

Il primo family search fund italiano chiude la raccolta

di Francesca Colelli

Big Tower Group, primo family search fund italiano fondato da Antonino Emanuele e Carla Abis, completa la raccolta di capitale iniziale, per circa 500 mila euro, destinata a finanziare la fase di ricerca di investimento. L'operazione ha coinvolto una ventina di investitori tra imprenditori, family office, istituzionali e privati italiani e internazionali. Il veicolo guarda ora al mercato delle pmi italiane, con l'obiettivo di acquisire un'azienda familiare solida, con ricavi tra 5 e 40 milioni e margini operativi superiori al 10%, per poi rafforzarne il management e valorizzarla sul mercato attraverso quotazione o aggregazione con partner strategici. Settori come digitale, healthcare, food & beverage sono tra i principali ambiti di interesse.

Il search fund, nato negli Usa negli anni '80, è uno strumento di investimento che consente a

giovani imprenditori e manager di raccogliere ca-

pitale da investitori con l'obiettivo di acquisire e guidare una pmi. I fondi assumono direttamente la gestione, lavorando per aumentarne il valore e, in prospettiva, restituire un ritorno agli investitori. In Italia il modello è arrivato solo nel 2016, ma da allora ha iniziato a mettere radici. Secondo il Search Fund Report 2024 della Iese Business School, oggi nel Paese operano 17 search fund, con 7 acquisizioni concluse. Un numero modesto se confrontato con altri mercati europei più maturi, dalla Spagna (67 fondi attivi, 34 acquisizioni) al Regno Unito (35 fondi, 14 acquisizioni), ma che riflette una crescita costante. A rendere l'Italia un contesto adatto ai search fund è il peso delle piccole e medie imprese, che producono oltre il 64% del valore aggiunto nazionale. Inoltre, circa il 78% dell'occupazione in Italia dipende dalle pmi, un dato superiore alla media europea. Ulteriore fattore che rende il modello interessante è il tema del ricambio generazionale: la presenza di imprenditori over 70 alla guida delle aziende è aumentata negli ultimi dieci anni e molte imprese familiari non hanno un piano di successione. (riproduzione riservata)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



139308