

FINANZA

Sud, da Vertis il primo fondo per le idee

Un fondo di venture capital da 25 milioni di euro per le imprese meridionali di nuova costituzione, il primo del genere nel Mezzogiorno. Lo sta creando Vertis Sgr, che raddoppia così l'offerta per le Pmi del Sud dopo il fondo di private equity da 75 milioni, attualmente in rampa di lancio. L'annuncio arriva dall'amministratore delegato della società di gestione del risparmio partenopea, Amedeo Giurazza, ieri nel corso del convegno sul "Private equity nel Sud Italia: sogno o realtà?", tenutosi a Napoli presso l'Hotel Excelsior. Il fondo, che si chiama Vertis Venture, indirizzerà i propri investimenti in aziende rivenienti da operazioni di scorporo o in società nella fase iniziale dell'attività d'impresa. Ogni intervento del fondo sarà al massimo di 2,5 milioni di euro. Vertis Sgr è in attesa di ricevere dalla Banca d'Italia l'approvazione dei regolamenti di Vertis Venture e di Vertis Capital, l'altro fondo della società. La società, attraverso Vertis Venture, intende partecipare al bando istituito dal ministro per l'Innovazione, Luigi Nicolais, relativo all'investimento di 86 milioni di euro in fondi chiusi dedicati ad aziende high-tech. Il bando prevede che lo Stato partecipi al 50 per cento degli investimenti, nella fattispecie pari a 12,5 milioni in caso di aggiudicazione.



Amedeo Giurazza

● Sergio Governale

Domanda. Vuole ricordare che cos'è il venture capital?

Risposta. E' in sintesi il finanziamento delle idee. Si rivolge alle nuove imprese che, per la loro partenza, hanno bisogno di risorse finanziarie non tradizionali. Il credito bancario e i normali strumenti di finanziamento, per loro natura, non possono rispondere a tali esigenze. Servono quindi i venture capitalist, che forniscono capitali di rischio per consentire il decollo delle nuove iniziative. Si rivolgono in genere a imprese operanti in settori nuovi o ad alta tecnologia, per loro natura più incerti rispetto alle nuove aziende che operano nei comparti tradizionali.

D. Ci parli del fondo.

R. Si chiama Vertis Venture ed è un fondo da 25 milioni di euro per le imprese meridionali di nuova costituzione, il primo del genere nel Mezzogiorno. Indirizzerà i propri investimenti in aziende rivenienti da operazioni di spin off o in società nella fase iniziale dell'attività d'impresa. Ogni intervento del fondo sarà al massimo di 2,5 milioni di euro.

D. Come farete a scovare le nuove idee?

R. Stiamo chiudendo degli accordi con vari centri di ricerca nei settori delle biotecnologie, bioscienze, nanotecnologie, digitale, informatica, agroalimentare, energie alternative e con diverse Università del Mezzogiorno.

D. Quali competenze mettete sul piatto?

R. Con la competenza tecnico-scientifica dei nostri partner e con quella nostra in campo finanziario-aziendale siamo sicuri di poter effettuare degli investimenti capaci di sviluppare tali aziende innovative, di creare valore per gli azionisti e dare così un ritorno reddituale molto interessante agli investitori del fondo. Dal nostro lato finanziario-aziendale, abbiamo un team di analisti esperto e affiatato, che lavorano insieme dal 2001.

D. Nicolais ha varato un bando nazionale per selezionare fondi chiusi dedicati al Mezzogiorno in cui investire 86 milioni di euro. Tali fondi dovranno investire prevalentemente in aziende che attuano innovazione tecnologica e digitale.

R. Vertis Sgr intende partecipare a questo bando, proponendo al Governo italiano di investire 12,5 milioni di euro, pari al 50 per cento dell'obiettivo di raccolta del fondo Vertis Venture,

che sarà, ricordo, di 25 milioni di euro.

D. Voi gestirete anche Vertis Capital, l'altro fondo per le imprese del Sud: vuole ricordare le caratteristiche?

R. E' il nostro fondo di private equity da 75 milioni di euro. Investirà prevalentemente in aziende con fatturato inferiore a 50 milioni di euro, caratterizzate da una buona redditività attuale o potenziale e da un piano di sviluppo ambizioso e credibile. Saranno assunte partecipazioni di minoranza attraverso operazioni di expansion, buy-out e replacement, il cui valore sarà di norma compreso tra 2 e 7 milioni di euro.

D. Sarà possibile per i due fondi investire nella stessa azienda?

R. Immagino che sarà difficile che ciò avvenga contemporaneamente. Tuttavia, le aziende start up partecipate da Vertis Venture, dopo aver superato la

fase iniziale, potranno beneficiare di un secondo intervento di equity da parte di Vertis Capital per lo sviluppo aziendale.

D. Perché avete creato una società di gestione napoletana?

R. Perché un sufficiente numero di imprese operanti nel Sud presenta caratteristiche adeguate per l'intervento di un fondo

Amedeo Giurazza sta lanciando due strumenti per finanziare l'intero ciclo di vita delle imprese

che abbia una strategia di nicchia, una conoscenza profonda del territorio e sia vicino realmente alle aziende meridionali in senso geografico e finanziario; inoltre le piccole imprese meridionali, con un fatturato com-

Vettosi (Efigestioni Sgr): A Napoli un distretto navale

Un distretto navale a Napoli. La proposta è stata avanzata da Fabrizio Vettosi, amministratore delegato di Efigestioni Sgr, nell'ambito del convegno dal titolo *Private equity nel Sud Italia, sogno o realtà?* L'idea rappresenterebbe una concreta possibilità non solo per lo sviluppo dell'economia dello shipping partenopeo, ma anche per il rilancio del territorio.

In Italia la definizione di distretto economico si associa, frequentemente, alle aggregazioni industriali in riferimento al solo concetto di aziende manifatturiere. Tuttavia, lo shipping in alcune aree geografiche nazionali potrebbe essere considerato vero e proprio distretto economico, in base alla concentrazione delle aziende, alla forte specificità delle competenze e alla richiesta per l'esercizio delle attività imprenditoriali. Inoltre, in considerazione del fatto che molte delle attività del settore, come quella di brokering, quella amministrativa e legale, il settore armatoriale e portuale, così come le attività di spedizione, sebbene interagiscano comunemente, in pochi casi danno vita a forme d'integrazione aziendale tra soggetti operanti in attività diverse. Da qui l'idea di un distretto navale a Napoli lanciata da Fabrizio Vettosi, amministratore delegato di Efigestioni Sgr, in considerazione della grande risorsa rappresentata dallo shipping per l'economia partenopea. I vantaggi rappresentati da un tale progetto sarebbero molteplici, in primis la possibilità di raggiungere, attraverso il consorzio, le diverse economie di scala, quindi accrescere la dimensione in contesti internazionali, avendo una maggiore competitività e potendo accedere a costi ridotti a valle e a monte, in modo da riuscire ad accrescere anche la presenza sociale sul territorio. Napoli, come Genova, d'altronde è sede di un importante Università e facoltà d'ingegneria navale, che potrebbe rappresentare l'anello tra imprenditoria, innovazione e ricerca. In questo contesto il ruolo del private equity è fondamentale per facilitare l'incontro tra gli operatori e facilitare delle iniziative congiunte, aumentare il numero delle società target e facilitare il contatto tra il distretto e la comunità finanziaria non solo in riferimento alle banche.



Fabrizio Vettosi

Eleonora Tedesco

Ecco che cos'è il venture capital

Capitale di rischio fornito da investitori professionali a supporto di imprese di recente formazione nelle fasi iniziali del proprio sviluppo, esprimenti elevate potenzialità di reddito, ma elevato fabbisogno finanziario. Il venture capital è diretto alle imprese nelle fasi di seed o early stage, che faticano a trovare negli strumenti finanziari tradizionali una risposta adeguata alle loro necessità finanziarie. Presenta rischi elevati, superiori a quelli, già alti, che si collegano alla sottoscrizione del normale capitale di rischio, perché si rivolge in genere a imprese operanti in settori nuovi o ad alta tecnologia, per loro natura più incerti e più dispendiosi.

preso tra 5 e 25 milioni, sono state finora quasi del tutto trascurate dagli operatori di private equity, tutti riconducibili a gruppi bancari nazionali. E' impensabile fare private equity al Sud solo nei confronti di aziende con 100 milioni di fatturato. Ecco perché fino a qualche anno fa le operazioni sono state pochissime.

D. Avete qualche numero sulle Pmi target del Sud?

R. Da una recente ricerca effettuata da Vertis sui bilanci delle aziende del Mezzogiorno è emerso che, tra le società di capitali operanti nei settori industriale e dei servizi 136 aziende realizzano un fatturato annuo compreso tra 25 e 50 milioni e conseguono un ritorno sulle vendite superiore al 5 per cento; 783 aziende realizzano un fatturato annuo compreso tra 5 e 25 milioni e conseguono un ritorno sulle vendite superiore al 10 per cento. Esiste, quindi, un target privilegiato costituito da oltre 900 società che presentano caratteristiche, per dimensioni e capacità di reddito, adeguate per l'intervento di un operatore di

private equity che faccia interventi di capitale ridotti e mirati.

D. Dopo la ricerca avete deciso di far partire il fondo?

R. Sì, perché lo richiede il mercato. Sulla base anche delle conoscenze acquisite da Vertis riteniamo che le imprese operanti nel Mezzogiorno possano costituire l'oggetto privilegiato di investimento di un fondo specializzato con caratteristiche di nicchia. Infatti, le imprese di tale area costituiscono un insieme ancora inesplorato e poco conosciuto in cui è possibile individuare realtà interessanti e non sufficientemente valorizzate dal mercato nazionale. Il raggiungimento di questo obiettivo appare più consono a operatori specializzati radicati nel territorio e, pertanto, la localizzazione di Vertis Sgr rappresenta un significativo vantaggio competitivo. Inoltre, Vertis Sgr è l'unico operatore finanziario del Sud iscritto nell'elenco degli advisor del Mercato Alternativo del Capitale, mercato gestito da Borsa Italiana specifico per la quotazione delle Pmi.

Sud, il private equity non decolla ma in regione operazioni in crescita

Cresce la percentuale di operazioni di private Equity al Sud. Le operazioni di "soci finanziari" in aziende campane passano infatti, nel primo semestre del 2007, dal 3 all'8 per cento del totale nazionale. Il dato emerge dal convegno "Private Equity nel Sud Italia: sogno o realtà", tenutosi ieri a Napoli. I numeri dicono però che, anche su questo fronte, il Meridione è ancora indietro rispetto al resto del Paese.



Adriano Giannola

Il private equity nel Sud ancora non decolla appieno: ma dagli ultimi dati disponibili, secondo Roberto Del Giudice, direttore dell'Ufficio Studi di Aifi "offrono comunque segnali positivi". Molte delle operazioni di private Equity al Sud si delineano attraverso una tipologia di investimento per aziende con un fatturato medio di 69 milioni di euro a differenza dei 134 milioni di euro delle aziende del Centro-Nord e con operazioni di "Expansion", a differenza di quelle di "Buy out" che sono prevalenti nel resto del Paese. Fondamentale, secondo Adriano Giannola, presidente dell'Istituto Banco di Napoli-Fondazione, "è la delocalizzazione degli operatori, che possono inserirsi come alternativa nel rapporto tra le grandi banche e la platea di

Pmi, estremamente numerose al Sud". Ma serve anche, come sottolinea Marco Gubitosi, avvocato della Lca "un approccio e una apertura diversa rispetto alla proprietà". Del ruolo dell'advisor, anche per aziende piccole, con un fatturato intorno ai 3 milioni di euro, ha poi parlato James Noble di Deloitte, il quale cita in particolare il caso della vendita di un'impresa e i problemi legati al passaggio generazionale. Ed è proprio dal fatto di poter operare con imprese che hanno un fatturato inferiore rispetto alle grandi aziende del Nord che si posso aprire degli spiragli interessanti per il private equity come strumento di crescita per le imprese, in grado di avviarle sui mercati internazionali e su quello azionario, afferma Aldo Scaringella di TopLegal.

e. t.