

L'INTERVISTA/1

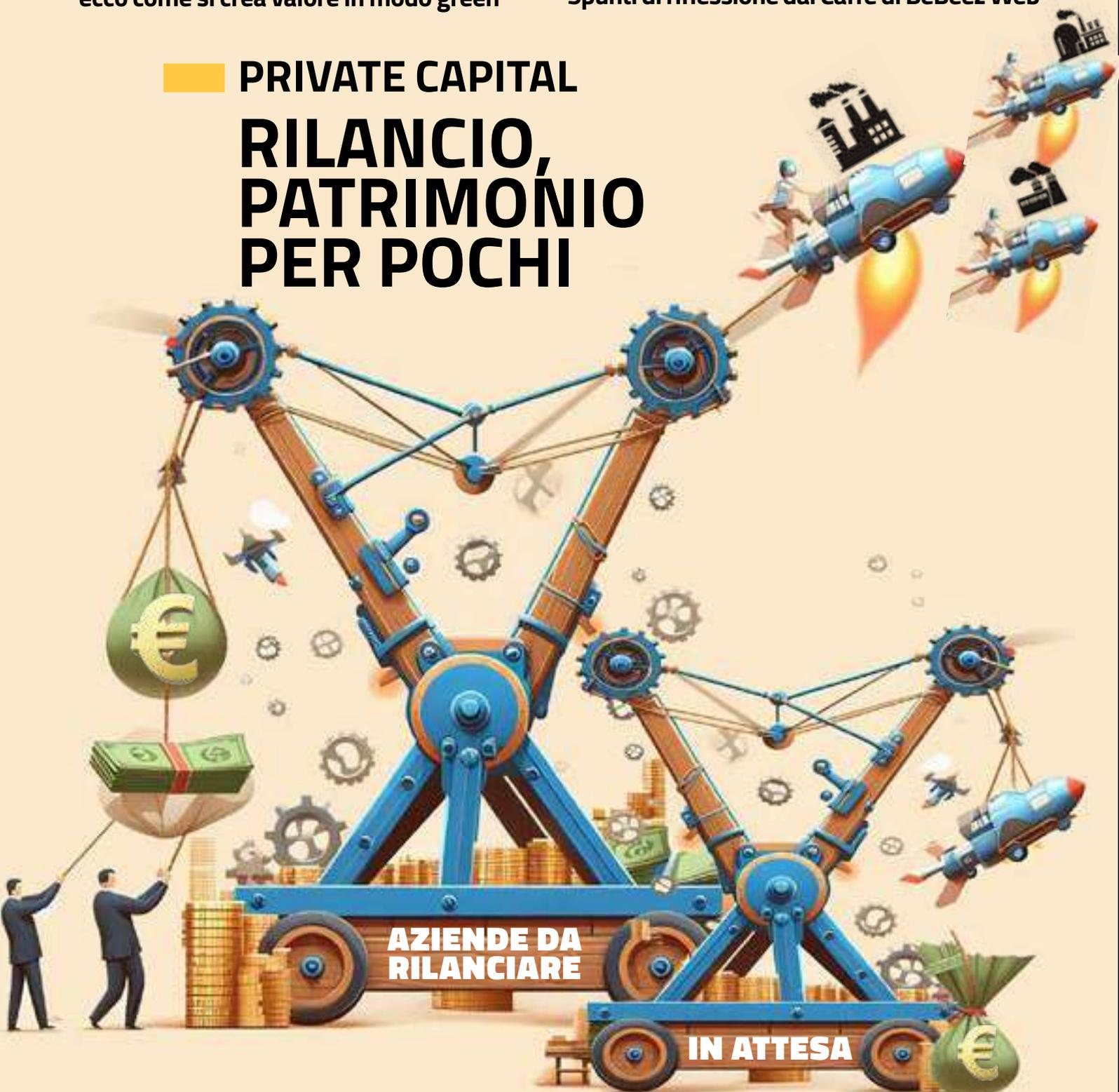
Masiero (Renaissance Partners),
ecco come si crea valore in modo green

L'APPROFONDIMENTO

Biotech italiano, il coraggio di crescere
Spunti di riflessione dal Caffé di BeBeez Web

PRIVATE CAPITAL

RILANCIO, PATRIMONIO PER POCHI



L'INTERVISTA/2

D'Alessandro (Phononic Vibes),
ecco come si fa business
con meno rumore

L'INTERVISTA/3

Pellegrini (BeDimensional),
ecco come conquisteremo
l'industria con il grafene



Sommario

Private capital

L'INCHIESTA

06 A quattro anni dal debutto del Patrimonio Rilancio, sono ancora pochi i fondi votati al sostegno di imprese sane, ma in temporanea difficoltà finanziaria. Perché l'asset class per molti investitori è complicata da valutare. Intanto, invece, chi è già partito macina investimenti.

Rilancio, Patrimonio per pochi



Il meglio del private capital in Italia e nel mondo

- 26 ■ Private Equity&Spac
- 27 ■ Private debt
- 28 ■ Crisi&Rilanci / NPL e altri crediti deteriorati
- 29 ■ Angels&Incubators Venture capital/ Crowdfunding
- 30 ■ Real estate
- 31 ■ Private capital e Real estate nel mondo
- 32 ■ M&A, Corporate Finance
- 33 ■ Arte&Lifestyle/Libri

L'INTERVISTA/1

18 Masiero (Renaissance Partners), ecco come si crea valore in modo green

L'INTERVISTA/2

20 Luca D'Alessandro (Phononic Vibes), come si fa business con meno rumore

L'INTERVISTA/3

20 Vittorio Pellegrini (BeDimensional), così conquisteremo l'industria con il grafene

L'APPROFONDIMENTO

24 Biotech italiano, il coraggio di crescere Spunti di riflessione dal Caffé di BeBeez Web

NEWS NEL MONDO

M&A GLOBALE A SORPRESA IN CRESCITA DEL 15% A LIVELLO DI CONTROVALORE NEI PRIMI 6 MESI DEL 2025, MA LE EXIT DEI PRIVATE EQUITY SONO IN STALLO. LO DICE PWC. [LEGGI TUTTO](#)



VENTURE CAPITAL

I numeri del Report di BeBeez

127
MLN EURO
Il valore dei round raccolti nei 6 mesi 2025 dalle startup biotech italiane

Grande attività sul fronte biotech nel **primo semestre dell'anno** per le startup e scaleup italiane del **settore biotech**, che hanno attirato investimenti complessivi per **oltre 127 milioni di euro** dagli investitori di venture capital spalmati su **12 deal**, contro un totale di circa **221 milioni raccolti in tutto il 2024 su 15 deal** e di 164 milioni e 12 deal in tutto il 2023. Sono i dati preliminari raccolti a oggi da [BeBeez Private Data](#), che si confrontano con gli **oltre 1,43 miliardi di euro raccolti da tutto il mercato** delle startup e scaleup di matrice italiana (considerando anche le startup e scaleup fondate da italiani, ma con sede all'estero) nello stesso periodo spalmati su 160 round (dati preliminari), e con gli 1,7 miliardi di euro e i 287 round del 2024, sempre dell'intero mercato. Dal 2022 a oggi queste startup biotech hanno raccolto circa 730 milioni di euro, cioè circa il 10% degli oltre 7,2 miliardi raccolti nello stesso periodo dall'intero mercato delle startup di matrice italiana. [Leggi tutto](#) ([clicca qui per scaricare tutte le tabelle dei round biotech](#), disponibili agli [abbonati a BeBeez News Premium e BeBeez Private Data](#)).

1,43
MLD EURO

Il valore dei round raccolti nei 6 mesi 2025 dalle startup italiane di tutti i settori (dati perliminari)

730
MLN EURO

Il valore della raccolta delle startup biotech italiane dal 2022 a oggi

7,2
MLD EURO

Il valore della raccolta delle startup italiane di tutti i settori dal 2022 a oggi

Be  Beez

Tutte le news e gli approfondimenti di BeBeez per meno di un caffè al giorno

Cari lettori, vi ricordiamo che per leggere tutte le notizie di BeBeez e restare aggiornati sui private markets senza limitazioni, è necessario sottoscrivere uno dei nostri abbonamenti: BeBeez articoli base oppure BeBeez News Premium.

Offrire informazione di qualità costa tempo e fatica e richiede curiosità, serietà e tanta passione. Quello che vi chiediamo è solo un piccolo contributo. Per BeBeez News Premium stiamo parlando di molto meno di un caffè al giorno.

Vi aspettiamo e grazie di leggerci!

Stefania Peveraro
direttore di BeBeez



Per abbonarti clicca su <https://bebeez.it/abbonati/>

Flexible capital: quando il rischio è un'opportunità



Cari lettori,

I grandi operatori globali raccolgono miliardi per finanziare imprese in transizione. In Italia la formula esiste, ma fatica a decollare. E il rilancio resta per ora una scommessa di nicchia.

In un mondo sempre più complesso, dove le sfide e i rischi della geopolitica impattano sulle filiere e sulla logistica e si incrociano con le opportunità di adottare nuove tecnologie, che però richiedono investimenti e know-how adeguato, il tutto mentre nascono nuovi bisogni da soddisfare, le aziende si trovano spesso nel mezzo di cosiddette situazioni speciali, che devono affrontare con gli strumenti adeguati, mentre magari tutte le discontinuità di mercato di cui sopra si vanno a innestare in un quadro aziendale di transizione, come passaggi generazionali. Tutte situazioni che creano tensioni di liquidità anche gravi. Ed è lì che interviene il cosiddetto **flexible capital**: non si tratta di capitalizzare imprese in crisi conclamata, ma di dare ossigeno a business sostenibili in difficoltà transitorie.

Secondo l'ultimo report di [Withintelligence](#) dedicato al private credit, che riferisce anche i risultati di un sondaggio condotto tra numerosi investitori (LPs) internazionali, più del 40% degli intervistati già investiti in fondi di credito opportunistico e di specialty finance hanno dichiarato che aumenteranno la loro esposizione, mentre tra il 10% e il 15% degli intervistati che ancora non erano investiti in questo tipo di fondi, quest'anno vi investiranno. Di pari passo gli asset manager lanciano nuovi fondi di questo tipo: lo scorso anno le strategie di finanza specializzata e di credito opportunistico hanno rappresentato oltre un terzo di tutti i nuovi fondi in fase di sviluppo nel 2024, e la percentuale è aumentata costantemente nel corso dell'anno, dal 23% di gennaio al 38% di dicembre. E il trend continua: lo scorso febbraio, tanto per fare un esempio, Oaktree ha chiuso la raccolta del suo [Oaktree Opportunities Fund XII a quota 16 miliardi di dollari](#). Operatori come Oaktree, Apollo, Ares, ICG, CVC che hanno raccolto miliardi proprio su questa tesi: **cogliere valore dove altri vedono rischio non governabile**. In Europa, il fenomeno è più contenuto ma in crescita, complici la stretta creditizia delle banche tradizionali e l'emergere di piattaforme ibride in grado di operare lungo l'intera struttura del capitale.

Proprio da queste considerazioni ha preso avvio l'**inchiesta di copertina di questo numero**, dedicata al **Patrimonio Rilancio** e, in particolare, al Fondo Ristrutturazione Imprese, strumento creato nel 2021 dal MEF per sostenere imprese "meritevoli ma in affanno". Un progetto ambizioso, in teoria: finanza di mercato al servizio della ripresa, gestita da sgr private con criteri di performance, e con la CDP nel ruolo di anchor investor fino al 49% delle risorse. Eppure, **a distanza di quattro anni, il quadro è sorprendentemente bifronte**: da un lato, pochissimi fondi operativi, con fundraising lunghi e faticosi. Dall'altro, proprio quei pochi veicoli partiti, da Nextalia a Ver Capital, da Anthilia a Muzinich/Azimut, **stanno macinando operazioni con una certa vivacità**. La verità? Questa **non è un'asset class per tutti**, né per tutti i capitali.

Il mercato italiano resta ancora troppo piccolo, poco liquido, e culturalmente restio ad abbracciare strategie ibride. Gli investitori istituzionali faticano a inquadrarne i rischi, i family office si muovono a geometria variabile, le assicurazioni si scontrano con limiti regolamentari. E così, **mentre in altri Paesi il capitale flessibile si afferma come leva strategica di intervento anti-ciclico**, in Italia fatica a trovare piena cittadinanza, pur dimostrando, nei casi giusti, con i team giusti, di poter funzionare. Ce lo raccontano i protagonisti della nostra inchiesta. E i dati parlano chiaro: il rilancio, per ora, è affare per pochi. Ma forse, proprio per questo, ancora più interessante.

Considerazioni che valgono anche per chi investe in venture capital. La raccolta su questo fronte in Italia è sempre piuttosto difficile, ma i veicoli di investimento guidati da bravi team sono in grado di individuare e accompagnare dei progetti imprenditoriali di grande valore, soprattutto nel settore tech e biotech. Ne abbiamo parlato in questo numero di BeBeez Magazine direttamente con un paio di founder che abbiamo intervistato: Luca d'Alessandro di Phononic Vibes e Vittorio Pellegrini di BeDimensional. E ne abbiamo parlato anche in occasione del nostro Caffè di BeBeez del 26 giugno, dedicato al biotech, di cui vi raccontiamo in questo numero di BeBeez Magazine. Buona lettura!

Stefania Peveraro
Direttore di BeBeez
Founder di EdiBeez srl
stefania.peveraro@edibeez.it

Leggi
online

tutti i numeri
di BeBeez
Magazine



SCAN ME



BeBeez

INTERNATIONAL



bebeez.eu

**BeBeez International is the new born internet site
where you need to be as a private capital investor
in Europe or willing to come to Europe**

PRIVATE CAPITAL

Rilancio, Patrimonio per pochi

A quattro anni dal debutto, con grandi aspettative, del Patrimonio Rilancio, sono ancora pochi i fondi votati al sostegno di imprese sane ma in temporanea difficoltà finanziaria.

Eppure quei pochi veicoli che sono riusciti a partire stanno macinando operazioni. Il problema è che non si tratta di un'asset class facile da capire. E ciò ha tenuto lontani molti investitori istituzionali. Le opinioni dei protagonisti.

di Giulianasassasao

Sono passati quasi esattamente quattro anni dal luglio del 2021, cioè dall'epoca del lancio del **Fondo Ristrutturazione Imprese**, promosso dal Ministero dell'Economia (MEF) nell'ambito del **Patrimonio Rilancio**. Quest'ultimo intende essere il polmone finanziario del più ampio progetto dell'allora **Governo Draghi** di creare un ambiente, non solo normativo, che privilegiasse la **gestione di mercato della crisi d'impresa** piuttosto che la sua sanzione, come aveva fatto fino a quel momento la **Legge Fallimentare**, e i cui altri due pilastri sono il **Codice della Crisi d'Impresa** e la **Composizione Negoziata della Crisi**.

L'obiettivo finale era anzitutto quello di agevolare la ripartenza del tessuto imprenditoriale italiano, messo a dura prova dalla pandemia, anche con l'iniezione di nuova finanza in aziende di una certa rilevanza (almeno 50 milioni di euro di fatturato) e con solide prospettive economiche ma in temporanea difficoltà finanziaria. Il canale designato era un fondo di 3 miliardi di euro, il **Fondo Nazionale Ristrutturazioni Imprese**, da investire, per il tramite della **Cdp**, in veicoli **sia di debito che di equity**, ma vocati al sostegno di aziende in temporanea crisi fi-



nanziaria, selezionati in base a esperienza e track record delle sgr e dei rispettivi gestori (si veda box a pag. ??). “Scopo dell’iniziativa non è ristrutturare aziende in crisi conclamata, ma consentire a imprese solide di superare momentanee tensioni finanziarie” sottolinea **Franco Carlo Papa**, fondatore di **Studio Papa** e tra i principali esperti italiani di rilanci aziendali.

Il progetto suscitò grande interesse; furono tante le proposte di investimento presentate alla Cdp, designata a essere anchor investor di ciascun veicolo nella misura massima del 50% delle risorse, tuttavia finora i fondi effettivamente partiti, almeno quelli che investono in equity, si contano letteralmente sulle dita di una mano.



Franco Carlo Papa, fondatore di Studio Papa

Si tratta del **Flexible Capital Fund** di **Dea Capital**, **QuattroR MidCap** di **Quattro R**, **Anthilia Gap** di **Anthilia Capital Partners**, del **Private Debt Capital Solutions II** –



Francesco Canzonieri, fondatore di Nextalia Capitale Rilancio

Eltif di Azimut con **Muzinich** nel ruolo di gestore, dello **Special Situations Fund** di **Ver Capital**, e infine di **Nextalia Capitale Rilancio** dell’omonima sgr fondata da **Francesco Canzonieri**.

IL GINEPRAIO DEI FAMILY OFFICE

In alcuni casi i family office, cioè le organizzazioni preposte alla gestione dei patrimoni delle famiglie, sono stati pronti a cogliere l’opportunità offerta dai fondi del patrimonio Rilancio.

Tuttavia, la loro natura, estremamente diversificata quanto a professionalità, propensione al rischio e anche mission non consente di vedere in questi investitori una sicura fonte di risorse. “Non sono investitori ben definiti giuridicamente come i fondi di investimento o le banche, in alcuni casi non sono regolamentati e il loro livello di sofisticazione finanziaria può variare molto, in ragione delle professionalità dei professionisti chiamati a gestirli”, spiega **Pasquale Salvatore**, partner PwC responsabile per la clientela privata e i family office.

Aggiunge Salvatore: “Quando si tratta di investire in asset illiquidi i family office, o meglio i professionisti che li gestiscono, sono molto attenti alla qualità dell’investimento e alla grandezza del ticket, in special modo se si tratta di fondi di debito. Questo perché fanno molta attenzione alla diversificazione del rischio per l’investitore”.

Se poi si passa dai fondi di debito a quelli che investono in equity, la situazione è ancora più variegata, perché entrano in campo anche fattori culturali. Ai family e multifamily office con spiccata preferenza per gli asset illiquidi, se ne accompagnano anche altri, anche con patrimoni in gestione più corposi, che sono fedelissimi degli asset liquidi e quotati ed ai titoli di Stato. “Tra questi, vi sono più esempi di family office espressione di famiglie propense alla filantropia ed alla beneficenza”, aggiunge il tax partner di PwC.

Pasquale Salvatore, partner PwC responsabile per la clientela privata e i family office



Tra l’altro quando si parla di equity, nel caso dei family office è molto forte la concorrenza dei **club deal**, a cui gli imprenditori partecipano volentieri perché spesso si tratta di investire in aziende già ben conosciute, al pari delle persone che le gestiscono.

Al di fuori di queste categorie “I family office italiani tendono a investire molto all’estero, dove possono ricorrere ad advisor molto specializzati su asset illiquidi e più complessi. In Italia investono soprattutto in strumenti più semplici e liquidi, prima di tutto i titoli di Stato” sottolinea il top manager di una sgr.

Di conseguenza, anche se i single e multi family office italiani si sono evoluti rispetto al recente passato, e lo dimostra l’11% del patrimonio investito in asset illiquidi alla fine del 2024, unito all’intenzione di aumentarne il peso in portafoglio (si veda [qui l’ultimo report di PwC Italia sul settore](#)), la sfida per i fundraiser sta nell’individuare quelli giusti, cioè propensi ad assumersi i rischi connessi alle operazioni di rilancio aziendale.

Il collo di bottiglia: la raccolta

In realtà, le opinioni di diversi operatori del comparto mettono in evidenza che l’ostacolo sul quale tanti di questi veicoli si sono incagliati è stata la **raccolta**, che in molti casi si è rivelata un processo lungo e complicato, e spiegarne il motivo è altrettanto complesso perché ci sono diversi fattori in gioco.

Anzitutto “per chi vuole raccogliere fondi alternativi il mercato italiano si presenta con un ristretto numero di investitori e in questa fase di mercato poco liquido la raccolta di capitali è resa anche più complessa dal quadro macroeconomico e soprattutto dall’elevata incertezza del contesto internazionale. Naturale che salga l’avversione al rischio” spiega un fund manager.

A questi fattori strutturali bisogna aggiungere i problemi che incontrano determinate categorie di investitori istituzionali. “Fra questi ci sono certamente le assicurazioni, per le quali l’investimento in

asset alternativi di questo tipo è molto penalizzante a causa dell’assorbimento di capitale, ma anche le Casse professionali fanno fatica perché per molte di loro si tratta di una asset class nuova” spiega **Andrea Pescatori**, fondatore e managing partner di **Ver Capital**, che ha recentemente cambiato nome in **Sienna Investment Manager Italia Sgr**, società di gestione dall’anno scorso parte del gruppo Sienna controllato dal gruppo belga **GBL, Groupe Bruxelles Lambert**, che lo scorso settembre ha effettuato il primo closing, a 102 milioni di euro, di **Ver Capital Special Situations Fund**, un fondo che investe in operazioni di turn around attraverso strumenti sia di debito che di equity e che nei mesi estivi dovrebbe completare la **prima operazione** delle quattro finora selezionate.

Oltre all’intervento del programma Patrimonio Rilancio del Mef, gestito da Cdp, che per legge non può superare il 49% della raccolta totale di ciascun fondo, Pescatori ha potuto contare, in qualità di



Andrea Pescatori, fondatore e managing partner di Ver Capital

Verrebbe istintivo concludere che la montagna ha partorito un topolino, ma ciò sarebbe vero se i fondi operativi in questo ambito si fossero dimostrati poco attivi. Invece, e la cosa appare singolare, i pochi fondi finora partiti possono vantare un’attività in alcuni casi decisamente intensa (si veda tabella a pag. ??). E lo stesso governo dimostra di avere fiducia in questo strumento, al punto che a inizio di quest’anno ha lanciato una nuova richiesta di manifestazioni di interesse.

I FONDI DI PATRIMONIO RILANCIO, QUANTO HANNO RACCOLTO...

Nome Fondo	Gestore	Anno di lancio	Risorse raccolte (mln euro)
Anthilia GAP	Anthilia Capital Partners sgr	2022	133*
Azimut Private Debt Capital Solutions II – Eltif (debito)	Azimut / Muzinich	2024	230
illimity Capitale Rilancio	illimity sgr	in sottoscrizione	nd
Ver Capital Special Situations Fund	Ver Capital sgr	2024	110*
Flexible Capital Fund	DeA Capital Aletrnative Funds sgr	2022	240
Equor I	Equor Capital Partners sgr	abbandonato a feb 2024	nd
Turnaround Opportunities Fund	Pillarstone / IQ-EQ	in sottoscrizione	nd
Green Arrow Antares Rilancio Italia	Green Arrow Capital sgr	in sottoscrizione	nd
QuattroR MidCap	QuattroR sgr	2024	150*
Nextalia Capitale Rilancio	Nextalia sgr	2024	265

*interim closing

... E DOVE HANNO INVESTITO SINORA

Fondo	Società	Anno	Importo (Eur mln)	Articolo
Anthilia GAP + QuattroR MidCap	Cigierre	2025	40	BeBeez
Nextalia Capitale Rilancio	Ca' Zampa	2025	nd	BeBeez
Azimut PD Capital Sol. II Eltif (debito) + Flexible Capital Fund - Dea Capital (equity)	Biokimica	2024	nd	BeBeez
Azimut Private Debt Capital Solutions II – Eltif	Fabbri Vignola	2024	nd	BeBeez
Anthilia GAP	Clabo	2024	5	BeBeez
Anthilia GAP	Digital Platforms	2023	16,5	BeBeez
Anthilia GAP	Edra	2023	7	BeBeez
Flexible Capital Fund – Dea Capital	Costa Edutainment	2023	15	BeBeez
Anthilia GAP	Conbipel	2023	15	BeBeez
Flexible Capital Fund – Dea Capital	Legami	2023	nd	BeBeez
Azimut Private Debt Capital Solutions II – Eltif	Dopla	2023	20	BeBeez

corner investor, sul gruppo di appartenenza, che è in sostanza un grande family office, quotato in borsa al pari della **Exor della famiglia Elkann**. Ma non sono mancati altri tipi di apporto. “I family office hanno giocato un ruolo importante nella nostra raccolta. Essendo espressione di famiglie imprenditoriali, questi ultimi sono in grado di capire meglio attività e i rischi connessi a un rilancio aziendale” aggiunge Pescatori.

Sono quindi i family office la strada verso l’agognato closing? Meglio non sperarci troppo, perché qui le cose si fanno, se possibile, ancora più complesse. I gestori dei patrimoni delle famiglie imprenditoriali non hanno modelli di comportamento uniformi e prevedibili. (si veda in proposito box a pag. 10)

Un’asset class difficile da inquadrare

Ma, ulteriore problema, identificare questi rischi non è facile, perché possono variare da veicolo a veicolo, e la stessa asset class non ha



Carlo Bosco, managing director e co-responsabile della strategia di Capital Solutions di Muzinich

contorni ben definiti. Se un veicolo come quello di Ver Capital, che ha le Special Situations nell’oggetto sociale, punta su aziende problematiche con un’ampia gamma di strumenti (“per rilanciare aziende in difficoltà bisogna muoversi con l’agilità di un commando” afferma Pescatori), altre iniziative, come quella di Azimut, investono in situazioni di tensione finanziaria, ma con sottostanti economici solidi.

Secondo **Carlo Bosco**, managing director e co-responsabile della strategia di Capital Solutions di Muzinich che gestisce l’Eltif - Private Debt Capital Solutions II di Azimut, “il credito legato al Patrimonio Rilancio è un’asset class a metà strada tra il direct lending concesso ad aziende in bonis e l’investimento in crediti problematici, due asset class con più track record tra gli investitori professionali. Per un investitore non è immediato apprezzare a che tipo di rischio si espone, specialmente in situazioni dove gli asset a garanzia del finanziamento sono un elemento chiave a supporto dell’operazione. Noi abbiamo come obiettivo finanziare aziende sane che attraversano un momento di difficoltà, come una temporanea crisi di liquidità. Siamo un ponte verso la normalizzazione dell’accesso al credito in bonis”.

Tuttavia non è scontato che un investitore non professionale, anche più strutturato come un family office, sappia distinguere tra le due cose e facilmente può esagerarne la rischio-

sità. “Alcune di queste iniziative sono state presentate come fondi di turnaround, E questo ha tenuto lontani non pochi investitori” riferisce il gestore di uno dei fondi oggi operativi. Azimut, partito per primo sui private market, ha investito negli anni nella formazione della propria rete, che ha così potuto comunicare in modo efficace con i clienti, di solito privati investitori affluenti e HNWI, spiegando le peculiarità del fondo. Anche perché un prodotto rivolto a una platea di investitori relativamente ampia

come un Eltif può rendere più facile la sottoscrizione da parte di investitori privati.

Le carte vincenti: il track record...

Tutte queste complessità hanno inevitabilmente portato tanti investitori, istituzionali e privati sofisticati, a puntare le loro risorse su gestori e team di provata esperienza. Spiega il gestore di una sgr di riferimento “Il track record è ciò che fa la differenza. Tanti

investitori non amano puntare su iniziative appena costituite, cioè le situazioni *first-fund-first-team*, con quest’ultimo che è stato appena costituito con manager certo di valore ma che non hanno ancora lavorato assieme.

La chimica del team, la capacità di lavorare in squadra, è fondamentale. Chi ha dimostrato di farlo, concludendo una serie significativa di operazioni, viene sempre prima nelle scelte dei limited partner”.

FONDO NAZIONALE DI RISTRUTTURAZIONE IMPRESE, ECCO TUTTI I PALETTI DA RISPETTARE PER OTTENERE CAPITALI

I fondi di investimento partiti nel quadro dell’iniziativa Patrimonio Rilancio traggono metà delle proprie risorse dal **Fondo Nazionale Ristrutturazioni Imprese**, che in realtà è solo una parte dell’iniziativa **Patrimonio Rilancio**, operativa dal luglio del 2021 (si veda [altro articolo di BeBeez](#)), strumento del Ministero dell’Economia e delle Finanze, gestito da Cassa Depositi e Prestiti, per sostenere le imprese italiane con **fatturato superiore a 50 milioni di euro**, previsto dall’[art. 27 del Decreto Rilancio](#) (si veda [altro articolo di BeBeez](#)).

Il Patrimonio Rilancio prevede i seguenti ambiti di operatività:

- ← **Fondo Nazionale Supporto Temporaneo (FNST)**: interventi temporanei in aziende che hanno subito impatti derivanti dall’emergenza Covid-19, coerenti con le misure previste dalla Commissione Europea nel “Quadro Temporaneo per le misure di aiuti di Stato a sostegno dell’economia nell’attuale emergenza del Covid-19
- ← **Fondo Nazionale Strategico (FNS)**: investimenti di lungo periodo, con il coinvolgimento di altri investitori di mercato, in imprese caratterizzate da solide prospettive di crescita, per supportarne i piani di sviluppo
- ← **Fondo Nazionale Ristrutturazione Imprese (FNRI)**: interventi in aziende caratterizzate da temporanei squilibri patrimoniali e finanziari, ma con adeguate prospettive di redditività futura.

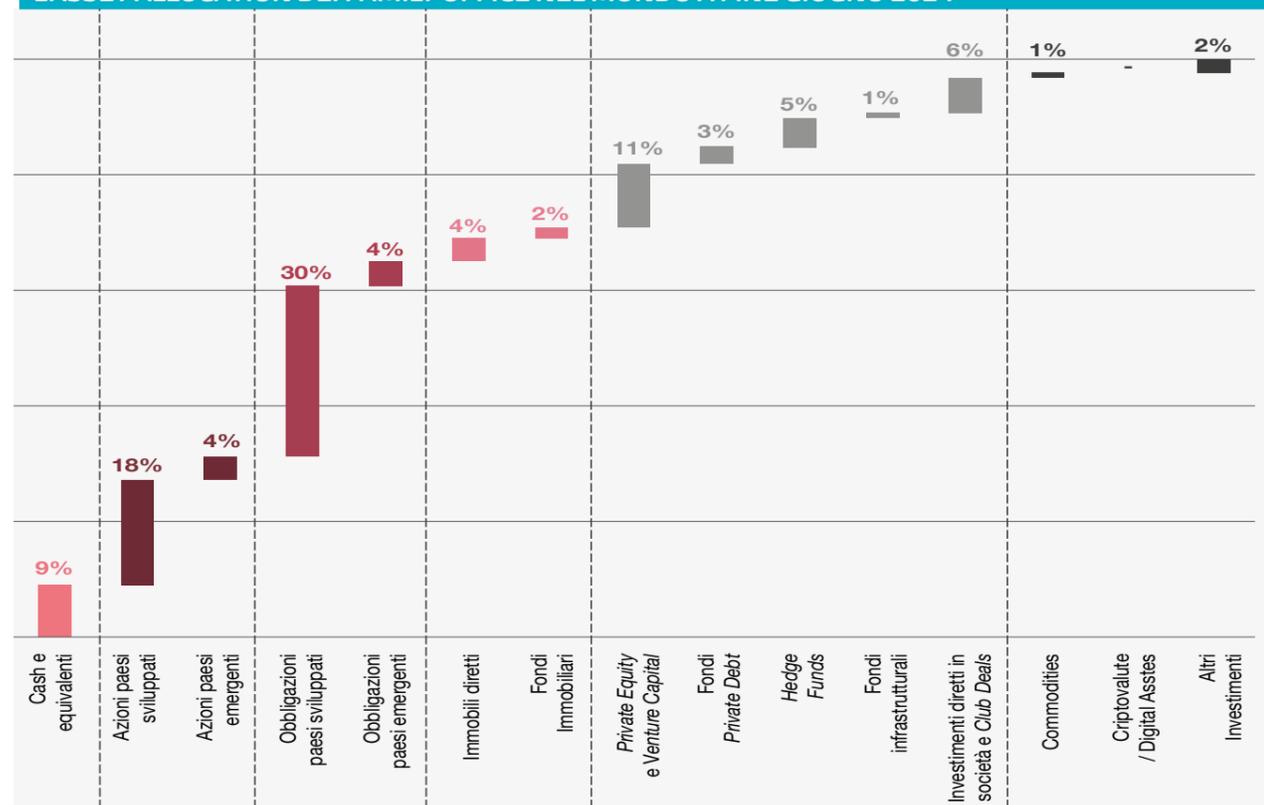
Il FNRI prevede alcuni paletti (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). Anzitutto è rivolto alle sgr, ai gestori di fondi di investimento alternativi europei (FIA) e Sicaf

auto-gestite, con track record del team di gestione nelle ristrutturazioni di imprese. Nel dettaglio, spiega [CDP nella sezione del suo sito internet dedicata al FNRI](#), quest’ultimo investe **esclusivamente nella componente “nuova finanza” degli OICR o FIA UE** lanciati dalle società di gestione di cui sopra, che dovranno avere una dimensione complessiva di oltre 100 milioni di euro e una durata inferiore ai 10 anni. Il FNRI conduce **investimenti singoli di dimensioni superiori ai 30 milioni in ciascun veicolo di investimento**, che dovranno rappresentare una quota inferiore al 49% dell’ammontare del fondo e che dovranno dimostrare la presenza di **uno o più coinvestitori privati** che sottoscrivano alle medesime condizioni del FNRI.

Gli OICR o FIA UE in questione potranno investire in **spa non bancarie, finanziarie e assicurative con sede legale in Italia con fatturato annuo superiore a 50 milioni di euro**, in **temporaneo squilibrio patrimoniale e finanziario**, condizione di norma verificata con PFN/EBITDA > 4 volte oppure PFN/PN > 2 volte, e che presentano **adeguate prospettive di redditività**. I fondi in questione non possono però investire in società target che abbiano un’esposizione debitoria complessiva superiore al 40% verso banche o gruppi bancari che siano azionisti del gestore del fondo stesso per una quota superiore al 40%. Infine, l’investimento massimo dell’OICR o del FIA UE nella singola posizione non può superare il 20% dell’ammontare complessivo della sua dotazione e comunque non superare i 250 milioni

Infine il FNRI si riserva la facoltà di nominare esponenti della CDP all’interno degli organi di governance della società di gestione investiti, mentre l’OICR o il FIA UE investiti sono tenuti a verificare la sussistenza e il mantenimento dei sopraelencati requisiti per tutta la durata del suo intervento.

L’ASSET ALLOCATION DEI FAMILY OFFICE NEL MONDO A FINE GIUGNO 2024



Fonte: PwC

Una dimostrazione della validità di questi concetti viene dall'esperienza di **Equor Capital Partners sgr**, società di private equity nata proprio nell'estate del 2021 per partecipare all'iniziativa del Patrimonio Rilancio. Equor era stata fondata da **Francesco Rigamonti** (ceo), **Giovanni Fregnan** e **Giovanni Diana** (si veda [qui articolo di BeBeez](#)), quest'ultimo poi uscito nel 2022, a cui si erano aggiunti i partner **Carlo Cangialosi**, **Lorena Ponti** e **Valentina Roggiani**, e infine

il presidente **Roberto Pisa** (managing partner di CL Partners, ex group ceo di Sirti ed ex senior partner di BC Partners). Rigamonti, a fine maggio, ha poi lasciato Nextalia.

Tutti manager di provata esperienza nelle ristrutturazioni aziendali, alcuni di essi sono anche membri della sezione italiana della **Turnaround Manager Association**, ma che non avevano condiviso esperienze in precedenza. Dopo

una fundraising durato più di due anni con l'obiettivo di raccogliere 250 milioni di euro (si veda altro articolo di *BeBeez*), nel febbraio del 2024 il progetto del primo fondo, **Equor I**, è stato abbandonato.

Nell'estate successiva quattro dei co-fondatori, ossia Rigamonti, Fregnan, Roggiani e Pisa, sono entrati in **Nextalia sgr** come senior partner per gestire il fondo **Nextalia Capitale Rilancio**, che nel giro di pochi mesi, grazie alla forza del

PERCHÉ TANTE ASSICURAZIONI FANNO FATICA SUI FONDI RILANCIO

È opinione diffusa tra i gestori di fondi special situations e turnaround che gli investitori istituzionali, in primis le assicurazioni, facciano fatica a sottoscrivere questi veicoli di investimento. E in effetti ci sono precise ragioni tecniche per cui questo accade. Le ha spiegate a *BeBeez Magazine* **Anna Cannella**, senior manager dell'area Financial Services di EY Italia.

Domanda. Quanto sono propense le assicurazioni all'investimento in asset alternativi illiquidi?

Risposta. La propensione varia molto a seconda della disponibilità di opportune conoscenze specialistiche interne e alla possibilità di avvalersi di una consulenza esterna. Più in generale, in ottemperanza alla **Direttiva Solvency II**, il settore in Italia è prudente nella selezione di asset alternativi, anche nel rispetto dell'attenzione del Regolatore sui rischi sottostanti questi investimenti, per garantire la solidità patrimoniale delle compagnie. Gli investimenti del settore assicurativo italiano si sono storicamente concentrati su titoli di Stato, in media il 57% dei portafogli delle gestioni separate vita a fine 2024, e obbligazioni emesse da società quotate, in media il 18% di quei portafogli, sempre a fine 2024, dando alle azioni quotate un peso a pochi punti percentuali.

D. Quali categorie di asset alternativi sono ai primi posti nelle preferenze delle compagnie?

R. Private debt, real estate e infrastrutture, seguite dal private equity, attualmente meno utilizzato dalla maggior parte dei player italiani.

D. Che tipo di accoglienza hanno ricevuto dalle compagnie i fondi lanciati nel quadro del Patrimonio Rilancio nei quattro anni trascorsi dal varo dell'iniziativa?

R. Effettivamente l'asset allocation delle imprese assicurative negli ultimi anni ha teso verso una maggiore diversificazione, con gli investimenti alternativi e illiquidi

che sono diventati più presenti, per via di tassi di interesse contenuti e rendimenti di conseguenza più alti rispetto agli asset tradizionali. Ciò li rende appetibili soprattutto per le compagnie vita che hanno impegni di lungo periodo verso buona parte degli assicurati. Ciò vale soprattutto per i grandi gruppi e le realtà in possesso di adeguate competenze da dedicare a selezione, governo, gestione e monitoraggio di strutture finanziarie alquanto complesse, sia sul piano analitico che su quello informativo. In particolare, l'asset class richiede inoltre un'attenta gestione del rischio di liquidità da parte delle compagnie, che devono mantenere coerenti i flussi finanziari attesi con le obbligazioni, anche di riscatto anticipato, verso i clienti. E se tutto questo è vero per gli investimenti in asset alternativi in generale, lo è a maggior ragione per l'asset class in cui investono i fondi nel quadro del Patrimonio Rilancio.

D. Quali sono le prospettive? Un ipotetico fundraiser per questo tipo di veicoli troverà maggiore ascolto rispetto a quanto accaduto sinora?

R. Le prospettive possono essere promettenti laddove le aspettative di maggior rendimento si coniughino con sufficienti livelli di trasparenza e disponibilità di informazioni. Inoltre, possono riscuotere interesse gli asset alternativi che presentano caratteristiche di sostenibilità, quali gli investimenti a supporto della transizione ecologica e della giustizia sociale.



Anna Cannella, senior manager dell'area Financial Services di EY Italia.

brand della sgr fondata da **Francesco Canzonieri**, ha raccolto 265 milioni e lo scorso marzo, appena chiusa la raccolta, ha investito nella rete di cliniche veterinarie **Ca' Zampa** (si veda [qui articolo di BeBeez](#)).

... e la tempestività

Ma c'è un altro aspetto che forse non tutti hanno valutato appieno quando hanno lanciato i rispettivi fondi. "Sono due i fattori chiave che hanno avvantaggiato Anthilia nel lancio dell'iniziativa "GAP", il primo è sicuramente l'esperienza. Anthilia Sgr è riconosciuta come leader nel private debt, sia per quanto riguarda la valutazione dei rischi che dei ritorni connessi. Altro elemento cruciale è stato il tempo. Eravamo a conoscenza dell'iniziativa "Patrimonio Rilancio" e abbiamo giocato tempestivamente sugli investitori di riferimento, banche, assicurazioni enti previdenziali, illustrando le peculiarità di questa interessante asset class" racconta **Daniele Colantonio** responsabile del Business Development presso Anthilia Capital Partners il cui fondo, Anthilia Gap, ha finora raccolto 170 milioni impiegando circa 100 in sei operazioni (si veda tabella a pag. 11). Aggiunge Coloan-



Daniele Colantonio, responsabile del Business Development presso Anthilia Capital Partners



Gaudenzio Bonaldo Gregori, alla guida di Pillarstone

tonio: Aggiunge Colantonio: "Una special situation non coincide sempre con un turnaround. Quest'ultimo richiede spesso di modificare l'assetto produttivo / commerciale di un'impresa, in molti casi sostituendo il management ed in altri il mix produttivo. Un contesto di intervento (ed un rischio) diverso rispetto alla special situation che riflette in molti casi una difficoltà / sfida di natura temporanea per la quale è richiesto un capitale flessibile, in molti casi un mix di debito ed equity. Al mercato non è appar-

sa subito chiara questa distinzione, anche perché all'epoca del lancio dell'iniziativa non erano diffusi molti fondi specializzati su questo segmento con cui confrontarsi, e per molti non è stato facile fare le giuste distinzioni".

Un mercato piccolo e poco liquido, un'asset class poco conosciuta e che pochi istituzionali sanno leggere, e se devono investire lo fanno con chi offre loro una provata capacità. Logica vorrebbe che le sgr andassero oltreconfine a cercare fondi, come in un certo senso ha fatto Ver Capital. Ma a prescindere dal fatto che poche di esse hanno la struttura per farlo, "all'estero gli istituzionali hanno ordini di grandezza diversi, e arrivano a investire in private capital anche il 30% degli asset in gestione. I ticket che i fondi italiani possono offrire sarebbero troppo piccoli" riferisce un operatore. Secondo quanto risulta a *BeBeez* al momento la sola **Pillarstone**, la società di gestione controllata da **KKR**, **Intesa Sanpaolo** e **Unicredit** e guidata dal managing partner **Gaudenzio Bonaldo Gregori**, lo sta facendo per il veicolo nato nell'ambito del Progetto Rilancio, ossia **Turnaround Opportunities Fund**, che sarebbe, riportano a *BeBeez* voci di mercato, in dirittura d'arrivo per chiudere la raccolta entro fine luglio.



RENAISSANCE PARTNERS: ECCO COME SI CREA VALORE IN MODO GREEN

Il partner Alessio Masiero racconta come la piattaforma di investimento integra l'ESG come leva strutturale per valorizzare le partecipate. Nel 2024 ha investito 55 milioni di euro in sostenibilità, puntando su efficienza, decarbonizzazione e logistica green. L'approccio rigoroso anticipa la CSRD e accelera la crescita.

Guidata dai managing partner **Fabio Canè** e **Marco Cerrina Feroni**, la più grande sgr di private equity focalizzata sull'Italia (2,8 mld di euro in gestione, si veda [qui articolo di BeBeez](#)) è considerata da molti investitori istituzionali anche tra quelle più impegnate sul fronte ESG, al punto di farne una parte integrante del modello di gestione con tre membri del team attivi a tempo pieno sui temi green. Il che alla prova dei fatti non va affatto a detrimento dei ritorni, anzi. Assieme al senior partner **Alessio Masiero**, *BeBeez Magazine* ha approfondito un aspetto della creazione di valore sempre più centrale per un asset manager.

Domanda. In che misura i fattori legati alla sostenibilità ambientale incidono su costi operativi e capex delle vostre partecipate più "esposte" come Sicit, Rino Mastrotto o Engineering?

Risposta. Nel 2024 le aziende presenti nel nostro portafoglio hanno investito circa 55 milioni di euro sulla sostenibilità, di cui circa 28 milioni sulla decarbonizzazione e l'efficienza energetica. Quindi non solo sull'uti-

lizzo di energie rinnovabili ma anche in tecnologie, processi produttivi ed investimenti in logistica "green". Queste spese sono state decise in base a piani triennali di sostenibilità che vengono ogni anno monitorati, aggiornati e infine condivisi con i nostri Limited Partners.

D. Ecco, questo è un punto interessante. Quanto la sostenibilità influenza i rapporti con gli LPs?

R. In misura determinante. Anzitutto il nostro team interno, guidato dall'ESG practice leader **Andrea Valini**, risponde ogni anno a più di 50 questionari inviati dagli investitori e relativi ad aspetti ESG, e ultimamente abbiamo riscontrato un aumento del 15% rispetto al 2024. Inoltre sul nostro fondo più recente, **Renaissance IV**, che è un fondo art. 8 della SFD, una parte del carried interest di noi partner è legato alla performance ESG.

D. In che modo?

R. Per esempio tutte le aziende in portafoglio devono avere un ESG manager, un ESG Action Plan e un Comitato ESG, oltre a un rating di terze parti almeno di livello Silver. Se queste condizioni non vengono sod-

disfatte, il team viene penalizzato sul carried interest in proporzione.

D. A inizio 2026 scatterà la CSRD per le medie aziende italiane non quotate, con reporting a partire dal 2027. A che livello di approntamento sono queste aziende? Quanto tempo prima sono partite per prepararsi?

R. Siamo abbastanza sereni. Anche perché ciascuna azienda ha già iniziato un percorso in merito, monitorando annualmente circa 40 KPI sull'ESG. Dell'impegno profuso sono testimoni i rating ESG finora assegnati da **Ecovadis** alle nostre portfolio company, che vanno dal **Silver**, che vuol dire essere nel top 15% del benchmark, fino al **Platinum**, cioè nel top 1%, ottenuto da **Sicit** e **Ove-riT**. Si tenga anche presente che con il passare del tempo il database di aziende di Ecovadis diventa sempre più numeroso, per cui oggi ottenere un rating di alto livello è più complesso rispetto a qualche anno fa.

D. Sin qui gli aspetti legati alla gestione. Passando a quelli strategici, fino a che punto i fattori ambientali guidano future acquisizioni e add-on delle aziende in portafoglio, anche in chiave di espansione all'estero?

R. Quando per le controllate si programmano acquisizioni di aziende o di asset produttivi, queste vengono integrate nel piano triennale di sostenibilità di cui ho accennato prima. Quindi, che sia in Italia o all'estero, oltre alla performance finanziaria della potenziale target viene valutato anche l'impatto della stessa sulla performance ESG della società acquirente. Spesso la sfida per le acquisizioni ex-UE è proprio allineare l'acquisita alle norme ESG europee.

D. E cosa accade se un'azienda presenta ottime sinergie con una vostra controllata ma si rivela molto inquinante?



Alessio Masiero,
senior Partner
Renaissance Partners

SICIT, CRESCITA ESPONENZIALE

Anno	Deal	EV (eur mln)
2019	Fusione con spac Sprinitaly	170
2021	Delisting da Circular Bidco*	340
2025	Exit Bidco, ingresso Renais. IV e TPG	900

* Intesa Holding e NB Renaissance I

R. Si procede per gradi. Se questo impatto si può ridurre, va valutato il relativo costo. Se questo è molto alto, allora si integrano tali considerazioni nella proposta di acquisto. Se poi il problema si rivela insormontabile, è molto probabile che si rinunci all'operazione.

D. Lei ha accennato ad acquisizioni anche all'estero. A quest'ultimo riguardo, un'azienda come Sicit, che ha appena avviato un'espansione su scala globale, come sta gestendo la diversità delle norme ambientali nelle varie aree del mondo?

R. Nel caso di Sicit possiamo fare leva sull'esperienza di **TPG Rise Climate** (entrata nel capitale da poche settimane, veda in proposito [articolo di BeBeez](#), ndr) che è il più grande fondo impact al mondo, i cui standard sono molto ambiziosi. Crediamo che la loro esperienza e network

globale possano aiutare Sicit nel percorso di internazionalizzazione anche da un punto di vista ESG.

D. Come siete entrati in contatto con TPG Rise Climate?

R. Tramite un processo d'asta competitiva.

D. L'attenzione alla sostenibilità può essere un'opportunità a livello di comunicazione e marketing? Se sì, quali sono i canali più efficaci per veicolarli, sempre in relazione alle vostre portfolio company?

R. Sebbene molte delle aziende da noi investite siano imprese B2B, quindi non abbiano un contatto diretto con la clientela retail, è comunque importante comunicare i progressi sulla riduzione dell'impatto ambientale. Con **Rino Mastrotto**, per esempio, abbiamo organizzato una serie di eventi per presentare la tec-

nologia **HEARTH**, che è un processo di lavorazione della pelle in grado di minimizzare il consumo di acqua, fattore molto importante per una conceria, sia di energia sia di prodotti chimici. Sempre **Rino Mastrotto** ha in programma iniziative analoghe per comunicare un'altra tecnologia appena sviluppata, cui è stato dato il nome di **Seconda Vita**, e che consente di riutilizzare gli sfridi di lavorazione della pelle generati dai clienti. Tramite questa tecnologia gli sfridi vengono tritati per dare poi origine ad un tessuto con caratteristiche funzionali della pelle.

D. Questo sforzo in direzione della sostenibilità che tipo di contributo ha apportato sinora ai ritorni sulle portfolio company?

R. Posso dire con sicurezza che la sostenibilità è un valore e come tale viene riconosciuto. Qualsiasi sforzo in tal senso è riconosciuto dal futuro acquirente come valore creato e vantaggio competitivo. Basta vedere l'andamento del valore di Sicit. Siamo entrati nel 2021 a una valutazione poco superiore a 300 milioni di euro. Quattro anni dopo l'ingresso, l'operazione con **TPG Rise Climate** è avvenuta a un valore quasi triplo.

D. La crescente attenzione alle esigenze in materia di difesa ha distolto l'attenzione dai temi ESG?

R. Distolto non è proprio il termine esatto. Per Renaissance, i temi ESG continuano a essere centrali nella nostra strategia. La difesa può essere un comparto talvolta lontano dalla sensibilità che richiede una investment policy orientata alla ESG, ma è anche un settore da cui è difficile tenersi nettamente separati. Per esempio un'azienda che abbiamo avuto in portafoglio fino al 2021, la **Mecaer**, (allora acquisita da **Stellex Capital** e **Fondo Italiano**, si veda [qui articolo di BeBeez](#), ndr) che produce componenti per piccoli aerei ed elicotteri, aveva contratti anche con grandi player del settore difesa. Oggi, alcuni fondi internazionali che avevano la difesa nella lista dei settori in cui non avrebbero potuto investire, di recente l'hanno re-integrata.

[Clicca qui per vedere il video](#)

Da sin, Luca D'Alessandro, co-founder Phononic Vibes, e Stefania Peveraro, direttore BeBeez

PHONONIC VIBES

LUCA D'ALESSANDRO (PHONONIC VIBES), ECCO COME SI FA BUSINESS CON MENO RUMORE

La startup spin-off deep tech del Politecnico di Milano è cresciuta e ora punta a 20 mln di ricavi e break-even, mentre prepara l'm&a

di Stefania Peveraro

Punta a raggiungere il **break-even tra il 2025 e il 2026** e un **fatturato di 20 milioni** entro i prossimi due anni **Phononic Vibes**, spin-off deep tech del Politecnico di Milano che sviluppa e commercializza tecnologie innovative per la riduzione del rumore e delle vibrazioni, fondata nel 2018 e supportata da allora da vari business angel e investitori di venture capital. E che l'anno prossimo **potrebbe tornare in raccolta**, per finanziare lo sviluppo che passerà anche dall'**m&a**. Lo ha raccontato a **BeBeez Live**, il canale web tv di **BeBeez**, **Luca d'Alessandro**, ceo e co-founder di Phononic Vibes, aggiungendo anche qualche altra curiosità a margine dell'intervista video.

Domanda. Phononic Vibes sviluppa e produce dei sistemi, delle tecnologie che riducono le vibrazioni e gli effetti sonori. Ci spieghi esattamente di che cosa si tratta?

Risposta. Nasciamo come spin-off del Politecnico di Milano nel 2018 e ci occupiamo di **metamateriali**: meta dal greco significa "oltre". In sostanza prendiamo la struttura del materiale e la rendiamo molto più efficace per assorbire rumori e vibrazioni. Per fare un esempio, abbiamo preso il pacchetto acustico di una Mercedes e ne abbiamo ridotto il peso del 50%, aumentando le performance di 3 decibel: quindi l'impatto del metamateriale è quello di essere molto più efficace rispetto a un contesto di insonorizzazione, che comunque non evolve da 70 o 100 anni. Quindi il nostro compito è quello di prendere tutti i rumori e tutte le vibrazioni che ci sono quando si parla di infrastrutture, settori

automotive, trasporti o elettrodomestici, e convertire le soluzioni che sono adesso applicate con la nostra tecnologia dei metamateriali.

D. Questi metamateriali li produce voi oppure li sviluppate soltanto?

R. La nostra difficoltà sin dall'inizio è stata quella di produrre in quanto siamo nati sostanzialmente come una società di consulenza, come spin-off del Politecnico, quindi molto interessati alla tecnologia. Ma poi i clienti volevano i pezzi di prodotto finiti, quindi abbiamo iniziato a far produrre all'esterno. Poi abbiamo incontrato questo nostro fornitore strategico, la **Matis Insonorizzazioni srl**, che era però in difficoltà finanziarie, un'azienda del territorio di **Reggio Emilia**, quindi la classica pmi, il cui fondatore a 75 anni, dopo 50 anni in azienda, non ce la faceva più. A quel punto, era il 2022, l'abbiamo comprata noi e ci siamo

portati quindi in casa la produzione. Nel frattempo, poi, il business per fortuna è cresciuto e abbiamo dovuto dotarci di più forza produttiva, per cui abbiamo aperto da poco un **secondo stabilimento**, questa volta a **Vigano**, vicino a Milano.

D. Torniamo indietro ora agli inizi. Dicevamo che Phononic Vibes è nata come spin-off del Politecnico di Milano, fondata, oltre che da te, anche da **Giovanni Capellari** e **Stefano Caverni**, tutti e tre ricercatori al Polimi. Ci racconti come è andata? E come siete riusciti poi a raccogliere i capitali che vi servivano?

R. Abbiamo fondato la società nel 2018 e da allora abbiamo poi raccolto un totale di 9 milioni di euro.

Abbiamo iniziato nel 2019 con **500 mila euro**, quando è entrato il **fondo Poli360**, lanciato da **360 Capital** insieme al Politecnico di Milano insieme a **Pantecnica** (si veda [altro articolo di BeBeez](#), ndr). Dopo un paio d'anni, quindi intorno al 2020, abbiamo raccolto un round da **2 milioni**, guidato da **Eureka! Fund I - Technology Transfer**, gestito da **Eureka! Ventures sgr** (si veda [altro articolo di BeBeez](#), ndr) e poi nel 2022 abbiamo raccolto altri **6 milioni**, in un round guidato da **CDP Venture Capital sgr**, attraverso il **comparto Industry Tech del fondo Corporate Partners I** (si veda [altro articolo di BeBeez](#), ndr). Gli investitori ci hanno seguito, ma nel frattempo non abbiamo sempre fatturato, sin dall'ini-

zio. Ci occupiamo di materiali, quindi in buona sostanza noi vendiamo metri quadri di soluzione, perché poi alla fine il rumore si toglie molto semplicemente con dei pannelli.

D. Quanto fatturate ora? Che obiettivi avete?

R. Siamo partiti con qualche decina di migliaia di euro, poi centinaia e poi negli ultimi 3-4 anni abbiamo fatto un milione, 2 milioni, 4 milioni e quest'anno abbiamo come obiettivo 7 milioni. Pensiamo anche di raggiungere il break even dal punto di vista finanziario. Sicuramente non ci fermiamo qui, vogliamo continuare a crescere e l'obiettivo da qui a un paio d'anni è quello di **raggiungere i 20 milioni**, che secondo me è una cifra di riferimento per un player italiano, che serve il mondo delle infrastrutture, del construction e dell'industria. Dopodiché, per essere un player europeo, dobbiamo puntare ai 50 milioni e quindi sicuramente da qui al 2030 dobbiamo raggiungere quell'obiettivo.

D. La crescita fatta fino adesso è stata dovuta anche al fatto che avete comprato un'azienda. Dopo questa prima acquisizione, quindi, pensi di farne altre?

R. Assolutamente sì, l'obiettivo è diventare una piattaforma di integrazione di altre realtà produttive di soluzioni tradizionali di insonorizzazione che possiamo convertire alla produzione di metamateriali. Andiamo a "phononizzare" quelli che sono i brand storici di questo settore e quindi andiamo a mettere oltre a competenze manageriali e voglia anagrafica di spingere la crescita, anche l'aspetto tecnologico per ottimizzare di un 30-40% quelle che sono le soluzioni esistenti. Questo sarà parte del nostro piano di crescita sicuramente nei prossimi anni. Che spero potrà essere accompagnato dai nostri investitori, in occasione di ulteriori round.

D. Quanto prevedi il prossimo? E di che dimensione stiamo parlando?

R. Penso l'anno prossimo e vorrei che fosse più tondo, almeno di **una decina di milioni**.



Una delle macchine di taglio per la produzione di pannelli in funzione nello stabilimento di Phononic Vibes di Vigano



Luca D'Alessandro illustra la cosiddetta "metawindow", un pannello acustico per la protezione dal rumore lungo la ferrovia sviluppata per Deutsche Bahn

[Clicca qui per vedere il video](#)

Da sin,
Vittorio Pellegrini,
co-founder
BeDimensional,
e Stefania Peveraro,
direttore BeBeez

BEDIMENSIONAL

BEDIMENSIONAL, IL GRAFENE SCALA L'INDUSTRIA

Dalla ricerca all'impianto produttivo, la scaleup deeptech genovese prepara un nuovo round da decine di milioni per guidare la rivoluzione dei materiali bidimensionali. parla il co-founder Vittorio Pellegrini

di Stefania Peveraro

“**A**priremo un nuovo round per raccogliere qualche decina di milioni di euro a inizio 2026 per finanziare la nostra strategia in un mercato che sinora non esisteva”. Lo ha detto a BeBeez Live, il canale web tv di BeBeez, [Vittorio Pellegrini](#), ceo di BeDimensional, la scaleup deeptech genovese che produce grafene e altri cristalli bidimensionali, fondata nel 2016, come spin-off dei Graphene Labs dell'Istituto Italiano di Tecnologia di Genova dagli scienziati, che da allora ha raccolto ben 35 milioni di euro di equity dagli investitori di venture capital più altri 20 milioni di euro di venture debt dalla Banca Europea per gli Investimenti (si veda [altro articolo](#)

[di BeBeez](#)). E che appunto ora si prepara per una nuova raccolta, “per la quale puntiamo ad almeno altri 20 milioni”, ha precisato Pellegrini, aggiungendo una serie di dettagli a quanto raccontato in video. Ecco che cosa è emerso dalla chiacchierata completa.

Domanda. Che cos'è il grafene e perché è un materiale così innovativo? Quali sono le sue applicazioni?

Risposta. Il grafene è un materiale straordinario perché è bidimensionale. È un cristallo bidimensionale, un foglio di materia, il materiale più sottile che esiste al mondo. E la cosa ancora più straordinaria è che deriva dalla grafite, che è un materiale comune. La grafite è come un libro composto da miliardi di

pagine e il grafene è la singola pagina. Lo spessore di questa pagina è pari all'atomo di carbonio. Nessuno fino a pochi anni fa era riuscito a trasformare questo libro in singole pagine. I primi che ci sono riusciti con gli studi che hanno fatto hanno vinto il premio Nobel. Noi, dopo circa 10 anni di ricerca sia in Italia che all'estero, abbiamo inventato un metodo di produzione scalabile e poi abbiamo dimostrato che siamo in grado di produrlo in grandi quantità con un processo che non inquina ed è a basso costo. Quando il cristallo, la grafite, si trasforma da tridimensionale a bidimensionale, acquista delle proprietà straordinarie come conducibilità elettrica, termica, effetto barriera, resistenza meccanica. Il grafene è solo il capostipite di una nuova famiglia di ma-

teriali bidimensionali: strutture sottilissime simili al grafene nella forma, ma composte da atomi diversi. Mentre il grafene è formato esclusivamente da atomi di carbonio, altri materiali 2D sono costituiti da elementi differenti. Ad esempio, il nitruro di boro bidimensionale è un foglio di materia composto da azoto e boro. Sempre geometria esagonale, questa maglia, questo velo di materia, essendo bidimensionale offre a sua volta delle proprietà analoghe al grafene e in alcuni casi complementari. Quindi oggi siamo di fronte a una vera e propria rivoluzione dei materiali, le

cui applicazioni sono pressoché infinite. In un certo senso, stiamo rendendo la materia più leggera e più potente al tempo stesso: un concetto difficile da visualizzare, ma che apre prospettive commerciali enormi, già riconosciute a livello globale. È una rivoluzione silenziosa, destinata a trasformare interi settori industriali.

D. A fondare la società sei stato tu insieme ad altri due soci. Ci racconti qual è il tuo background e come vi siete incontrati?

R. Ho fondato la società insieme a [Francesco Bonaccorso](#), che in qualche modo è stato la persona che ha

sviluppato i primi ingredienti di questa tecnologia per produrre il grafene, e ad [Andrea Gamucci](#), che si sono uniti a me, prima in un percorso di ricerca che è durato molti anni, poi abbiamo deciso di lasciare il mondo della ricerca e di abbracciare il mondo dell'imprenditoria. Io ho lavorato in molte università nel mondo, poi nel 2013, insieme a [Roberto Cingolani](#) abbiamo fondato il centro grafene all'Istituto Italiano di Tecnologia, dedicato a questi materiali bidimensionali. Li ho chiamato Francesco Andrea e molti altri ricercatori. È nata l'idea che poi è diventata un brevetto ed è poi nata BeDimensional. Nel 2020 ci siamo staccati dalla casa madre e siamo diventati un'azienda a tutti gli effetti.

D. Dopodiché la crescita è stata accompagnata da una serie di investimenti sia in equity sia in debito. Tra gli investitori ricordo **EniNext, CDP Venture Capital sgr, Eureka sgr, Nova Capital** (holding di investimento di Paolo Merloni) e **Pellan Italia di Achille Costamagna e C. sapa**. (si veda [altro articolo di BeBeez](#)). E poi lo scorso anno c'è stato l'ultimo round di venture debt da **20 milioni** con la **Banca Europea degli Investimenti**. C'è stata poi qualche altra raccolta? Ne prevedete un'altra?

R. Si in totale abbia già raccolto **35 milioni in equity**. In più come detto, siamo riusciti ad attrarre l'interesse della BEI con 20 milioni di venture debt. Abbiamo poi raccolto un **round da 5 milioni di euro** legato al venture debt della BEI, che è stato sottoscritto dagli investitori esistenti e da alcuni nuovi investitori, come [Stefano Drago](#), managing partner del private equity paneuropeo **PAI Partners**, e **BluAcquario**, holding



I fogli di grafene di BeDimensional





di investimento della **famiglia Boroli Drago**. Nel contempo abbiamo anche seguito un percorso con **In-vitalia**, che reputiamo molto importante. Ora stiamo utilizzando tutte queste risorse per finanziare lo sviluppo industriale, cioè una nuova plant con una capacità inizialmente di quasi 40 tonnellate l'anno. Stiamo inoltre direzionando i nostri sforzi commerciali su settori applicativi che riguardano la transizione energetica, quindi l'applicazione di questi materiali a due dimensioni nel settore delle batterie a ioni litio.

Una delle applicazioni principali è infatti il miglioramento delle performance delle batterie, sia in termini di durata che di velocità di ricarica, un risultato che abbiamo già dimostrato in partnership con VARTA.

D. Voi non soltanto sviluppate le applicazioni di questo prodotto, ma lo produce. Dove? Come siete organizzati? C'è già un mercato per questo prodotto così nuovo? State fatturando?

R. Sì abbiamo già uno stabilimento a Genova di produzione con una certa capacità e già fatturiamo: quest'anno pensiamo di arrivare a oltre 2 milioni, ma non siamo ancora a break-even, perché stiamo ancora investendo pesantemente per **supportare la nostra strategia di espansione industriale e commerciale**. Bisogna ricordare che il mer-

cato legato agli utilizzi dei cristalli bidimensionali di fatto non esiste ancora. Uno degli elementi fondamentali per espandere il mercato è proprio dimostrare che si può produrre in grande quantità cristalli bidimensionali, come il grafene, della qualità giusta (cioè aventi spessore atomico) e a costi che il mercato sia in grado di assorbire. Dobbiamo dimostrare una capacità produttiva adeguata, una grande solidità nella produzione di questi materiali, perché il materiale entra in una filiera molto complessa come quella delle batterie o dei lubrificanti. Quindi è essenziale che la qualità dei cristalli sia riproducibile e in scala industriale. Oggi molti raccontano di produrre grafene ma farlo davvero e produrre a basso costo fogli cristallini di spessore atomico rimane una sfida fenomenale. Noi possiamo dimostrare, con i dati, che abbiamo la tecnologia giusta.

D. Ci fai qualche esempio di cliente che già avete?

R. Stiamo lavorando con diverse aziende leader mondiali nel settore automotive a un nuovo tipo di lubrificante ad altissime prestazioni, grazie all'aggiunta di grafene. Questa applicazione è frutto di oltre tre anni di attività R&D culminata con una certificazione di performance straordinarie. Allo stesso modo abbiamo diversi clienti nel settore edile che stanno usando una vernice, che, contenendo una piccolissima

BEDIMENSIONAL, FONDATA NEL 2016, COME SPIN-OFF DEI GRAPHENE LABS DELL'ISTITUTO ITALIANO DI TECNOLOGIA DI GENOVA DAGLI SCIENZIATI, CHE DA ALLORA HA RACCOLTO BEN 35 MILIONI DI EURO DI EQUITY DAGLI INVESTITORI DI VENTURE CAPITAL PIÙ ALTRI 20 MILIONI DI EURO DI VENTURE DEBT DALLA BANCA EUROPEA PER GLI INVESTIMENTI

quantità di grafene, è in grado di condurre energia e quindi di sviluppare calore, con applicazioni innovative all'interno e all'esterno degli edifici. Infine, alcuni noti **brand del settore fashion** hanno introdotto il nostro grafene all'interno di tessuti per migliorarne le capacità di gestione del calore.

D. Andrete in una raccolta successiva per continuare a finanziare questa crescita? Ci puoi dare una qualche anticipazione?

R. Sì, abbiamo in programma di aprire un **nuovo round di investimento all'inizio del 2026** per raccogliere **qualche decina di milioni**, che ci permetta di fare un passaggio in più in questa scala che dobbiamo costruire piolo dopo piolo per poter stimolare la crescita del mercato ed esserne protagonisti.

Be  Beez

Tutte le news e gli approfondimenti di BeBeez per meno di un caffè al giorno



<https://bebeez.it/abbonati/>

Cari lettori,

vi ricordiamo che per leggere tutte le notizie di *BeBeez* e restare aggiornati sui private markets senza limitazioni, è necessario sottoscrivere uno dei nostri abbonamenti: **BeBeez articoli base** oppure **BeBeez News Premium**, che, oltre al flusso di articoli di base, permette di leggere gli articoli di *BeBeez Magazine* e altri articoli di approfondimento e interviste (**Insight Views**) e soprattutto i nostri **Report** di mercato, con le tabelle di riassunto delle operazioni.

Offrire informazione di qualità costa tempo e fatica e richiede curiosità, serietà e tanta passione. Quello che vi chiediamo è solo un piccolo contributo. Per *BeBeez News Premium* stiamo parlando di **molto meno di un caffè al giorno**.

Per abbonarti clicca su **<https://bebeez.it/abbonati/>**

Inoltre, per pacchetti di abbonamenti per più utenti, sono previsti sconti. Su questo tema potete contattarci, inviando una mail a info@edibeez.it, precisando il tipo di abbonamento e il numero di utenze richieste. Vi aspettiamo e grazie di leggerci!

Stefania Peveraro
direttore di *BeBeez*

VENTURE CAPITAL

BIOTECH ITALIANO, IL CORAGGIO DI CRESCERE

Utopia SIS, Lighthouse Biotech e il sistema della ricerca pubblica a confronto: perché l'Italia ha il potenziale per attrarre capitali e generare innovazione, ma serve una cultura del rischio più evoluta. E' quanto emerge dal Caffè di BeBeez Web dello scorso 26 giugno dedicato agli investimenti di venture capital nel settore

di Stefania Peveraro

Che il biotech sia uno dei settori più promettenti per il venture capital non è più in discussione. Ma che l'Italia sia davvero pronta a coglierne le opportunità, è una domanda che continua a dividere investitori, scienziati e policymaker. L'Italia rappresenta infatti un terreno ad alto potenziale per gli investimenti nel biotech, soprattutto in fase early-stage, grazie a un patrimonio di ricerca d'eccellenza e a un costo del lavoro competitivo. Tuttavia, il salto dalla ricerca accademica all'impresa resta ostacolato da una cultura ancora poco incline al rischio e da meccanismi di finanziamento lenti e frammentati. E' quanto è emerso lo scorso 26 giugno dalla tavola rotonda del Caffè di BeBeez su investimenti in biotech: quali opportunità sul mercato italiano. Il caso Lighthouse Biotech. Da qui l'importanza crescente di attori specializzati nel venture capital come **Utopia SIS**, rappresentata in tavola rotonda dall'amministratore delegato e

co-fondatore **Antonio Falcone**; di startup coraggiose come **Lighthouse Biotech**, di cui era presente il co-founder **Fabio Del Ben**; e della collaborazione virtuosa con la ricerca pubblica, come testimonia l'esperienza dell'**Ospedale Universitario di Udine**, rappresentato al Caffè da Michela Bulfoni, biologa e ricercatrice presso l'Istituto di Patologia Clinica dell'Ospedale

Universitario di Udine, docente a contratto in biologia molecolare e diagnostica molecolare. Un ecosistema che, se messo a sistema, può attrarre anche capitali internazionali.

Utopia SIS è stata tra i primi operatori italiani a crederci. Antonio Falcone, ceo e co-fondatore della società di investimento semplice nata nel 2020 grazie a **Fondazione**

[Clicca qui sopra per vedere il video del Caffè di BeBeez Web](#)



Golinelli e Fondazione di Sardegna, lo dice chiaramente: "Noi vogliamo intervenire nella parte più difficile del settore, la valle della morte. È lì che serve il capitale, la visione e la fiducia. Valutiamo la qualità della scienza e delle persone: cerchiamo chi ha voglia di costruire un'impresa, non solo di pubblicare".

Il modello SIS ha permesso a Utopia di muoversi in modo più flessibile rispetto a un fondo tradizionale. "Non abbiamo una data di scadenza come i fondi classici", ha spiegato Falcone, "e questo ci permette di seguire le startup più a lungo, sostenendole con risorse ma anche con competenze, network e advisory". Una necessità, questa, in un contesto in cui l'investitore deve spesso "fare impresa" insieme al team, colmando vuoti manageriali e aiutando a disegnare strategie di mercato.

Il caso **Lighthouse Biotech**, nata nel 2019 da un'intuizione di laboratorio, cioè trovare un metodo non invasivo, efficace e ripetibile per monitorare l'evoluzione del tumore nei pazienti, che poi si è trasformata in un progetto imprenditoriale credibile, dimostra che in Italia è possibile costruire deep-tech biomedicali con un impatto reale. Ma l'esperienza di LightHouse Biotech è anche il simbolo di quanto sia complicato attrarre i capitali necessari. "In dieci anni abbiamo dovuto insistere, cercare finanziamenti ovunque", ha ammesso Fabio Del Ben, co-fondatore e ceo della startup, che a fine 2021 ha raggiunto un suo primo importante obiettivo, incassando

un **round seed da 1,1 milioni di euro**, sottoscritto da Utopia SIS come lead investor, affiancato dal syndacato deep tech **Pariter Partners**. Nel frattempo la startup si è anche assicurata una serie di **grant**, per un totale di **1,3 milioni**, in particolare uno da 950 mila euro a fine 2024, vincendo un bando nazionale, come emerge dalla pagina riassuntiva della **campagna di equity crowdfunding** ora in corso sulla piattaforma **CrowdFundMe**, parte di un più ampio round di raccolta aperto dalla startup al quale Utopia SIS ha deciso di partecipare,

erogando un **finanziamento soci convertibile da 200 mila euro**. E ha aggiunto Del Ben: "Oggi siamo vicini a un punto di svolta. Il nostro scenario prevede una potenziale exit nel 2027, ma ci faremo trovare pronti".

Ha detto in proposito Falcone: "Crediamo talmente tanto nella tecnologia che abbiamo voluto seguire l'azienda anche nel round successivo ed è questa la logica del venture: accompagnare, non solo finanziare". L'obiettivo della startup è arrivare a una prima

validazione di mercato, partendo dal settore della ricerca oncologica per poi ambire alla fase clinica. “L’obiettivo attuale è ottenere validazioni indipendenti, ottimizzare l’interfaccia utente, ampliare il portafoglio brevettuale e prepararsi allo scaleup industriale”, ha concluso Del Ben.

Michela Bulfoni, biologa molecolare presso l’Istituto di Patologia Clinica dell’Ospedale Universitario di Udine, è una delle ricercatrici che ha testato il dispositivo di Lighthouse Biotech: “La medicina traslazionale si basa sul dialogo continuo tra laboratorio e clinica. Lavorando in un ospedale, possiamo utilizzare direttamente campioni reali, generando dati che, se validati, possono entrare nel percorso clinico”. Bulfoni ha confermato il potenziale della biopsia liquida: “È una strategia



Michela Bulfoni, biologa e ricercatrice, Istituto di Patologia Clinica dell’Ospedale Universitario di Udine

che consente di ottenere informazioni fondamentali senza stressare il paziente. Lighthouse ha introdotto una tecnologia che non richiede marcatura anticorpale, consente di ottenere cellule vive e accelera i tempi. Abbiamo avuto una resa migliore rispetto ad altri dispositivi presenti sul mercato”.

Non mancano però le difficoltà, ha sottolineato Bulfoni: “La burocrazia, i tempi di approvazione, la

manca di finanziamenti strutturati rendono difficile portare l’innovazione in clinica. Eppure in Italia abbiamo teste eccellenti, università e centri di ricerca d’avanguardia. Il problema non è la scienza, ma tutto ciò che c’è attorno”.

Ma non solo. C’è anche un tema culturale da superare da parte degli investitori. “Le startup italiane sono guardate con grande interesse da investitori stranieri, colpiti

LIGHTHOUSE BIOTECH, ECCO COME SI PASSA DAL LABORATORIO ALLO SCALEUP INDUSTRIALE

Punta a raccogliere nel suo nuovo round tra i 2 e i 3 milioni di euro Lighthouse Biotech, startup italiana biotech nata come spin-off del progetto di ricerca sulle cellule tumorali nei diversi stadi della malattia condotto dall’Università di Udine con il supporto del Centro Oncologico di Aviano e la Stichting Katholieke Universiteit di Nijmegen. La raccolta è aperta ancora per poco più di un mese anche sulla piattaforma di equity crowdfunding CrowdFundMe con un target minimo di 800 mila euro e uno massimo di 1,5 milioni, sulla base di una valutazione pre-money di 9 milioni.

A fondare la società nel 2019 sono stati Fabio Del Ben, medico specializzato in patologia clinica e biochimica clinica presso l’Università di Udine, con un dottorato di ricerca in nanotecnologie presso la Graduate School of Nanotechnology di Trieste, un Master in Complex Actions presso SISSA e un corso di formazione in programmazione software presso il National Instruments di Milano; e Matteo Turetta, medico dirigente in patologia clinica e microbiologia presso il Centro Oncologico di Aviano, con un master in Complex Actions presso SISSA. Alle competenze scientifiche si sono

affiancate, fin dalla costituzione della società, le competenze tecnico-manageriali dell’amministratore delegato Gianluigi Meneghini, ingegnere elettronico specializzato in ottica applicata e le competenze tecnico-organizzative del fisico subnucleare specializzato in fisica delle astroparticelle Villi Scalzotto, entrambi con esperienza pluriennale in startup. “Lo stato di oggi di Lighthouse è frutto di dieci anni di lavoro. La prima scoperta nasce da un’esigenza clinica forte che è quella di dare una risposta al monitoraggio oncologico che oggi si fa principalmente attraverso l’imaging, la diagnosi per immagini, quindi la TAC e la PET, e attraverso le biopsie chirurgiche. Questi strumenti lasciano dei buchi temporali notevoli per il monitoraggio. Quindi l’idea di un nostro co-fondatore è stata quella di cercare di rispondere a questa esigenza clinica forte di diagnostica in tempo reale dell’evoluzione della malattia rispetto all’andamento della terapia oncologica”, ha raccontato Del Ben, intervenendo al Caffè di BeBeez Web su investimenti in biotech lo scorso 26 giugno. E ha continuato: “Abbiamo indirizzato i nostri sforzi nel campo della biopsia liquida, cioè cercando di trovare nel sangue

dalla qualità della ricerca e dal fatto che il costo del lavoro scientifico qui è sensibilmente più basso rispetto, ad esempio, agli Stati Uniti”, ha detto ancora Falcone, che ha aggiunto: “Con gli investitori stranieri si parla più facilmente. In Italia la percezione del rischio è ancora troppo negativa”. Eppure, osserva, “è proprio il biotech che può generare ritorni significativi. Il Nasdaq è pieno di ex-startup nate in garage. Serve fiducia e visione. E servono strumenti di mitigazione del rischio, come la garanzia del Medio Credito Centrale, che Utopia è l’unica a utilizzare su equity”.



Antonio Falcone, ad Utopia SIS

Ricordiamo, infatti, che Utopia SIS è stato il primo e sinora unico veicolo di investimento che ha chiesto e ottenuto la garanzia di MCC che copre circa l’80% dell’investi-

mento. Si tratta di un’opportunità enorme offerta dalla normativa italiana, che potrebbe aprire il mercato a nuovi attori privati, oggi ancora timidi. “Abbiamo bisogno di ampliare la platea degli investitori”, ha detto ancora Falcone, “non possiamo contare solo sui fondi pubblici. Serve una cultura finanziaria che sappia distinguere rischio da pericolo”.



Fabio Del Ben, co-founder LightHouse Biotech

periferico, quindi a valle di un semplice prelievo del sangue, degli elementi tumorali. Ma il materiale tumorale è molto raro nel sangue e quindi è molto difficile da trovare e per questo motivo serviva una innovazione tecnologica. Noi abbiamo inventato un approccio che abbiamo subito brevettato riconoscendone la potenzialità industriale. E’ come se le altre tecnologie guardassero le cellule per come appaiono all’esterno. Però, le cellule del tumore cambiano frequentemente, quindi è come se cambiasse il vestito di continuo ed è difficile capire se sono tumorali o meno da come appaiono. Noi invece andiamo a vedere come funzionano, cioè quello che mangiano e quello che producono, che rimane sempre lo stesso, anche se l’aspetto esterno cambia. In questo modo riusciamo a trovare la maggior parte di cellule tumorali nel circolo. Senza peraltro nemmeno andarle a intaccare con l’analisi, quindi questo è stato il vantaggio competitivo della nostra tecnologia e lo è ancora”.

Il team ha quindi sviluppato una tecnologia proprietaria basata su microfluidica e analisi metabolica delle cellule tumorali circolanti (CTC), che permette di individuare queste cellule nel sangue in modo altamente sensibile e senza danneggiarle. “A oggi quattro strumenti sono già operativi in centri di eccellenza in Italia (Aviano, Udine e altri due), impegnati in studi sul tumore della prostata, della mammella, del polmone e perfino sarcomi pediatrici. L’obiettivo attuale è ottenere validazioni indipendenti, ottimizzare l’interfaccia utente, ampliare il portafoglio brevettuale e prepararsi allo scaleup industriale”, ha detto ancora Del Ben, che a proposito del round di raccolta in corso ha detto: “Abbiamo due scenari: uno conservativo, se raccogliamo 2 milioni, e uno un po’ più massivo, se raccogliamo 3 milioni, con una componente crowdfunding, rispettivamente, di 800 mila euro e fino a un milione e mezzo di euro, e con il resto che arriverà da un altro tipo di investitori. Questi soldi verranno utilizzati in primo luogo alimentare le attuali linee di ricerca e in secondo luogo per ottimizzare la tecnologia perché questi laboratori fungono da beta tester: utilizzando la tecnologia per primi ci danno dei feedback su che cosa funziona meglio o peggio. Dopodiché amplieremo il portafoglio brevettuale ci prepareremo per fare in modo che il nostro strumento sia ingegnerizzabile e producibile in serie”.

La giapponese Toppan rileva l'80% di Irplast spa dal fondo Cheyne European Strategic Value Credit

10.06. Il rimanente 20% della società rimane nelle mani del ceo Fausto Cosi e del coo Luca de Bartolo, che detengono il 10% ciascuno e rimangono alla guida dell'azienda. L'80% di Irplast spa è passato ufficialmente al gruppo giapponese Toppan, che ha agito tramite la sua controllata indiana Toppan Specialty Films, rilevando la maggioranza dell'azienda dal fondo britannico Cheyne European Strategic Value Credit gestito da Chenye Capital. [Leggi tutto](#)



La farmaceutica SIFI passa al gruppo spagnolo Faes Farma per un EV di 270 mln euro, che può però raggiungere i 500 mln a certe condizioni. Exit per 21 Invest e le famiglie fondatrici

11.06. La società guidata da Alessandro Benetton ha affiancato le famiglie fondatrici nella crescita del gruppo negli ultimi 10 anni. [Leggi tutto](#)

APOLLO GLOBAL MANAGEMENT VENDE IL 21,3% RESIDUO DI LOTTOMATICA ED ESCE DALLA SOCIETÀ REALIZZANDO 1,2 MLD.

18.06. Il private equity cedendo le quote detenute dal veicolo Gamma Intermediate sarl, in sette occasioni fra il 2024 e il 2025, ha ricavato 2,9 mld. [Leggi tutto](#)



Totale	PSL (Mld)	PSL (Mld)
Investment Bank	10,0%	10,000
Managerial	1,0%	1,000
Public	0,0%	0,000
Private	89,0%	89,000
Other	0,0%	0,000

Ultimo aggiornamento: 15 giugno 2025



SAUDI INDUSTRIAL DEVELOPMENT FUND INVESTMENT COMPANY, CONTROLLATA DAL GOVERNO DELL'ARABIA SAUDITA, INVESTE NEL FONDO VIII DI INVESTINDUSTRIAL

18.06. Questo è il primo atto della partnership stretta tra le due società, per stimolare nuovi investimenti industriali nel Regno. [Leggi tutto](#)



OAKLEY CAPITAL RILEVA IL 60% DI IMMAGINAZIONE SRL, HOLDING CHE POSSIEDE E GESTISCE IL MARCHIO DI DESIGN FORNASETTI

20.06. Il private equity britannico in Italia, nel settore design, detiene il 45,51% di Alessi. E' prevista l'apertura di nuovi store, fra le iniziative in arrivo. Nuova operazione di m&a nel mondo del design italiano per Oakley Capital, private equity britannico che ha acquisito il 60% di Immaginazione srl, la holding che possiede e gestisce il marchio Fornasetti. [Leggi tutto](#)

Borletti Group con Quadrivio & Pambianco co-investono acquisendo il 100% di Twinset. Exit per Carlyle

20.06. Secondo quanto riportato da Reuters un mese fa, il valore del deal si aggirerebbe attorno ai 200 mln euro. Tra i co-investitori anche Narval Investimenti e il club deal di Ersel Banca Privat. [Leggi tutto](#)



FC INTER (OAKTREE), LA CONTROLLATA INTER MEDIA COMMUNICATION RIFINANZIA IL BOND DA 415 MLN EURO. LA NOTA UFFICIALE

16.06. Non è ancora chiaro chi erogherà il nuovo prestito. Possibile un intervento del fondo americano anche sull'equity. Dopo i rumori delle scorse settimane, venerdì 13 giugno Inter Media and Communication spa, gestore delle attività di media, trasmissione e sponsorizzazione di FC Inter, ha annunciato che il prossimo 26 giugno rimborserà in anticipo il bond da 415 milioni di euro a scadenza 2027, emesso nel 2022, grazie a un nuovo finanziamento che verrà incassato il giorno prima, che si aggiungerà alla liquidità disponibile. [Leggi tutto](#)



BIP (CVC Capital Partners) colloca 60 mln euro di bond in private placement

10.06. L'operazione rientra nell'ambito dell'emissione del bond della controllante Bach Bidco (CVC) e finanzia nuove acquisizioni strategiche in Europa e Sud America. Bond da 60 milioni di euro per Bach Bidco, la holding controllante di BIP, società di consulenza strategica multinazionale con sede in Italia controllata, che dal giugno 2021 da capo al private equity CVC Capital Partners, attraverso il fondo CVC Capital Partners Fund VIII. L'emissione è stata ampliata di 20 milioni rispetto alle previsioni originarie e il bond è stato collocato in private placement a investitori istituzionali italiani ed esteri (si veda qui il comunicato stampa). [Leggi tutto](#)



DEDALUS (CARDIAN) EMETTE NUOVO PIK BOND DA 350 MLN EURO E AMPLIA IL TERM LOAN B DA 1,225 MLD

17.06. L'operazione prevede il rifinanziamento del bond PIK esistente che era stato sottoscritto tra il 2020 e il 2021 da Tikehau. Doppia operazione su debito per il gruppo Dedalus, che fornisce soluzioni digitali per il settore sanitario, controllata al 92,67% da Ardian e dai suoi coinvestitori Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) e Three Hills e partecipata dal fondatore Giorgio Moretti. [Leggi tutto](#)

TIP piazza altri 110 mln euro del bond retail, collocato a giugno 2024 per 290,5 mln

12.06. I proventi dell'operazione serviranno per scopi aziendali e per rifinanziare il debito esistente. Nel primo trimestre dell'anno, intanto, l'utile netto consolidato è sceso a 6,6 mln di euro (contro i 29,4 mln precedenti). [Leggi tutto](#)



Il gruppo Bardelli (ceramica di alta gamma) incassa finanziamento di 4,5 mln euro da Solution Bank

16.06. Il Gruppo Bardelli spa, realtà industriale di Milano, attiva nel mondo della ceramica di alta gamma con svariati marchi, ha incassato da Solution Bank un finanziamento a medio-lungo termine di 4,5 milioni di euro, finalizzato alla chiusura anticipata dell'accordo di ristrutturazione ex art. 182-bis della Legge Fallimentare, firmato nel 2021 con le banche. Il prestito sosterrà anche la liquidità e nuovi investimenti. [Leggi tutto](#)



Il Gruppo Fire chiude il 2024 con 62,8 mln euro di ricavi, un ebitda di 8,4 mln con un'incidenza sui ricavi del 13,3%

17.06. Gli asset in gestione salgono a 23 mld dai 19 mld del 2023. Intanto il fondo Persone, lanciato con P&G sgr, incassa altri 30 mln euro di NAV e raggiunge i 350 mln di GBV [Leggi tutto](#)

LA PERLA, IL MANAGER AMERICANO PETER KERN SI AGGIUDICA IL GRUPPO, RILEVANDOLO ATTRAVERSO LUXURY HOLDING

11.06. Il suo piano industriale contempla quasi 30 mln euro di investimenti entro il 2027, il rilancio del sito produttivo di Bologna, l'assunzione di tutti i 210 dipendenti e di 40 nuovi [Leggi tutto](#)



OPA SU BIALETTI IN ARRIVO. FINALIZZATO IL PASSAGGIO DEL 78,567% A NUOVO CAPITAL E ALLA JAKYVAL DELLA FAMIGLIA GUERRAND-HERMÈS

09.06. L'operazione, condotta attraverso il veicolo Octagon Bidco, si inserisce nell'ambito di una più ampia operazione legata al rifinanziamento dell'indebitamento di Bialetti oggetto dell'accordo di ristrutturazione del debito del 2021, che ora è quindi da considerarsi integralmente adempiuto e quindi sciolto per mutuo consenso [Leggi tutto](#)

LA PADOVANA ZETRONIC, DOPO IL SALVATAGGIO DEL COSTRUTTORE DI MINICAR ELETTRICHE ESTRIMA, INCASSA FINANZIAMENTO DA 3 MLN EURO PER SVILUPPARE IL BUSINESS

16.06. Tra i finanziatori c'è BVR - Banca Veneto Centrale. Il pacchetto di linee di credito a breve e medio-lungo termine ha garanzia SACE Growth [Leggi tutto](#)



Fallimento Signa, all'incanto gli arredi di Villa Ansaldo a Sirmione su Aurena.at

21.06. E' già possibile presentare le offerte per i 1.845 lotti catalogati nella dimora sul Lago di Garda. Le aggiudicazioni verranno battute lunedì 14 luglio a partire dalle ore 9 [Leggi tutto](#)



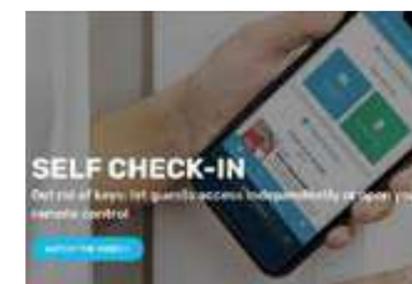
PROXIMA FUSION CHIUDE UN ROUND DI SERIE A DA 130 MLN EURO, SUPERANDO I 185 MLN DI RACCOLTA COMPLESSIVA

12.06. La società tedesca, che mira a costruire impianti di energia prodotta dalla fusione nucleare, è stata fondata da tre italiani, Francesco Sciortino, Lucio Milanese e Andrea Merlo [Leggi tutto](#)



JET HR INCASSA NUOVO ROUND DA 25 MLN EURO GUIDATO DAL VENTURE USA BASE10. IN TOTALE A OGGI 41,7 MLN RACCOLTI DAGLI INVESTITORI

19.06. La startup prevede il raddoppio del team nei prossimi 18 mesi dalle attuali 110 persone, dopo aver moltiplicato per 6 i ricavi annui ricorrenti nel 2024. Jet HR, startup che ha creato una piattaforma innovativa di gestione delle risorse umane per startup e pmi, ha chiuso un nuovo round di investimento, questa volta da 25 milioni di euro [Leggi tutto](#)



ZUCCHETTI ACQUISISCE LA MAGGIORANZA DI VIKEY. EXIT PER ZEST, CDP VENTURE CAPITAL E ITALIAN ANGELS FOR GROWT

19.06. La startup traveltech è specializzata in soluzioni digitali per il self check-in e la gestione automatizzata delle strutture ricettive [Leggi tutto](#)



La biotech franco-belga Elkedonia si assicura round da 11,25 mln euro. Partecipa anche Angelini Ventures

12.06. La startup è il primo spin-off di Argobio, startup studio co-fondata dalla stessa Angelini Pharma insieme a Kurma Partners, Bpifrance, Evotec e il centro di ricerca biomedica Institut Pasteur [Leggi tutto](#)

Assist Digital (Ardian) rileva la maggioranza della AI solution company Hyntelo. Exit per Azimut Digitech Fund, Gellify e i-RFK

13.06. Assist Digital spa, specializzata in servizi digitali di customer relationship management (CRM) focalizzati sulla trasformazione digitale, controllata al 60% da Ardian dal gennaio 2023 ha annunciato l'acquisizione della maggioranza di Hyntelo srl [Leggi tutto](#)



Lio Factory lancia cartolarizzazione immobiliare per sviluppare un data center da 100 MW a Milano

11.06. Lio Factory, nell'ambito del suo programma di sviluppo di data center in Italia, ha lanciato una cartolarizzazione immobiliare ex art. 7.2 della legge 130/99 per l'acquisto di un terreno a sud di Milano destinato alla realizzazione di un data center da 100 MW. L'avvio della costruzione è previsto al termine di un iter autorizzativo e progettuale della durata stimata di tre anni. [Leggi tutto](#)



Unicredit si ricompra la sede storica di Genova. A vendere è il fondo Core Nord-Ovest, gestito da REAM sgr

16.06. L'operazione si inserisce nella strategia di riacquisto della banca delle proprie sedi storiche: oltre a Genova, la banca ha infatti riacquistato le sedi di Firenze e Vicenza [Leggi tutto](#)

FASC IMMOBILIARE COMPRA DUE PIANI DI PALAZZO DEL TORO IN SAN BABILA A MILANO PER 51,5 MLN EURO

19.06. A vendere è ARECneprix, in qualità di asset manager degli immobili parte di una cartolarizzazione immobiliare molto più ampia strutturata nel marzo 2023 [Leggi tutto](#)

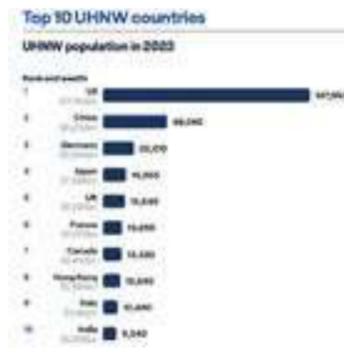


COIMA, LA SGR DI MANFREDI CATELLA, SCOMMETTE SUL DES BAINS DEL LIDO DI VENEZIA. RILEVA I 54 MLN EURO DI PASSIVO DALLE BANCHE E GUIDA LA RISTRUTTURAZIONE CON L'EMIRATINA EAGLE HILLS

17.06. Ci sarà poi un investimento da 200 mln, grazie alla partecipazione della società immobiliare di Abu Dhabi di Mohamed Alabbar, presidente e fondatore anche di Emaar [Leggi tutto](#)

GLI INVESTITORI PRIVATE RAPPRESENTANO IL 10% NELL'IMMOBILIARE ITALIANO, +68% SUL 2023. IL SETTORE UFFICI È IL PIÙ ATTRATTIVO. I NUMERI DI JLL

5.06. A partire dal 2024 gli individui con elevati patrimoni hanno aumentato i propri investimenti immobiliari, ribilanciando i portafogli e portando l'esposizione all'asset class real estate fino 19%, con una crescita del 4% su base annua [Leggi tutto](#)



Deutsche Bank subentra a Cheyne Capital per finanziare la crescita dell'hotel extra-lusso Le Sereno Lago Di Como di KSL Capital

13.06. Il gruppo possiede anche un hotel gemello a Saint-Barthélemy nel mar dei Caraibi, che a sua volta è stato rifinanziato per 33,6 mln euro lo scorso mar [Leggi tutto](#)



La fintech tedesca Scalable Capital incassa nuovo round da 155 mln euro, guidato da Sofina e Noteus

4.06. Scalable Capital, scaleup fintech tedesca, che ha sviluppato una piattaforma di investimento dedicata agli investitori europei, ha chiuso un nuovo round di investimento da 155 milioni di euro, guidato da guidato dalla holding di investimento belga Sofina, quotata su Euronext Bruxelles, e dalla società europea specializzata in growth equity per il settore tecnologico Noteus. Al round hanno partecipato anche Balderton Capital, HV Capital e Tencent, già precedenti investitori nella scaleup [Leggi tutto](#)



Round per oltre un mld \$ per Commonwealth Fusion Systems (CFS). Investe anche Neva sgr

17.06. La scaleup statunitense ha brevettato e sviluppato SPARC, un rivoluzionario reattore per la fusione nucleare [Leggi tutto](#)

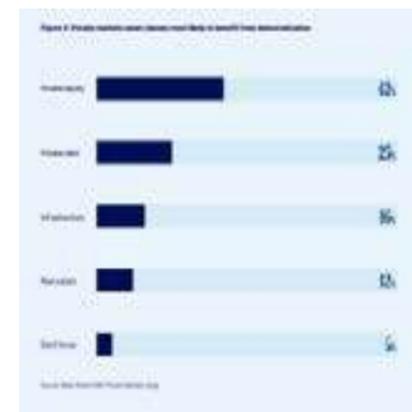
ALTRI 650 MLN \$ PER NEURALINK, LA SCALEUP DI ELON MUSK CHE SVILUPPA INTERFACCE NEURALI IMPIANTABILI NEL CERVELLO UMANO

5.06. La società ha raccolto le nuove risorse sulla base di una valutazione re-money di 9 mld \$. Tra gli investitori ARK Invest, DFJ Growth, Founders Fund, G42, Human Capital, Lightspeed, QIA, Sequoia Capital, Thrive Capital, Valor Equity Partners e Vy Capital. [Leggi tutto](#)



MACQUARIE COMPRA LE QUOTE DI ONTARIO TEACHERS' PENSION PLAN IN TRE AEROPORTI BRITANNICI

19.06. Il fondo pensione canadese ha ceduto le sue quote negli aeroporti di Bristol, Birmingham e London City Airport [Leggi tutto](#)



LA "RIVOLUZIONE DEL RETAIL" GUIDERÀ OLTRE IL 50% DEI FLUSSI DEL MERCATO PRIVATO ENTRO IL 2027. LO DICE UN'INDAGINE DI STATE STREET

12.06. Il private credit, in particolare, sta guadagnando spazio nelle strategie italiane come leva per la diversificazione ma la traiettoria non sarà semplice. Si parla di "rivoluzione retail" perchè saranno i veicoli di tipo retail, ovvero gli investitori individuali, a guidare oltre il 50% dei flussi nei mercati privati entro il 2027. [Leggi tutto](#)

Multiverse Computing incassa round da 215 mln \$. Tra gli investitori di follow-on c'è anche CDP Venture Capital sgr

13.06. Multiverse Computing, scaleup spagnola leader a livello globale nella compressione di modelli di intelligenza artificiale di ispirazione quantistica, ha raccolto un nuovo round di investimento di Serie B da 215 milioni di dollari guidato da Bullhound Capital con la partecipazione di HP Tech Ventures, SETT, Forgepoint Capital International, CDP Venture Capital sgr, Santander Climate VC, Quantonation, Toshiba e Capital Riesgo de Euskadi - Grupo SPRI [Leggi tutto](#)



Kering Eyewear rileva il 100% di Lenti srl. da Safilo, terza acquisizione di produttori italiani in due mesi

11.06. La società bergamasca è specializzata nello stampaggio e nei trattamenti superficiali per proteggere e migliorare la vista in molteplici campi di applicazione, tra cui lenti da sole per occhiali, visiere e altri componenti protettivi per l'illuminazione, l'industria automobilistica e motociclistica. Leggi tutto



Spoon Brands comprerà il 60% della società di Reggio Emilia Antica Focacceria sinora controllata da Cirfood Retail

13.06. A capo della catena di controllo dell'acquirente c'è GGC3 srl, il noto corporate franchisee dei punti vendita Kentucky Fried Chicken in Italia. Leggi tutto

OPAS ILLIMITY, SCACCO DI BANCA IFIS AGLI AZIONISTI DEL PATTO. ALZATA AL 60 DAL 45% LA QUOTA DI RINUNCIA ALLA SOGLIA MINIMA

18.06. Adesioni all'Offerta superiori a quel livello renderebbero possibile la fusione immediata. No deal in caso contrario. Nessuna proroga della scadenza dell'offerta. Titolo giù del 3,6% Leggi tutto



ILLY, ANCHE DARIA ESCE DAL CAPITALE DELLA HOLDING DEL GRUPPO DEL CAFFÈ, CHE ORA RESTA NELLE MANI DI ANDREA E ANNA

20.06. Il padre Riccardo aveva fatto la stessa cosa nell'ottobre 2023, acquisendo contestualmente il controllo del Polo del Gusto Leggi tutto



IL PLAYER EUROPEO DELLO SPORT RETAIL CISALFA GROUP CHIUDE IL 2024 CON RICAVI CONSOLIDATI PER UN MLD EURO E UN EBITDA DI 105 MLN

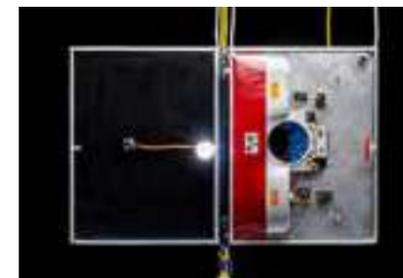
10.06. Dice a BeBeez il dg Boris Zanoletti: "Guardiamo con attenzione al futuro e non escludiamo nuove operazioni di m&a, sia in Germania sia in altri Paesi". Quanto alla Borsa, "non è più attualmente tra le nostre priorità" Leggi tutto

Cresce oltre i 25 mln euro di ricavi Pet Village, azienda di riferimento nella distribuzione di prodotti per animali domestici, che compie 25 anni

4.06. I soci a BeBeez: "Riceviamo continue richieste da parte di fondi interessati a parlare con noi". Per ora un deal sembra prematuro, ma se ci fosse "un'opportunità di crescita straordinaria", allora "potremmo considerare anche un'operazione a tutto tondo, prima del previsto" Leggi tutto



SUL GRANDE LEDWALL DI PALAZZO CITTERIO, A MILANO, FINO AL 14 SETTEMBRE SI PUÒ AMMIRARE "PARALLAX" DI KEVIN ABOSCH



22.06. L'opera video generativa dell'artista concettuale irlandese, uno dei pionieri nell'uso dell'IA in ambito creativo, si sviluppa come una meditazione visiva sul rapporto tra percezione, tecnologia e identità Leggi tutto



Alfred Eisenstaedt, il fotografo del celebre "bacio a Times Square", dal 13 giugno al 21 settembre al Camera di Torino

08.06. La mostra racchiude in 150 immagini l'opera del grande autore: dai primi scatti in Germania ai servizi per "Life", fino ai reportage in Italia Leggi tutto



NUOVO ACQUISTO PER LA PINACOTECA DEL DIVISIONISMO DI TORTONA, UN CAPOLAVORO DI UMBERTO BOCCIONI

8.06. "La signora Maffi. Una maestra di scena" è il dipinto tra i più rappresentativi del passaggio dell'artista verso le prime tensioni espressioniste e futuriste Leggi tutto

GDA Impact entra in WAY Experience con un primo investimento diretto da 500mila euro

20.06. Prosegue la crescita della startup italiana fondata nel 2019 da Pier Francesco Jelmoni e Marco Pizzoni, che innova le esperienze culturali tramite la realtà virtuale Leggi tutto

Dal 12 giugno al 4 luglio va in scena a Milano, nella sede di Ersel Banca Privata, la mostra "Astrazioni, Figure, Miraggi Domestici. Pittori a Torino 1900-1960"

08.06. L'esposizione raccoglie 120 quadri selezionati da Gian Enzo Sperone con la collaborazione di Denis Isaia Leggi tutto





www.privatedata.bebeez.it

un potente database che contiene informazioni sui profili
e i contatti dei principali investitori di private capital del
mondo attivi in Italia e sulle loro portfolio companies



corso Venezia, 8 - 20121 Milano