



Tratto da

L'arte di fare impresa

Come e perché investire
in economia reale

 AZIMUT
LIBERA IMPRESA

Tratto da

L'arte di fare impresa
Come e perché investire in economia reale
di Paolo Martini

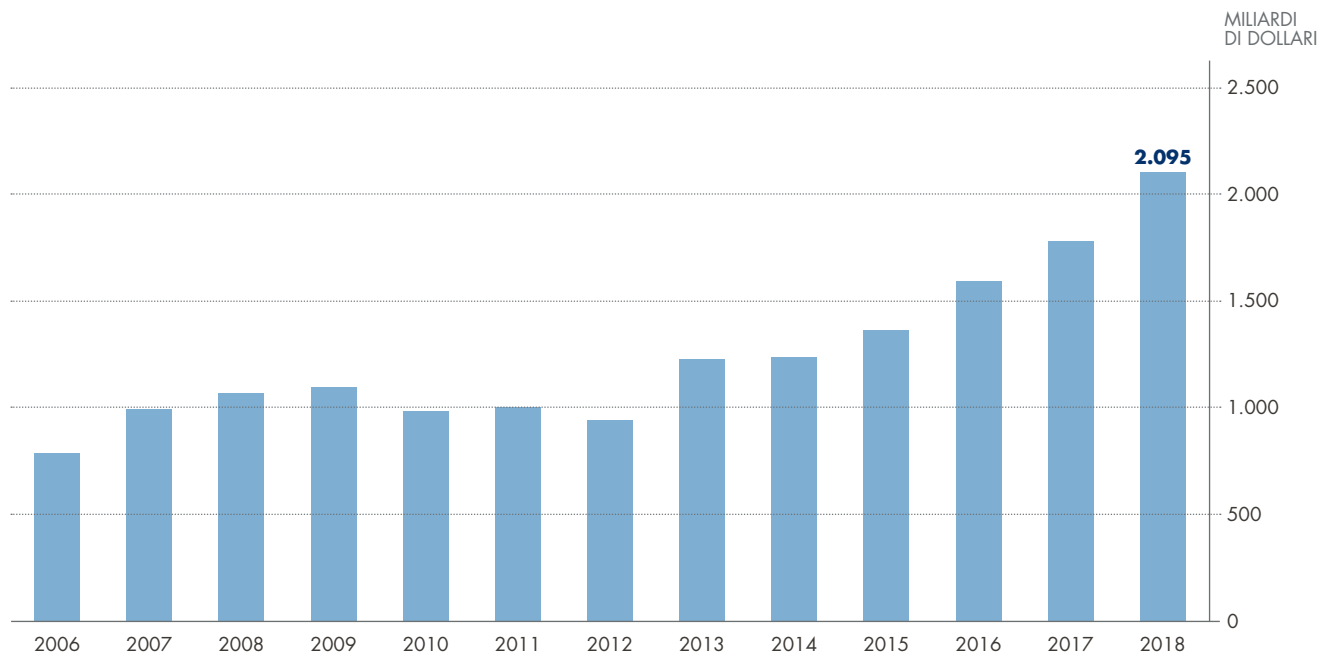
Economia reale, un modello che genera valore.

Il mondo degli investimenti in economia reale mette al centro il valore delle imprese, la loro capacità produttiva e la loro reale solidità.

Un'opportunità di rendimento e diversificazione che permette di investire in realtà tangibili, supportandone la crescita e lo sviluppo all'interno del loro ciclo di vita.

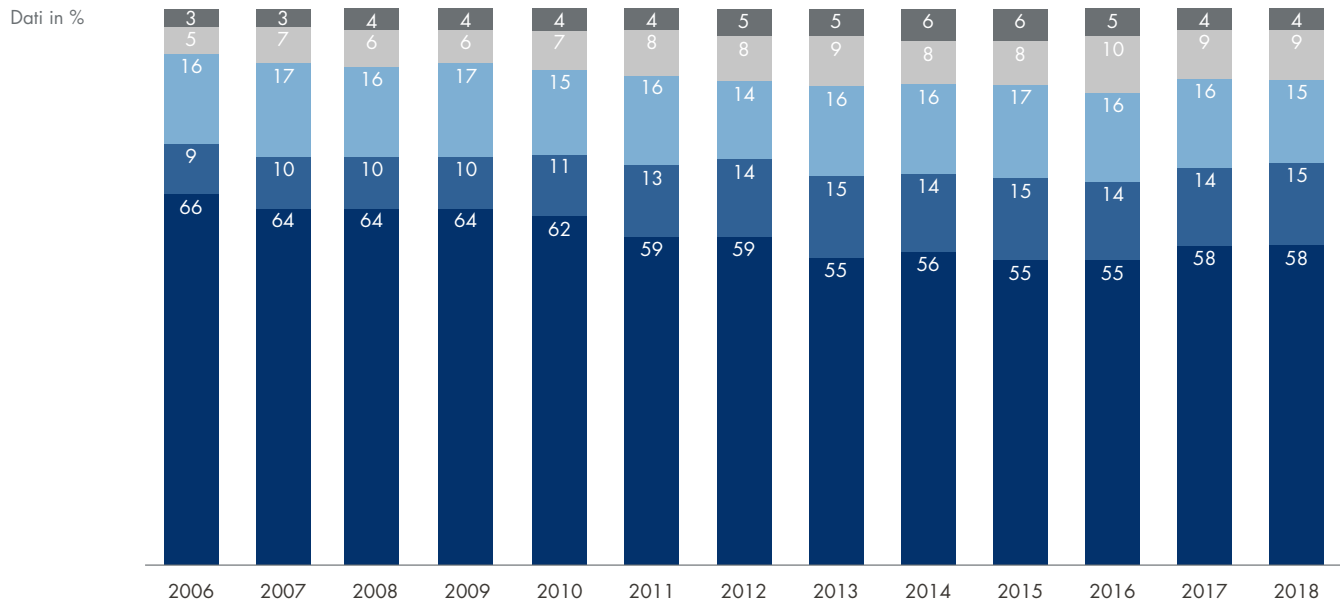
Un'opportunità condivisa

Fiducia in costante crescita Raccolta globale dei fondi di private capital in miliardi di dollari



Capitali pronti ad essere investiti Distribuzione dei fondi per tipologia di strategia

- PRIVATE EQUITY
- DEBITO PRIVATO
- REAL ESTATE
- INFRASTRUTTURE
- NATURAL RESOURCES



Un'opportunità condivisa

Rendimenti medi a due cifre

Investimenti di private capital sui 10 anni.

> 10%

Un valore anche per le aziende

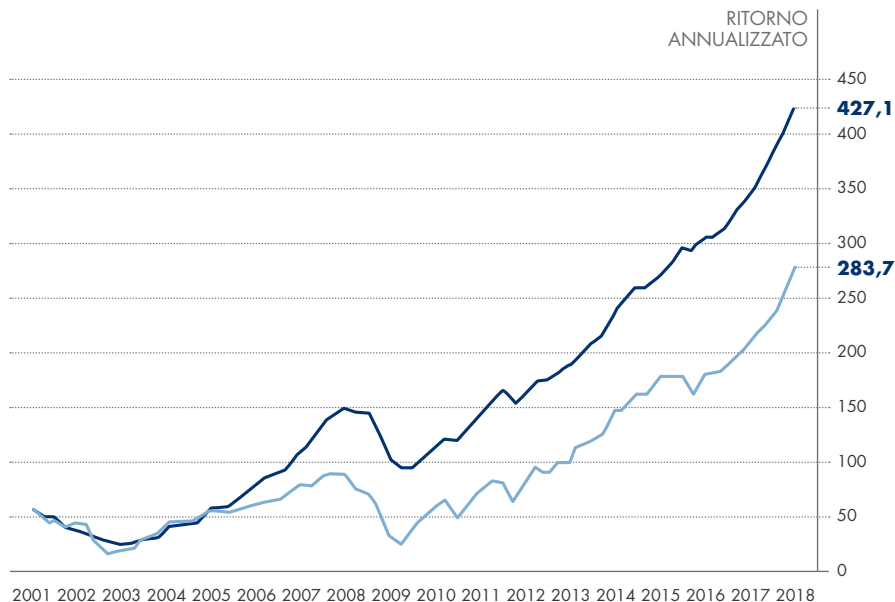
Aumento dei ricavi per le aziende partecipate da venture capital, a fronte di un trend generale che si attesta al 2%.

+7,1%

Andamenti superiori al mercato azionario

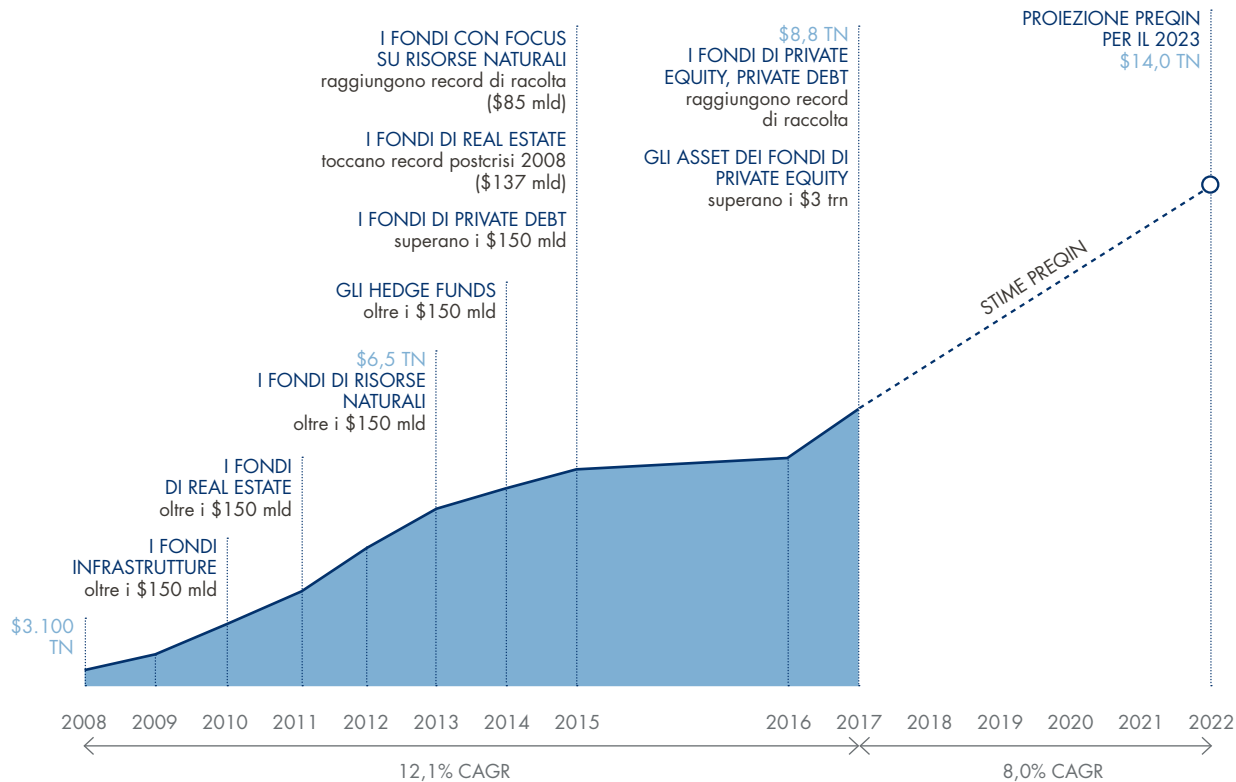
Rendimenti di private equity vs S&P500

— PRIVATE EQUITY
— S&P 500 TOTAL RETURN



Fonte: Preqin

Stime in costante crescita Andamenti storici e previsioni degli asset alternativi



Una crescita che non si ferma

Preqin, tra le più autorevoli società nel mercato degli investimenti alternativi, prevede un andamento del settore per i prossimi anni (fino al 2023) dominato dal segno più, con significativi picchi di crescita.

+58%

Attività in gestione
ai fondi di private equity
che arriveranno a toccare
i 4.900 miliardi

+31%

Attività in gestione in hedge
fund con la crescita che si
attesterà a 4.700 miliardi

+50%

Aumento delle attività
in gestione ai fondi di real
estate con una quota prevista
di 1.200 miliardi

Raddoppio

Gli asset in gestione
dei fondi di private
debt e di infrastrutture
raddoppieranno, arrivando
a 1.400 miliardi e 1.000
miliardi

Una rivoluzione realmente globale

Focus mondo e USA

A fine 2017 gli operatori del private equity hanno realizzato la raccolta più consistente degli ultimi dieci anni, mentre il comparto del venture capital ha totalizzato il più alto valore di investimenti del decennio.

\$453 mrd

Raccolta globale dei 921 fondi private equity attivi nel mondo al 2017

\$100 mrd

Raccolta di capitali da parte dei fondi di private debt nel mondo

\$182 mrd

Investimenti dei fondi nel mondo nel 2017

\$130,9 mrd

Incassi delle startup statunitensi nel 2018, superiori al picco storico del 2000

I numeri nel vecchio continente

Focus Europa

In Europa il mercato del private equity e venture capital sta tornando ad essere protagonista. Il 2018 ha visto infatti il valore delle raccolte attestarsi su 97 miliardi di euro, facendo registrare il picco più alto di sempre.

€97 mrd

Raccolta fondi private equity e venture capital in Europa nel 2018

€80,6 mrd

Investimenti dei fondi in Europa nel 2018

581

I fondi che hanno annunciato closing totali o parziali

Una strategia che piace già agli investitori italiani

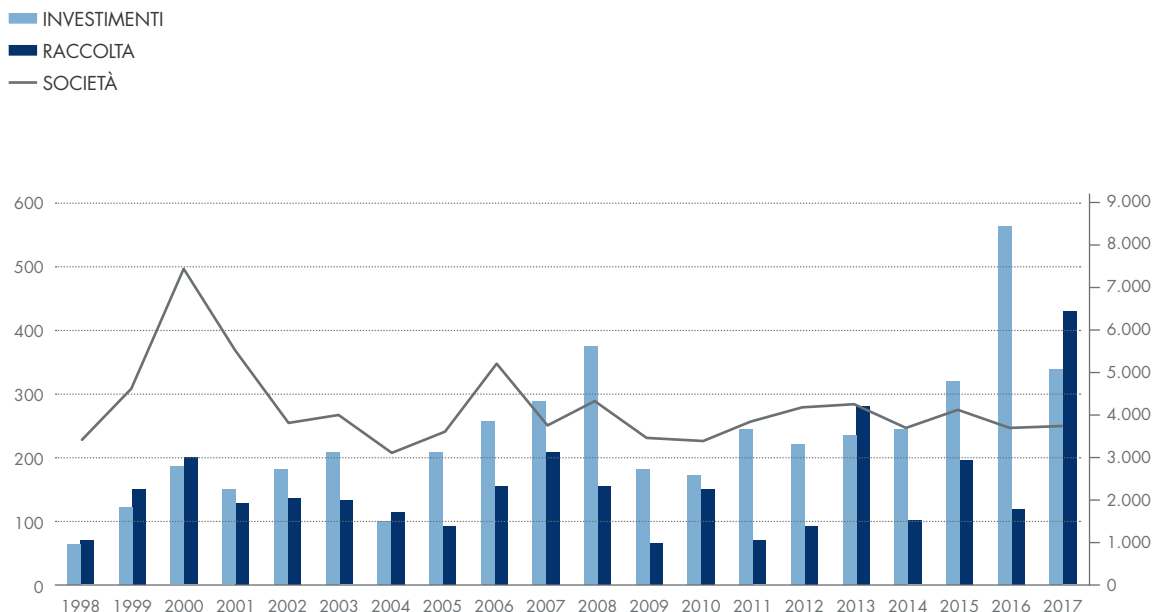
Focus Italia: il private equity Anche in Italia investitori e mercato stanno rispondendo molto bene. La raccolta aumenta, così come il numero di mega-deal chiusi ogni anno, ma soprattutto le aziende hanno aperto alla partecipazione da parte dei fondi raccogliendo nel solo 2018 ben 10 miliardi.

€9,78 mrd

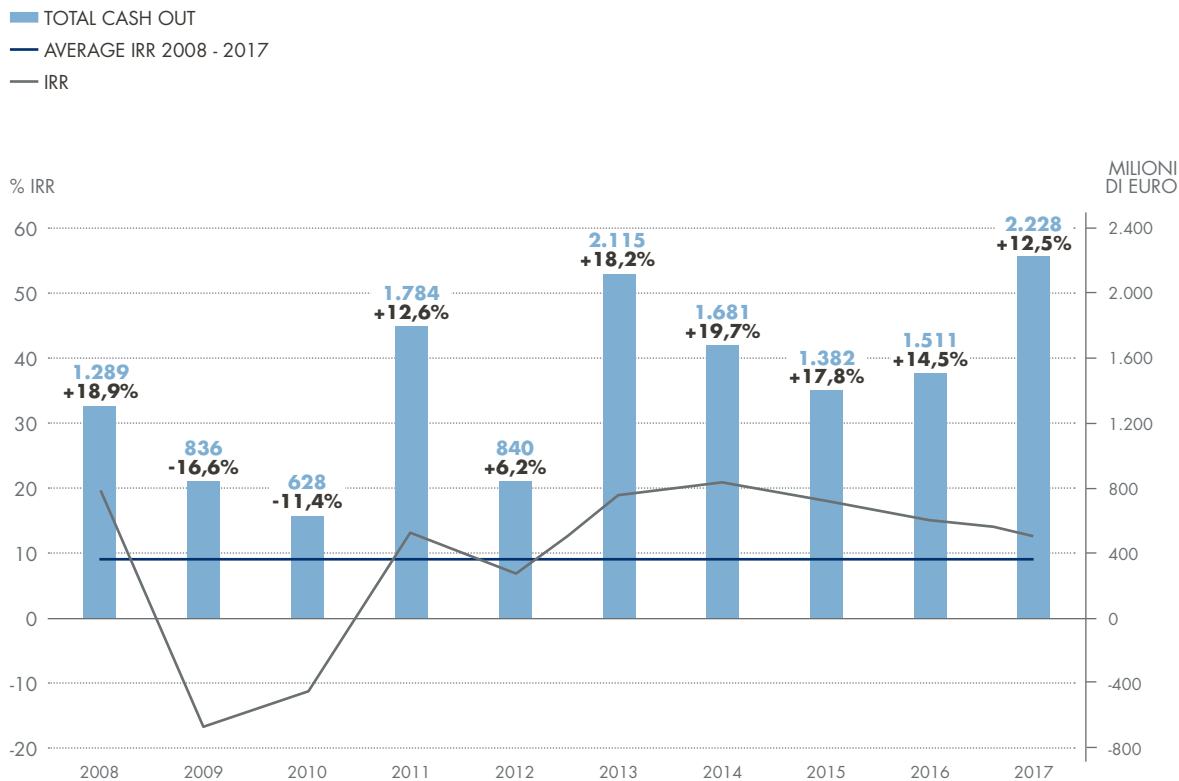
Raccolta dei fondi
in Italia nel 2018
+198% rispetto al 2017

€5,93 mrd

Il valore dei 13 mega-deal
condotti nel 2018 da fondi
di private equity in Italia



L'investimento in capitale di rischio di società italiane non quotate paga bene. A dimostrarlo sono anche i dati raccolti da KPMG per AIFI, che mettono in luce un IRR lordo nel 2017 del 12,5%, seppur lontano dal piccolo del 19,7% del 2014, rappresenta comunque un valore interessante per gli investitori.



188

Investimenti condotti nel 2018 in private equity con aziende italiane come protagoniste

Una strategia che piace già agli investitori italiani

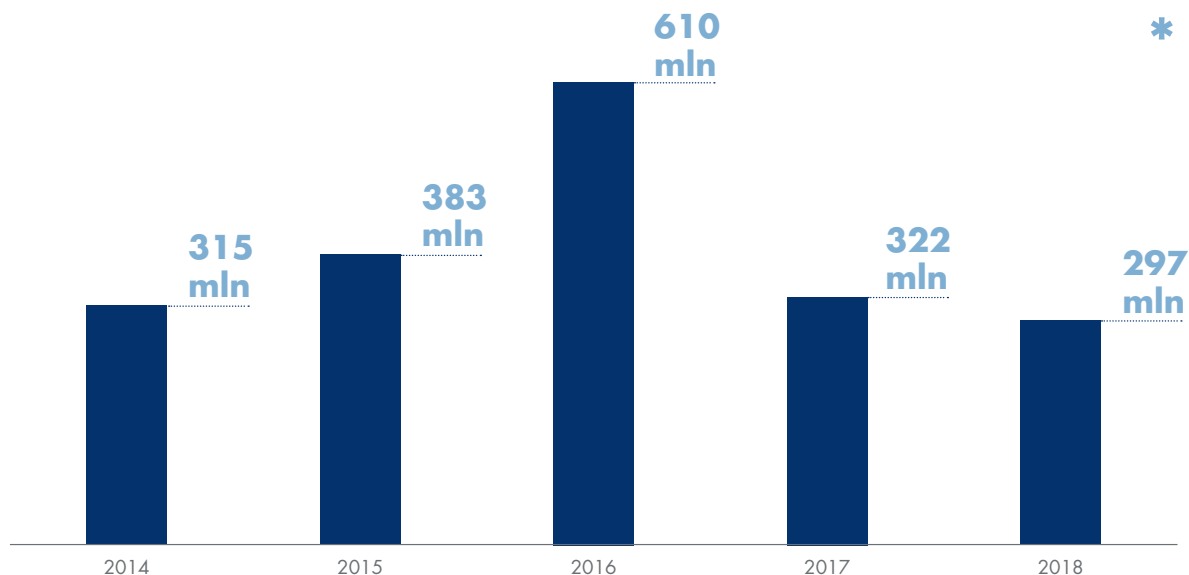
Focus Italia: il private debt AIFI e Deloitte indicano che la diminuita raccolta degli ultimi semestri sia dovuta a un riassetto dopo i forti trend di crescita tra il 2013 e il 2015. È ragionevole aspettarsi che, a partire da quest'anno, alcuni operatori tornino a bussare alla porta degli investitori per un nuovo fondo.


€10 mrd

Raccolti in private debt nel 2018 da aziende italiane non quotate

€297 mrd*

Raccolti dai fondi italiani in private debt





Perché questa economia
è così reale?

Una strategia di investimento che segue la vita dell'azienda

Ogni azienda attraversa diverse fasi:

L'**avvio** in cui il progetto è in fase di definizione

Lo **sviluppo** iniziale, la cui crescita richiede il supporto di buona liquidità

L'**espansione** e il consolidamento che prevede una strategia volta a rafforzare le posizioni acquisite.

La **maturità** in cui i bisogni e obiettivi sono più chiari e l'orizzonte temporale si allunga.

Ogni fase di vita dell'azienda può essere supportata da diversi strumenti di investimento. Un'opportunità per le aziende, un'occasione per chi investe.

Una strategia di investimento che segue la vita dell'azienda

Analisi e valutazione dell'idea

Avvio

Business angel
Incubatori
Crowdfunding
Capitali familiari
Operatori pubblici

Definizione prodotto
Piano aziendale
Analisi mercato

Sviluppo

Venture capital

Costituzione
Completamento prodotto
Riscontro monetario

Espansione

Private equity
Venture capital
Private debt

Elevata redditività
Preparazione alla quotazione

Maturità

Private equity
Borsa

Consolidamento organizzazione
Partnership e acquisizioni

Problemi

Difficoltà nella valutazione dell'idea

Problemi

Ricerca del management adatto

Problemi

Ricerca del personale adatto

Problemi

Difficoltà di reperire nuovi finanziamenti

Problemi

Competizione accesa e/o prodotto obsoleto

Un successo che nasce dalla partecipazione

Dal mito del garage,
alla realtà del Venture Capital

La storia parla di giovani geni che si sono fatti da soli, ma la realtà ci dimostra che dietro la nascita delle più importanti aziende mondiale c'è il supporto di fondi di investimento.

Alcuni esempi?

Google, Facebook, Snapchat, Apple e Compaq hanno finanziato la fase di crescita con venture capital.

Nelle aziende partecipate occupazione e fatturato hanno il segno più:

+4,7%

Crescita occupazionale annua

+5,2%

Crescita del fatturato

Supportare i primi passi dell'azienda

L'avvio

È un momento delicato, in cui gli investimenti hanno rendimenti più bassi e orizzonti più lunghi. Le aziende hanno bisogno non solo di liquidità, ma anche di veri e propri partner con cui costruire e testare il progetto.

I bisogni dell'azienda

Partner competenti per definire il prodotto

Analisi e conoscenza del mercato, Business Plan

Liquidità per supportare il lancio,
Capitale di Semina

Ricerca del management

I prodotti per l'azienda e le opportunità per gli investitori

Business Angel

Incubatori

Equity Crowdfunding

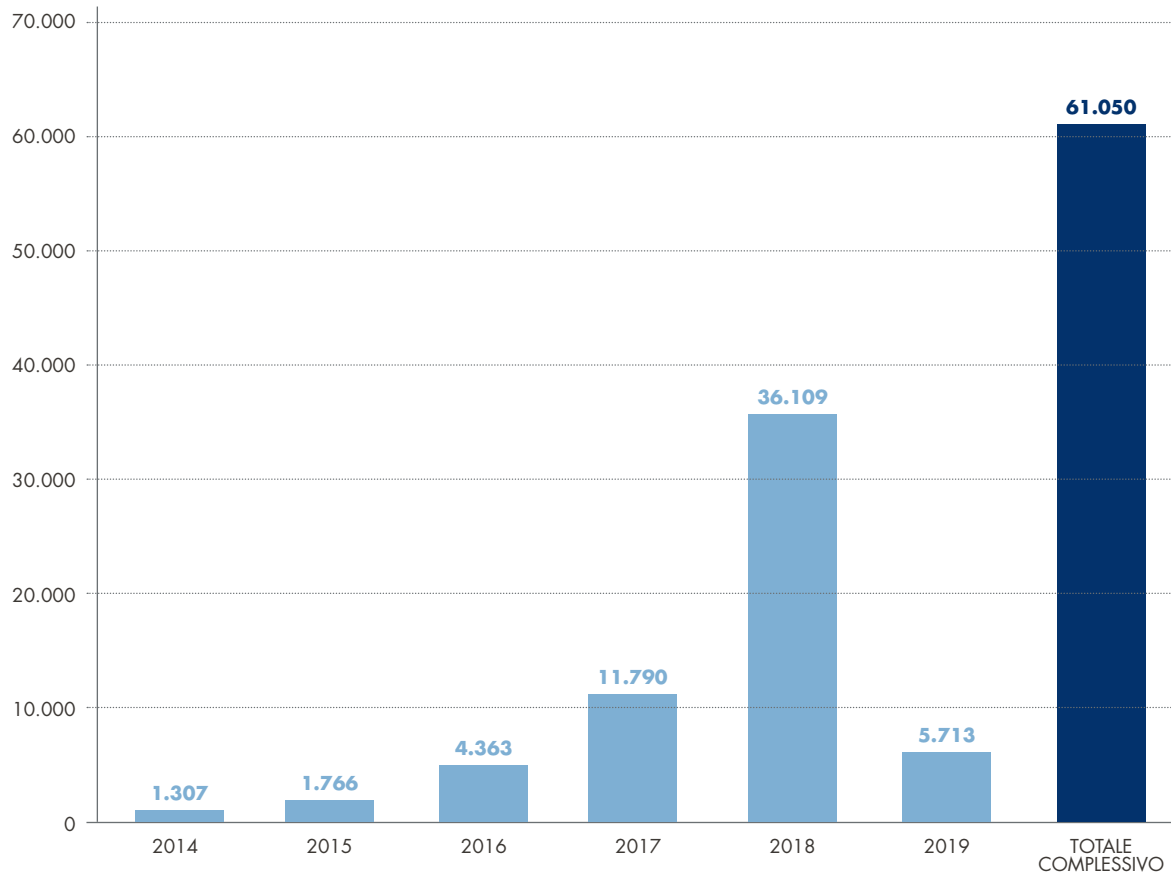
€ 36 mln

Raccolta crowdfunding
in Italia nel 2018

114

Le società finanziate
nel 2018
(erano 50 nel 2017)

VALORI
IN MIGLIAIA
DI EURO



Dare continuità all'impulso iniziale

Lo sviluppo

L'azienda ha mosso i primi passi, ma ha ancora bisogno di supporto strategico ed economico. Attraverso fondi di venture capital viene immessa liquidità in realtà in fase di sviluppo per supportarne la ricapitalizzazione e accelerarne la crescita.

I bisogni dell'azienda

Supporto nella definizione di una struttura solida

Know how tecnico

Completamento e affinamento del prodotto

Un riscontro monetario

I prodotti per l'azienda e le opportunità per gli investitori

Venture Capital

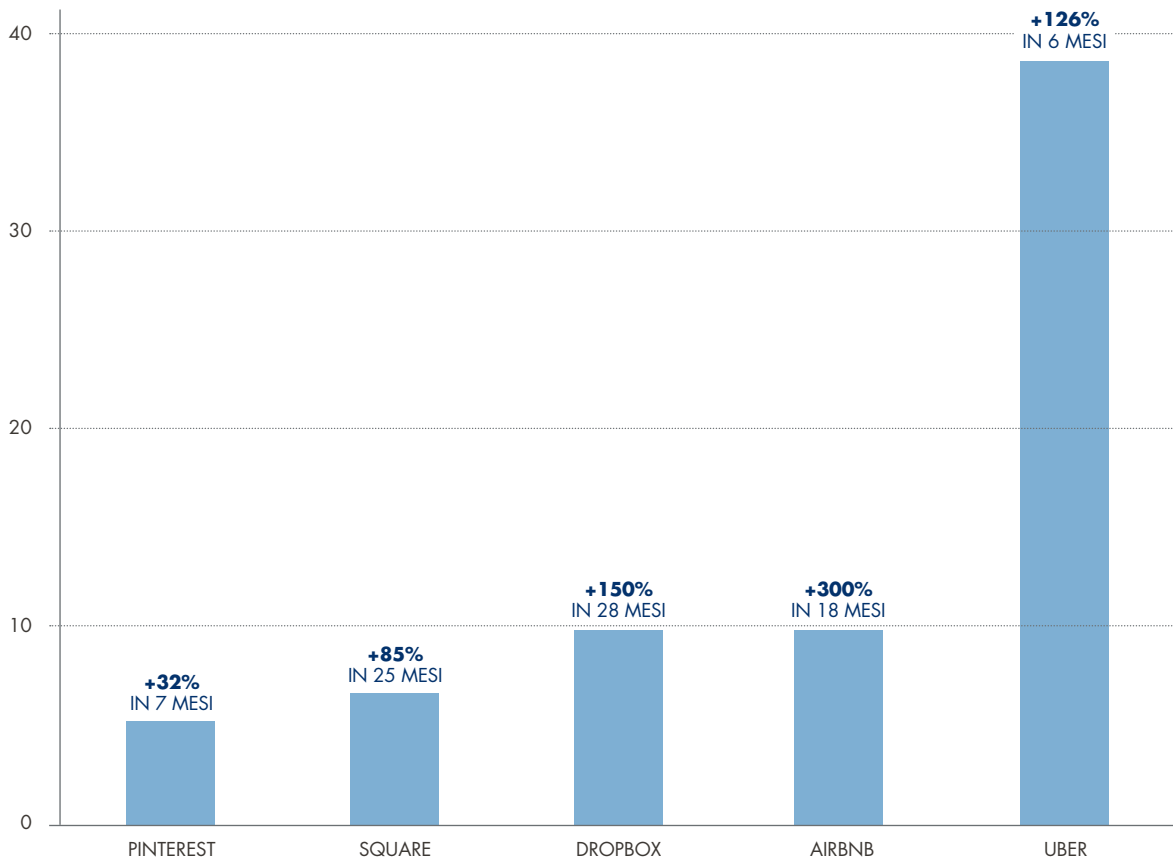
Crescita delle startup

Le valutazioni per Uber e per le altre società sostenute da venture capitalist hanno registrato una forte crescita dei finanziamenti per tutto l'anno.

Uber

Con 2,6 miliardi di dollari raccolti dai fondi venture capital ha decuplicato la sua capitalizzazione

VALORI
IN MILIARDI
DI DOLLARI



Crescere nella direzione giusta

L'espansione

È la fase centrale della vita di un'azienda e anche quella che presenta più variabili. Non esistono bisogni assoluti, ma necessità specifiche da gestire e valutare caso per caso. Per questo gli strumenti e le opportunità sono molto differenti e apparentemente distanti tra loro.

I bisogni dell'azienda

Aumentare la redditività

Prepararsi alla quotazione

Reperire nuovi finanziamenti

Supportare il passaggio generazionale

Finanziare operazioni di M&A

Gli strumenti

Non bancari

Minibond

Invoice financing

Finanziamenti a breve e medio termine

Minibond 12 mesi

Minibond 3/5 anni

Direct lending

Strategici e di capitalizzazione

M&A

Fondi di private equity

Club deal

Space pre-booking

Consolidare e gestire la propria posizione

Fase della maturità

Una volta raggiunto lo stato di maturità societaria e finanziaria i bisogni dell'azienda si spostano verso la gestione, la necessità di supportare operazioni tattiche e strategiche e l'ottimizzazione.

I bisogni dell'azienda

Restare competitivi sul mercato

Consolidare e gestire

Cogliere nuove occasioni di business

Avere supporto nei momenti di crisi

I prodotti a supporto dell'azienda e le opportunità per gli investitori

Fondi di Private Equity

Pre-booking company

Ipo Club di Azimut Holding ed Electa Ventures

Il fondo chiuso lanciato nel 2016 che ha raccolto 130 milioni di euro a supporto delle PMI italiani d'eccellenza in fase pre-ipo o di lancio e sviluppo sui mercati internazionali.

Quando la crisi genera rilancio

Anche le imprese con un business valido possono incontrare un periodo di crisi della liquidità. Una condizione generata da crediti esigibili in tempi lunghi o dalla necessità di ristrutturazione per ritrovare efficienza e competitività. Casi in cui le banche spesso non si rivelano partner efficaci e disponibili ma che possono trovare una soluzione con gli strumenti di equity e debt.



Paolo Martini, nato a Genova nel 1973, ha iniziato la sua carriera in Alleanza Assicurazioni per poi ricoprire ruoli di crescente responsabilità nelle aree marketing e commerciale di ING Sviluppo Investimenti, ING Investment Management e Banca Esperia.

Entra in Azimut nel 2007, dove diventa Direttore Commerciale nel 2013, per assumere poi il ruolo di Co-direttore Generale di Azimut Holding e Amministratore Delegato di Azimut Capital Management nel 2016.

Attualmente è Presidente di Azimut Libera Impresa Sgr, Vice-Presidente di Azimut Capital Management Sgr. e, da aprile 2019, Amministratore Delegato e Direttore Generale di Azimut Holding.

Conferma di ricezione

Io sottoscritto _____

Codice fiscale _____

Codice Cliente _____ dichiaro di aver ricevuto dal mio

Consulente Finanziario _____

lo short book "L'arte di fare impresa".

Luogo _____

Firma per ricezione

Data _____

The logo features a small, multi-colored starburst icon to the left of the word "AZIMUT". The word "AZIMUT" is in a bold, white, sans-serif font. Below it is a thin white horizontal line, and underneath that line is the phrase "LIBERA IMPRESA" in a smaller, white, sans-serif font.

AZIMUT
LIBERA IMPRESA