

**INTERVISTA
CON
L'AVVOCATO
(DELL'AVVOCATO)**

**LE SPAC
ITALIANE**

**valgono OLTRE
1,6 MILIARDI**

LA VERSIONE DI HAT ORIZZONTE

Il nuovo gestore di private equity, nato dalla fusione di Hat sicaif e Orizzonte sgr, conta 400 milioni di asset in gestione e punta a superare i 500 milioni con un'unica strategia: la specializzazione estrema. Il focus principale? La tecnologia

**LA RIVOLUZIONE
DI FRESHFIELDS**

**ANCHE
L'EDITORIA
si converte al food**



LA VERSIONE DI HAT ORIZZONTE

Il nuovo gestore di private equity, nato dalla fusione di Hat sicaf e Orizzonte sgr, conta 400 milioni di asset in gestione e punta a superare i 500 milioni con un'unica strategia: la specializzazione estrema. Il focus principale? La tecnologia



Nino Attanasio

obiettivo è quello di creare «un'unica piattaforma per gli investimenti alternativi» perché «è a questo tipo di business che la maggior parte degli investitori e i gestori più tradizionali, visti i bassi rendimenti offerti dal mercato dei capitali, stanno iniziando a guardare», spiega a MAG **Ignazio Castiglioni**, amministratore delegato del nuovo gestore Hat. È partendo da questa considerazione, e con la volontà di fare aggregazioni

- «oggi nel private equity c'è una sempre maggiore competizione e gli operatori piccoli fanno fatica a stare sul mercato», osserva – che a inizio anno l'ad, assieme al presidente dell'allora Hat sicaf **Nino Attanasio**, hanno deciso di acquistare il 70% del capitale di Orizzonte sgr da Tecno Holding, holding finanziaria partecipata da Camere di Commercio, società del Sistema Camerale, l'Unione Nazionale e l'Unione Regionale Emilia



«Per le realtà di medie dimensioni come la nostra oggi non è possibile essere generalisti perché il mercato è già presidio di grandi operatori con importanti possibilità di investimento con i quali non è possibile competere»

Ignazio Castiglioni

Romagna, che ha mantenuto il 30% della società di gestione. Con il nome di Hat, oggi il gruppo conta 400 milioni di euro di asset in gestione e anche partecipazioni in società come Sia, Safety21, Gpi e Wiit.

Dall'integrazione a fine marzo, la sgr, con un team di 14 professionisti, ha inoltre perfezionato alcune operazioni come ad esempio l'acquisizione di Primat da Wise sgr e la cessione della quota detenuta in Lutech a Laserline. Per Castiglioni, ciò che differenzia la loro società sul mercato è la specializzazione. A livello generale, il gruppo

opera attraverso due strategie di investimento (private equity e infrastrutture) e quattro fondi con target specifici: il fondo HAT Ict e il fondo HAT Sistema Infrastrutture, rispettivamente da 50 e 130 milioni di euro, completamente investiti, HAT Sicaf, che dopo aver raccolto 42 milioni è investito all'80% e, infine, il nuovo fondo di private equity HAT Technology & Innovation. Inoltre Hat ha un mandato di advisory da parte di un gestore inglese per investimenti in Italia. Obiettivo finale, spiega Castiglioni, «è superare la soglia dei 500 milioni entro due o tre anni».



IN CLOUD

Ciò che ora impegna di più il team in questo momento è la raccolta del nuovo fondo HAT Technology & Innovation, lanciato nel luglio scorso e dedicato a tecnologia e innovazione. Il veicolo, spiega **Carlo Gotta**, investment director, «investirà prevalentemente in operazioni di minoranza qualificata - expansion - in piccole e medie imprese italiane già attive nel settore tech e digitale e con elevata potenzialità di crescita». Il target di raccolta è di 100 milioni, con una base di soft commitment già di 30 milioni, e se tutto va secondo i piani un primo closing dovrebbe essere lanciato già a fine settembre, per «avviare l'operatività del fondo già a partire dal secondo semestre dell'anno», aggiunge Gotta.



Carlo Gotta

Una tempistica che riflette la sicurezza dei gestori verso le potenzialità del fondo, giustificata in parte dall'esperienza acquisita dal team del precedente fondo HAT Ict - di cui lo stesso Gotta è stato founder e fund manager - «il primo in Italia con questo focus», specifica Gotta, «in cui abbiamo portato a casa rendimenti di oltre il 20% e risultati significativi, con due società quotate (Gpi e Wiit ndr), una vendita, un buy back e due ancora in gestione», ma soprattutto dalle potenzialità del settore: «Le aree dell'innovazione tecnologica, della cosiddetta Industria 4.0 e del med-tech, vedono la presenza di imprese in forte crescita, desiderose di internazionalizzarsi e con molta potenzialità, in particolare per ciò che riguarda il cloud e la gestione dei dati da remoto». Inoltre è un settore «trasversale» perché «offre servizi per tante altre industry, dal food alla sanità, portando innovazione nei processi produttivi». Rispetto al precedente fondo HAT Ict, che aveva un target di 50 milioni, quest'ultimo «ci consente di diversificare il portafoglio e puntare a investimenti da 10-12 milioni l'uno», specifica Castiglioni.

FONDI COME BOUTIQUE

Dietro al lancio di questa nuova iniziativa c'è una strategia ben precisa e una chiara idea di come, secondo

«Serve un approccio tailor made, da boutique, e seguire l'economia di scopo, non di scala»

Ignazio Castiglioni

Castiglioni, si dovrebbe affrontare il mercato del private equity: «Per le realtà di medie dimensioni come la nostra, oggi non è interessante essere generalisti perché il mercato è già presidio di grandi operatori con importanti possibilità di investimento con i quali è difficile competere». La soluzione è dunque quella di essere «il più possibile specializzati e lanciare fondi verticali in settori dove la concorrenza diventa minima se non nulla». Numeri alla mano, «storicamente i fondi specializzati, rispetto ai fondi generalisti, hanno registrato performance superiore del 30% in termini di IRR e del 15% in termini di ritorno sul capitale. In Italia ci sono una quindicina di fondi con dimensione dai 70 ai 150 milioni potenziali nostri competitor ma il cerchio si restringe molto se ci limitiamo al settore tecnologico». Quanto alle realtà oltre i 200 milioni, «non le consideriamo dei competitor perché guardano ad altri tipi di target. Al contrario, in alcuni casi fondi più grandi come F2i nel deal Sia, ci hanno coinvolto in

operazioni di grandi dimensioni proprio per la nostra specificità tecnologica». In pratica, afferma Castiglioni, «serve un approccio tailor made, da boutique, e seguire l'economia di scopo, non di scala». In questo contesto il discrimine più importante, spiega, sta nella presenza di «team di ricerca e investimento con grandi esperienze in quella specifica industry». Professionisti che, sottolinea, «possono dare un contributo pratico e industriale alle società partecipate perché sono in grado di parlare la stessa lingua dell'imprenditore e riescono a fidelizzarlo, a seguire l'evoluzione dell'azienda, a partecipare alle fasi di m&a e a individuare target opportuni». A livello generale, evidenzia l'ad, «dal 2008 il private equity ha vissuto un problema di raccolta molto forte. Oggi questo tema si sta riducendo ma la competizione è aumentata. A vincere sarà solo chi riuscirà a trovare nicchie di mercato dove investire». 🌐