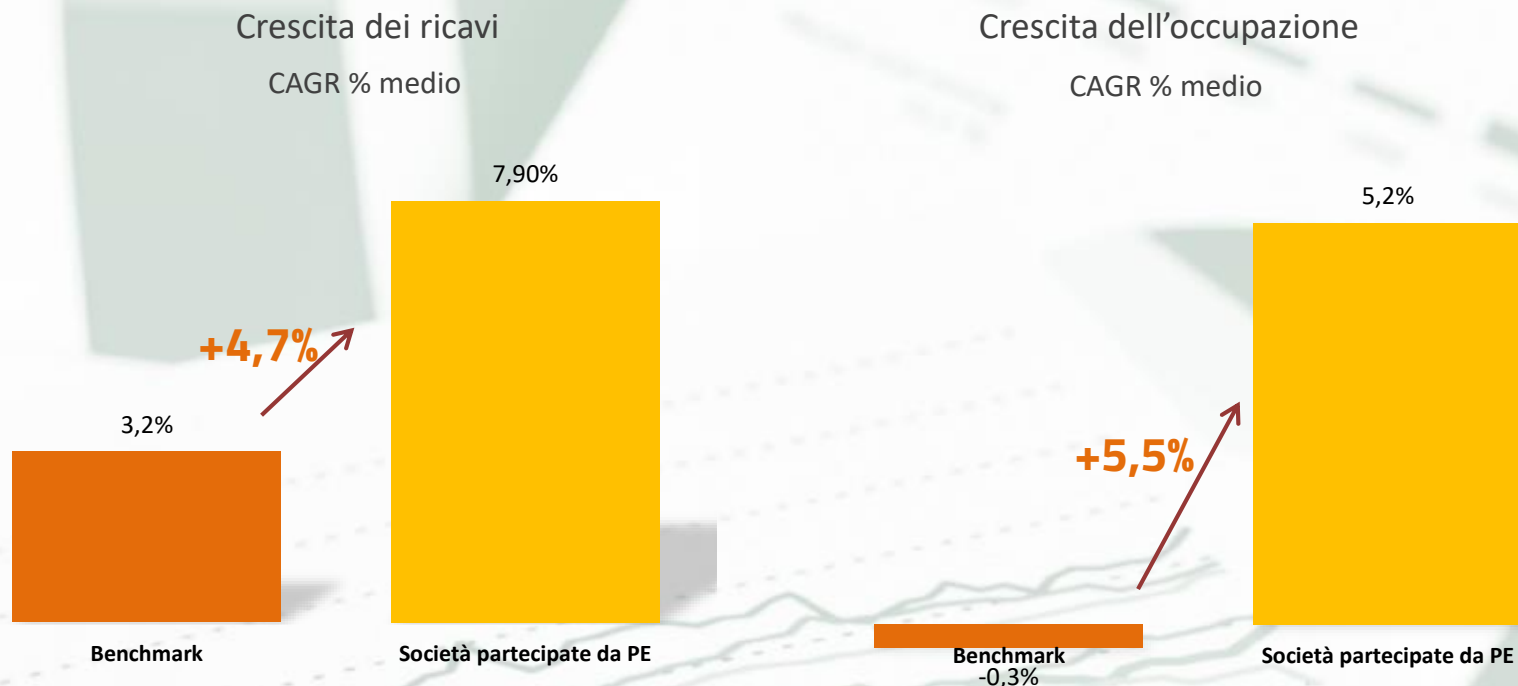
Nota: ammontare raccolto riferito al mercato UK convertito in Euro utilizzando tassi di cambio medi annui
 Fonte: AIFI-PwC, AFIC, BVCA, BVK

Le caratteristiche della target ideale

L'investitore tenderà a privilegiare imprese:

- ✓ con un valido progetto di sviluppo e con prospettive di crescita, sia dimensionale, che reddituale. Si tratta quindi di imprese con un prodotto/servizio di successo, caratterizzato da scarsa imitabilità e bassa sostituibilità rispetto ai prodotti concorrenti, che gode di un effettivo vantaggio competitivo e il cui mercato di riferimento presenti ancora elevate potenzialità di espansione e un forte tasso di crescita;
- ✓ guidate da un imprenditore valido, che si dimostri determinato, ambizioso e corretto nella realizzazione del progetto di sviluppo. L'imprenditore deve, quindi, perseguire obiettivi di sviluppo dell'impresa e di affermazione personale impegnativi, ma realistici, tali da suscitare fiducia nell'investitore. Inoltre, deve essere disposto a condividere le proprie linee strategiche con *shareholders* terzi;
- ✓ con un buon management, formato da persone con consolidata esperienza e con conoscenza specifica del settore;
- ✓ per le quali sia possibile prevedere in prospettiva una modalità di disinvestimento, che consenta di facilitare la realizzazione del *capital gain*.

L'impatto economico del private equity e venture capital



Nota: analisi su un campione di 477 disinvestimenti (246 venture capital e 231 buy out) effettuati in Italia da operatori di private equity nel periodo 2004-2014. Benchmark estrapolato dalle informazioni della ricerca "Dati cumulativi di 2.055 società italiane", Mediobanca

Il coinvolgimento del private equity nell'attività dell'impresa

TIPO DI COINVOLGIMENTO	Tutte le imprese	Di cui: Seed/Start up	Di cui: Expansion
Sono state avviate operazioni all'estero	67%	63%	80%
Consulenza su aspetti tecnico-operativi	11%	14%	0%
Consulenza su aspetti finanziari	84%	82%	64%
Definizione delle strategie	81%	92%	50%
Gestione delle risorse umane	41%	36%	36%
Consulenza sul marketing	26%	30%	10%
Miglioramento dell'accesso a fornitori/distributori	27%	31%	27%
Miglioramento del rapporto con altri finanziatori (es. banche)	76%	85%	60%
Maggiori possibilità di accesso al mercato di Borsa	70%	40%	64%