

IL PRIVATE EQUITY COME ALLENATORE DELLE PMI

PER LUIGI TERRANOVA (RIELLO INVESTIMENTI SGR)
I FONDI DEVONO DARE METODO, STRUTTURA,
DISCIPLINA E TEMPI ALLE PMI

di **Valentina Magri**

Il private equity è come un allenatore per le imprese italiane. «Quando entriamo nel capitale di una pmi cerchiamo di darle metodo, struttura, disciplina e tempi per farle raggiungere i suoi obiettivi di crescita. Inoltre, è importante che l'azienda possa contare su un management di livello e non sia appesantita dal debito, in modo da poter condurre acquisizioni», spiega **Luigi Terranova**, ceo e managing partner di **Riello Investimenti sgr**.

Quest'ultima è attiva da oltre 25 anni nel settore degli investimenti alternativi, nella gestione di fondi di private equity, private debt e growth capital. La società è nata a fine anni Novanta come Riello Investimenti al fine di investire e gestire risorse proprie per acquisire capitale di imprese del nord est italiano, attraverso il fondo FCF. Nel 2007 si è strutturata come sgr, accogliendo anche terzi nel capitale (banche, fondazioni, assicurazioni) e lanciando il suo primo fondo di private equity, denominato Gate.

A differenza della maggioranza delle sgr, che si concentrano

su una sola asset class, Riello Investimenti ha creato una multi-strategia (impennata su private equity, private debt e growth capital) al fine di presidiare le pmi ed effettuare una gestione attiva tramite un team dedicato per ogni fondo. Il suo ceo non esclude in futuro di aprirsi ad altre asset class.

Oggi Riello Investimenti sgr gestisce tre fondi di private equity (il suo core business), due di private debt e uno di growth capital. I due fondi di private debt (Impresa Italia I e Impresa Italia II) hanno ticket d'investimento di 5-10 milioni. I veicoli di private equity investono con ticket di 15-20 milioni insieme ad altri coinvestitori e hanno avuto un tasso interno di rendimento (Tir) del 25% sulle operazioni realizzate, conseguendo un multiplo di 2,3 volte il capitale investito. Per quanto riguarda il private debt, i rendimenti si aggirano attorno al 7-10%. Nel caso del growth capital, la sgr opera da poco tramite il fondo Linfa, che investe nel settore agri-foodtech ad alto impatto ambientale, scommettendo sulle imprese che hanno un modello di business validato e fatturati importanti, sostenendone lo sviluppo.



Luigi Terranova

La sgr punta su settori con alta frammentazione, con forte export (o forte potenziale di esportazioni), in cui il made in Italy è riconosciuto e ha un valore, forte export (o potenzialmente forte). Le industrie in cui investe prevalentemente sono: alimentare e bevande; automazione industriale; lifestyle e wellness (che include moda, nutraceutica e cosmetica). Riello Investimenti sgr guarda anche al settore di servizi e alla consulenza B2B.

Nella scelta degli investimenti, i criteri Esg hanno un peso sempre maggiore. Se prima si conduceva solo una due diligence legale, finanziaria, fiscale e di business, oggi si effettua anche quella Esg. «Questo aumenta il carico di valutazioni in capo al fondo e il lavoro che l'azienda deve fare dopo che quest'ultimo è entrato nel suo capitale. Spingiamo molto sul tema Esg nelle partecipate. Il nostro terzo fondo di private debt, attualmente in via di lancio, avrà un taglio più Esg rispetto ai due precedenti», anticipa Terranova.

In generale, la sgr di cui è ceo investe in aziende molto strutturate sotto il profilo Esg oppure crea strumenti per farle adeguare a tali criteri in tempi rapidi, perché l'Esg ormai non è più un nice to have, ma un must.

Dalla sua fondazione, Riello Investimenti ha effettuato circa 50 operazioni: 25 investimenti in private equity; 24 in private debt; uno nel growth capital. La sgr investe in aziende con un fatturato compreso tra 20 e 100 milioni di euro e ha identificato

QUANDO ENTRIAMO NEL CAPITALE DI UNA PMI CERCHIAMO DI DARLE METODO, STRUTTURA, DISCIPLINA E TEMPI

80-90 mila pmi italiane possibili target del private equity.

Tra i suoi investimenti di maggior successo nel private equity, rientrano quelli: nel marchio di sneaker di lusso **Golden Goose**, in cui ha investito nel 2013 e disinvestito nel 2015, conseguendo un Tir monstre del 95%; nel produttore di tinte per capelli **Pool Service**, aggregato con il rivenditore di prodotti per capelli **Medavita** creando il marchio **Beautynova**. Nel private debt, Riello Investimenti ha puntato su **Energon** (attiva nell'efficienza energetica); **Nuceria** (produttore di etichette per il settore alimentare); **Montalbano** (azienda siciliana di imbottigliamento di acqua minerale); **Dedem** (gestore di macchinette per le fototessere); **Soletto** (azienda che posa fibre ottiche). Riello Investimenti vanta un background industriale, quindi cerca di intervenire in modo attivo nell'implementazione e sviluppo delle strategie delle imprese. «Nel caso del private equity adottiamo una gestione attiva più spinta perché il fondo entra con una quota di maggioranza nelle pmi. Il private debt non ha la stessa possibilità, per via della tipologia di strumento, ma cerchiamo di introdurre sistemi di controllo per capire l'evoluzione dell'azienda», specifica il ceo di Riello Investimenti sgr.

L'holding period di Riello Investimenti è di tre-quattro anni, scaduti i quali il fondo dismette la sua partecipazione nell'impresa e restituisce il valore creato ai suoi investitori. Il periodo di detenzione delle imprese in portafoglio viene esteso solo in periodi di crisi, come avvenuto in occasione della Grande Recessione e della crisi dovuta al Covid.

Attualmente Riello Investimenti è impegnata nel lancio del fondo di private equity B2O, che effettuerà il primo closing nel gennaio 2025, perseguirà una strategia di buy & build e ha un target di 300 milioni di euro. La strategia del fondo consisterà nell'aggregazione di aziende presenti nello stesso mercato ma con prodotti o aree geografiche diverse. «Il nostro obiettivo è unirle per creare campioni nazionali e contrastare il nanismo tipico delle pmi italiane. Anni fa un imprenditore non voleva essere affiancato a un ex concorrente. Il fondo, essendo un soggetto terzo, può agevolare l'aggregazione», conclude Terranova.

© RIPRODUZIONE RISERVATA