

LO STRUMENTO INVENTATO DA ANTHILIA CAPITAL PARTNERS FUNZIONA COME VETRINA PER PORTARE ALL'ATTENZIONE DEGLI INVESTITORI UN MONDO SCONOSCIUTO SUL QUALE INCANALARE IL RISPARMIO PRIVATO CHE CERCA ADEGUATA REDDITIVITÀ. E ALLO STESSO TEMPO SI FINANZIANO LE IMPRESE

Paola Jadeluca

Roma

«Sessantadue miliardi e sette milioni di avanzo commerciale, praticamente i due terzi dell'intero surplus manifatturiero italiano, è realizzato dai distretti». Daniele Colantonio, partner e business & product development di Anthilia Capital Partners, non ha dubbi: «Il nostro paese è ricco di eccellenze produttive, in molti casi piccole, piccolissime realtà ma inserite in un hub produttivo con una filiera stretta che consente loro di riconvertirsi rapidamente e di aggredire i mercati esteri. Questi distretti sono per lo più hub di imprese ad elevato valore tecnologico, che forniscono prodotti alto di gamma a paesi avanzati, in particolare Germania e Francia».

Molte di queste imprese lavorano e crescono nell'ombra. Quasi nessuno le conosce. Forse solo la banca di fiducia alla quale si appoggiano per tutte le attività di pagamenti, prestiti e altro. Per questo motivo Anthilia ha deciso di creare un indice dedicato, l'Indice Pmi, che misura lo stato di salute di aziende non quotate con fatturato compreso tra 20 e 200 milioni di euro. Un indice ma anche una vetrina, per portare all'attenzione degli investitori questo mondo sconosciuto.

«In uno scenario di tassi a zero, esiste un'alternativa all'equity di borsa: questo mondo vasto di piccole e medie imprese che fanno prodotti o servizi di nicchia ma di eccellenza, che possono diventare, attraverso lo strumento del private equity, una nuova strada verso la quale incanalare il risparmio privato, in particolare quello dei grandi fondi istituzionali, come assicurazioni, fondi pensione, family office».

Vediamo come è costruito l'indi-

ce e che cosa ha portato alla luce. È costruito combinando i dati di fatturato, Ebitda e indebitamento di circa 10.000 aziende; l'analisi è stata elaborata considerando la serie storica tra il 2006 e il 2014. All'interno del campione sono state identificate le aziende eccellenti e si è confrontata la loro crescita rispetto alla media.

Tra alcuni dei risultati più interessanti, a titolo di esempio, emerge che le migliori Pmi sono cresciute circa 8 volte di più rispetto alla media. «Poter individuare queste realtà d'impresa italiane si può tradurre in ritorni molto positivi, in ogni condizione di mercato, per tanti potenziali investitori», incalza Colantonio.

I vari indicatori segnano il bel tempo: il fatturato aggregato cresce, l'Ebitda pure, scende invece l'indebitamento. Le aziende migliori, il top 25%, è cresciuta addirittura del 14,3%. Si tratta di realtà che hanno costantemente sviluppato nuovi business, in ogni contesto di mercato.

«Indicatori che potrebbero migliorare ulteriormente se all'imprenditore, in genere il capo della famiglia che ha fondato e guida il business, si potessero affiancare esperti esterni che, oltre ai fondi necessari per fare un salto decisivo nelle dimensioni e nel mercato, possono apportare competenze capaci di far leva sui fondamentali per comprimere i costi e far lievitare vendite e margini.

In Europa ancora oggi l'80% dei prestiti alle imprese passa attraverso il circuito bancario, secondo recenti elaborazioni di Blackrock su dati Bce, Fed e Deutsche Bank Research. Un rapporto praticamente opposto a quello registrato negli States. Paese dove i piccoli più facilmente riescono ad accedere a risorse finanziarie esterne.

Small giants, piccoli giganti, aziende minori, spesso sconosciute, che nella loro nicchia sono riuscite a raggiungere l'eccellenza. Qualche tempo fa il magazine americano Forbes ha raccolto una rosa di queste imprese, tutte americane, che sono riuscite a superare mille scogli e le ultime gravi crisi economiche, reggendosi sulle proprie gambe, qualche volta affidandosi ai capitali di dipendenti-azionisti, altre volte a finanziatori esterni. In particolare spicca una storia, quella di Cue Ball Group, una società di venture capital che è riuscita

a creare valore mettendo in rete tante piccole realtà, scovando business che potessero essere "Starbucked", ovvero realtà frammentate da esaltare sotto un marchio unico, come ha fatto la catena di caffè Starbucks.

«L'idea è nata per caso — racconta a Forbes John Hamed, uno dei fondatori di Cue Ball Group — eravamo a caccia di business da lanciare, eravamo volati fino a Hong Kong e Tokyo per scovare un'idea. Poi un giorno di gran caldo dell'estate 2005 mentre guidavo ho notato alla mia sinistra un salone per unghie, guido ancora un poco e ne vedo un altro sulla destra, e poi un altro ancora, più ne vedevo più la mia eccitazione saliva: la nostra start up poteva essere Nail Salon?» I saloni per unghie si trovano ormai ad ogni angolo anche in Italia. Ma allora era stata una intuizione che anticipava i tempi. Intuizione dopo intuizione Cue Ball è diventato un venture capital «molto insolito», piccolo ma solido.

Un piccolo gigante, appunto. Pronto a captare le potenzialità di sviluppo laddove nessuno le vede, ma anche ad offrire un supporto per consentire a questo potenziale di dispiegarsi.

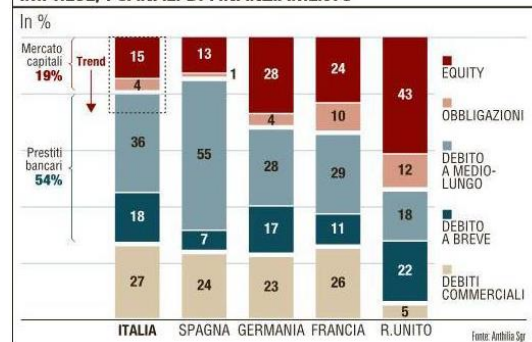
Venture capital e private equity sono il braccio alternativo del credito. Presto potrebbero diventare gli intermediari chiave nella ricerca di nuovi asset da parte dei grandi fondi istituzionali. Fondi pensione, grandi gruppi assicurativi, società di gestione del risparmio: è partita la caccia al rendimento e molte risorse un tempo allocate sulle Borse e sul reddito fisso, ora cercano nuove ancora a cui affidare la stabilità e redditività dei soldi loro affidati.

I distretti industriali italiani realizzano **62,7 miliardi** di avanzo commerciale, praticamente i due terzi dell'intero surplus manifatturiero italiano. Segno che sono affollati da Pmi in buona salute



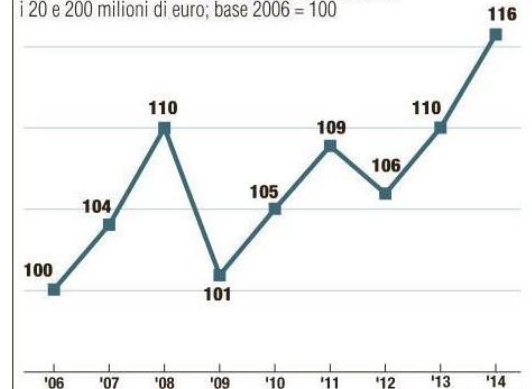
L'indice Pmi Anthilia prende in considerazione vari fattori di valutazione fatturato, Ebitda e indebitamenti delle aziende e rileva la crescita a partire dal 2012 dello stato di salute delle imprese italiane non quotate con fatturato tra i 20 e 200 milioni di euro. La conclusione: «Il nostro Paese è ricco di eccellenze produttive, in molti casi piccole, piccolissime»

IMPRESE, I CANALI DI FINANZIAMENTO



L'INDICE PMI ANTHILIA

Stato di salute delle aziende italiane con fatturato tra i 20 e 200 milioni di euro; base 2006 = 100



I FATTORI DI VALUTAZIONE

Componenti indice PMI Anthilia SpA

