



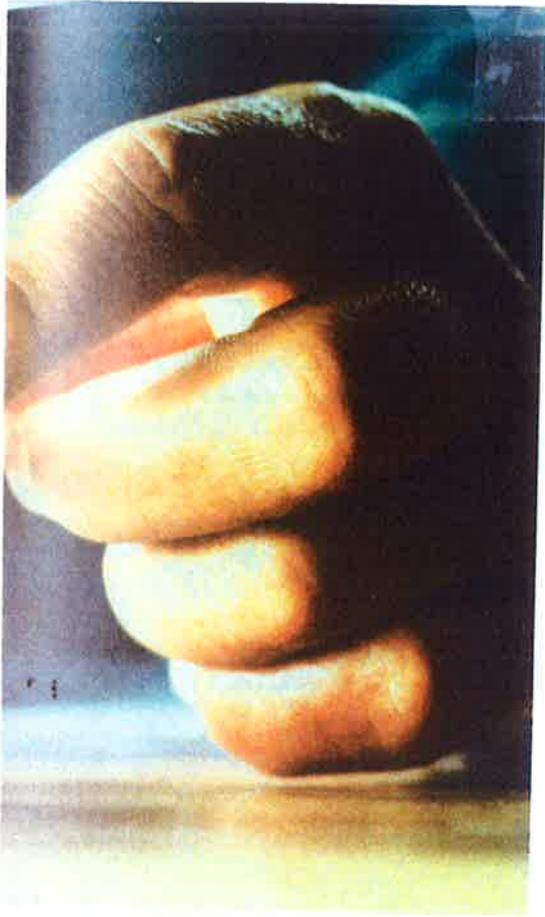
MERCATO

## Si aprono nuovi spazi nel private equity

**Anno record per il settore degli investimenti. Ai classici canali si affiancano strumenti alternativi come spac, pir e minibond. E il ruolo dell'avvocato diventa decisivo per far dialogare le parti e combaciare gli interessi di tutti**

DI LUIGI DELL'OLIO

**D**a un lato cresce il numero degli imprenditori italiani disposti ad aprire il capitale delle proprie aziende per sostenerne i progetti di sviluppo, nella consapevolezza che le dimensioni possono risultare decisive nella competizione globale. Dall'altra ci sono fondi ricchi di liquidità e a caccia di asset class alternative, stanti le difficoltà raggiunte da una parte dall'azionario (reduce da una lunga corsa che ha portato i multipli al di sopra delle medie storiche), sia dell'obbligazionario (che offre rendimenti minimi e deve fare i conti con la prospettiva di un rialzo dei tassi che inevitabilmente penaliz-



zerà chi ha già in portafoglio i bond). Uno scenario che spiega la forte crescita registrata negli ultimi anni dal private equity, un settore divenuto di grande rilievo per gli studi legali d'affari che hanno saputo specializzarsi nel campo. Perché proprio gli avvocati svolgono un ruolo decisivo nel far dialogare le parti, che arrivano da approcci, linguaggi e prospettive differenti e necessitano quindi di una consulenza qualificata per cercare un punto d'incontro.

## Il private equity per le pmi

**L**S Lexjus Sinacta ha focalizzato la sua attività nell'ambito di operazioni sulla piccola e media impresa, in genere aziende con un fatturato fra i 20 e i 250 milioni di euro. «Il dipartimento è costituito da sei avvocati e otto commercialisti ed è in grado di assistere le aziende e i fondi di investimento nel processo completo di acquisizione, ma soprattutto di facilitare il dialogo fra imprenditori e fondi di private equity», racconta **Gianluigi Serafini**, partner di Bologna. «I mandati vengono solitamente acquisiti o direttamente da fondi di private equity, con i quali si sono rapporti consolidati, altrimenti da altri advisor e a volte diretta-

mente dallo studio che riveste la funzione di global advisor». Le difficoltà maggiori di questa tipologia di operazioni, sottolinea, sono da ricercare nella necessità dei fondi di investimento di richiedere una way out (con tempi 3/5 anni troppo brevi per le valutazioni di un processo di riorganizzazione o crescita industriale specie con processi di internazionalizzazione) che non sempre l'imprenditore è in grado di affrontare. «Inoltre raramente il fondo di investimento riesce concretamente ad assicurare all'imprenditore un know how di competenze aggiuntive o di network idoneo a rafforzare il progetto industriale», aggiunge.