

**FINANZA** I target del Fondo italiano di investimento sono aziende che realizzano un fatturato fra 10 e 250 milioni di euro. Per una durata di 5-7 anni

# Focus su Vicenza

di Guido Lorenzon

**D**opo aver parlato di Wise, Trevefin e Veneto Sviluppo, per la nostra panoramica sulle società finanziarie ci occupiamo questa volta del Fondo Italiano di Investimento. Un fondo chiuso sorto nel 2010, con operatività nazionale, sede a Milano in via Turati e con mission l'assunzione di partecipazioni nel capitale di imprese italiane, duemila dossier esaminati, una trentina le conclusioni dirette. Del primo fondo di 1.200 milioni di euro, 800 sono stati investiti, in buona anche nel Nordest, e circa 250 sono ancora in cassa. Altri due fondi sono stati aperti, per i quali in queste settimane è in corso la raccolta. Si tratta di un fondo di fondi di minibond e di un altro di venture capital. La Cdp ha già collocato 250 milioni nel primo e 50 nel secondo.

«Due sono le modalità d'investimento», ha detto a *Milano Finanza* Francesco Sògaro senior partner di Fondo Italiano d'Investimento Sgr e responsabile per l'area del Nordest, «la prima, quella classica, partecipando all'aumento di capitale e, l'altra, partecipando alla costituzione di fondi di investimento di altri operatori che poi investono in capitale di rischio delle aziende». Quelle del Nordest

oggi partecipate direttamente sono Bat di Noventa di Piave (Venezia), DBA Group di Villorba (Treviso), TBS di Trieste, Rigoni di Asiago (Vicenza), Labomar di Istrana (Treviso) e Forgital di Velo d'Astico (Vicenza). E sono altre nove le società nordestine partecipate attraverso fondi, prevalentemente locali, che investono danaro anche del Fondo Italiano. Come funziona? Il denaro raccolto è affidato alla società di gestione costituita da otto soci, ognuno con una quota del 12,5% e sono Banca Intesa, UniCredit, Mps, Istituto

Centrale delle Banche Popolari, Cassa Depositi e Prestiti, Abi, Confindustria e ministero Economia e Finanze e da un CdA con Innocenzo Cippolletta presidente e Gabriele Cappellini amministratore delegato. La Sgr è il gestore dei fondi chiusi ed è sottoposta alla vigilanza di Banca d'Italia. La prima «dote» di 1.200 milioni di euro è stata costituita da quattro quote da 250 milioni (Banca Intesa, Unicredit, Mps e Cassa Depositi e Prestiti), da 100

milioni dell'Istituto Centrale Banche Popolari e da cinque quote da 20 milioni (Popolare Milano, Popolare dell'Emilia, Credito Valtellinese, Banca di Cividale e Ubi).

«Quando si realizza un investimento», ha detto Sògaro, «gli obiettivi principali sono due: uno, riportare a casa i soldi investiti e possibilmente aumentati e, l'altro, potenziare il sistema italiano delle imprese. La nostra mission è infatti di selezionare i talenti su cui investire e creare i grandi campioni nazionali aiutandoli con capitali e con competenze. Ci proponiamo partner industriali di lungo periodo, un lasso di tempo maggiore in genere di quello degli altri fondi. Ci interessa anche dimostrare che investire danaro nelle imprese è compatibile con l'attuazione di una politica economica di lungo periodo».

Gli investimenti diretti sono orientati su aziende dai 10 ai 250 milioni di fatturato, con «taglio» medio delle

partecipazioni di 10 milioni di euro per una durata di cinque-sette anni, l'acquisizione di una quota di minoranza che risulti aumento di capitale e non vendita di quota dell'azienda del titolare. «Lavoriamo per far crescere l'azienda e quindi essa disporrà da subito di maggiori risorse per lo sviluppo», ha detto Sògaro, «e non è quindi immaginabile un contesto in cui l'imprenditore venda una parte dell'azienda se davvero intende svilupparla,



oppure non saremo più noi il suo partner. E non prevediamo alcuna leva finanziaria, ma entriamo nel capitale con soldi veri del Fondo».

Una questione cruciale è costituita dalle modalità dell'exit. «Il metodo, e non le cifre, è pattuito al momento dell'ingresso, tenendo conto che si tratta di capitali di rischio e quindi si può non solo guadagnare ma anche perdere», ha detto Sògaro, «e correttamente il percorso viene già concordato al momento dell'avvio della partnership perché, in effetti, il ventaglio

delle opzioni può presentarsi ampio e diversificato: il nostro obiettivo è comunque uscire da una azienda diventata più grande, magari anche capofila di un indotto di qualità, internazionalizzata e, in sintesi, di valore maggiore di quello iniziale: un'azienda che sul mercato abbia valore e più valore di prima, l'imprenditore sia felice, più felice di prima; in questo modo garantiamo la continuità della singola impresa e la crescita del sistema industriale italiano, come sta nel nostro Dna». (riproduzione riservata)



*Francesco  
Sògaro*