

Temi

Notizie

Video

VIRTUAL EVENT
**FundForum
 International**

14-16 JUNE 2021
 CET TIME ZONE



**DISTRIBUTION.
 INVESTMENT.
 OPERATIONS.**

FREE FOR FUND
 BUYERS AND ASSET
 MANAGERS

BOOK NOW

INVESTIMENTI ALTERNATIVI

INVESTITORI ISTITUZIONALI

TERRANOVA (RIELLO INVESTIMENTI SGR): "ECCO LA NOSTRA VISIONE DI GESTIONE ATTIVA NEL PRIVATE MARKET"

Silvia Ragusa 14 maggio 2021

foto ceduta (Riello Investimenti SGR)



Si sa, di questi ultimi tempi, il private market è uno degli asset che sembrano sempre più interessare

investitori e gestori, in cerca di rendimenti alternativi. I numeri lo confermano. Ci troviamo di fronte ad un mercato in crescita costante, nonostante la frenata dovuta alla pandemia. **Riello Investimenti Partner SGR**, per esempio, è un operatore indipendente

Tempo di lettura: **3 min.**

che da anni gestisce fondi di private equity e di private debt riservati ad investitori qualificati. **"Il nostro percorso negli investimenti alternativi è iniziato oltre 20 anni fa** con la gestione di fondi di private equity e nel 2016 siamo stati tra i primi in Italia ad occuparci anche di private debt, lanciando un primo fondo di debito in un mercato come quello italiano strutturalmente bancocentrico", spiega **Luigi Terranova**, amministratore delegato della SGR. **"Il mercato del private debt in Italia sta ora crescendo molto bene** e le imprese, in particolare quelle piccole e medie in espansione, possono confrontarsi con più operatori per i propri fabbisogni finanziari, spesso creando una sinergia tra banche e fondi".

PICCOLE E MEDIE IMPRESE IN PRIMO PIANO

Sono proprio le piccole e medie imprese il target su cui la società si focalizza. Aziende

che, a maggior ragione in questo periodo, hanno certo necessità di essere aiutate a crescere sui mercati. **Sono pmi che fatturano tra i 20 e i 100 milioni di euro, leader nelle loro nicchie di mercato per innovazione di prodotto e di processo**, con una predisposizione verso l'internazionalizzazione del loro business. D'altronde la struttura industriale italiana è composta per quasi il 90% da piccole e medi imprese, l'85% gestite a livello familiare. "Il nostro obiettivo, quando entriamo in contatto con queste eccellenti realtà, è quello di aiutarle a migliorare le performance e a crescere sui mercati", dice il manager. "Non investiamo in piccole e medie imprese affinché rimangano tali, ma puntiamo al loro sviluppo competitivo da realizzare anche attraverso un'accorta strategia di build up per accelerare la creazione di valore e per rafforzare il loro modello di business sul mercato domestico e sui mercati internazionali". Una volontà di crescita che non sempre funziona senza un intervento esterno, non solo in termini di risorse finanziarie ma anche di contributi professionali e manageriali.

PASSAGGIO GENERAZIONALE, UN VULNUS ITALIANO

Nell'idea di crescita c'è anche il problema del passaggio generazionale, un vulnus che sembra colpire la stragrande maggioranza delle aziende italiane: **il 25% delle imprese familiari nel nostro Paese è infatti guidato da un imprenditore che ha più di 70 anni** e statisticamente solo il 25% delle imprese sopravvive alla seconda generazione ed il 15% alla terza. "Si tratta di passaggi delicati che, se gestiti in autonomia, rischiano di non avere successo o portano allo sfaldamento di ottime realtà o, perlomeno, alla perdita dello spirito imprenditoriale che ha connotato tanti casi di successo" afferma Terranova. "Come investitore professionale siamo in grado di agevolare con successo questo passaggio, preservando quel tessuto industriale che altrimenti andrebbe perduto. Inoltre, la presenza di un investitore finanziario rende l'azienda interessante per manager di livello, i quali vedono nel private equity una forte spinta verso il merito, un DNA orientato allo sviluppo, all'internazionalizzazione e alla creazione e condivisione di valore".

STILE DI GESTIONE E CLIENTELA

Guardando ai fondi e alla composizione dei portafogli, **Riello Investimenti** ha un approccio di base trasversale a tutte le asset class, con **uno stile d'investimento incentrato sulla gestione attiva delle società**. Questo "attraverso una gestione più industriale che finanziaria, con lo sviluppo delle capacità

manageriali, il miglioramento della governance aziendale, il rafforzamento del modello di business e l'apertura all'internazionalizzazione" sottolinea l'AD.

“Gli investitori a cui ci rivolgiamo sono sia istituzionali, come le casse di previdenza, i fondi pensione, le fondazioni bancarie e le compagnie d'assicurazione, **ma anche grandi e prestigiosi gruppi industriali e family office”** continua Terranova. “Queste ultime due tipologie rappresentano il 49% dei nostri investitori e questo si rivela un grande vantaggio, poiché ci consente di far leva sull'esperienza, sulle conoscenze e le competenze di imprenditori di alto livello, i quali non si limitano a fornire capitali, ma anche insight relativi ai settori industriali, generazione di dealflow e partecipazione diretta agli investimenti dove possibile”.

NOTIZIE COLLEGATE



15 aprile 2021

La pandemia non ferma il mercato del private equity e venture capital



4 marzo 2021

Come sarà il 2021 per i private market?



5 ottobre 2020

Private equity, raccolta più che raddoppiata nel primo semestre 2020



22 luglio 2020

Private market: un volano per far ripartire l'economia italiana

1 2 >

I PIÙ LETTI



Realtà virtuale, come il COVID-19 sta ridisegnando il mondo del lavoro



I fantastici 50 di Morningstar



Le SGR con la più solida gamma di fondi



Ecco i 32 fondi italiani con più di un miliardo di patrimonio gestito

PROFESSIONISTI COLLEGATI



Luigi Terranova