

Deutsche Bank punta sull'eccellenza nelle Pmi: nasce Square Capital Club

Finanza per le imprese

Capitali pazienti per le aziende italiane capaci di crescere in modo sostenibile

Lucilla Incorvati

Passa da Square Capital Club l'intervento di Deutsche Bank nel mondo dei club deal. Promossa dalla Bank for Entrepreneurs, l'area di business che riunisce in un'unica struttura il wealth management e il business banking della banca in Italia, SCC nasce con l'obiettivo di individuare e investire in aziende che rappresentino eccellenze nel proprio settore di riferimento e che siano interessate non solo a un partner finanziario, ma anche a ricevere supporto strategico e relazionale, attraverso il network internazionale di Deutsche Bank, la partecipazione di un parterre di investitori/imprenditori e il coinvolgimento di selezionati industry leader, fra i quali manager ed ex-imprenditori.

A oggi, si apprende, l'iniziativa ha raccolto l'interesse di una trentina di investitori selezionati, fra famiglie imprenditoriali italiane, family office e investment holding private che, sotto forma di soft commitment, hanno già manifestato un forte interesse tanto da essere vicini al raggiungimento dello step finale di 250 milioni previsto per ottobre.

«Square Capital Club è una piattaforma di investimento pensata per le medie imprese italiane, con una strategia indirizzata solo verso operazioni di minoranza qualificata in aziende con un enterprise value non inferiore a 100 milioni, con forte propensione alla crescita e all'internazionalizzazione – sottoli-

nea Paolo Roncati, Head of Structured Lending and Corporate Advisory di Deutsche Bank in Italia -. A queste aziende il club deal intende apportare capitale paziente, da destinare a progetti di sviluppo e/o destinati ad accelerare il loro percorso di transizione sostenibile, di digitalizzazione e di riposizionamento sul mercato».

SCC si avvale di un team di gestione, guidato da Luca De Bartolomeo, e beneficia di un deal flow proprietario alimentato dal consistente network di Wealth Management e di Business Banking, oltre che del supporto del desk di Corporate Advisory - M&A. È anche prevista la partecipazione e il coinvolgimento di cinque industry leader, manager ed ex imprenditori di consolidata esperienza che supporteranno l'imprenditore nei progetti di sviluppo, mettendo a disposizione la propria esperienza ed il proprio network. Si tratta di Angelos Papadimitriou, con trascorsi internazionali in McKinsey e Merck; **Franco Moschetti**, presidente Ovs; Luca Dal Fabbro, attuale presidente del gruppo Iren e dell'Istituto Europeo ESG; Marco Bombarda, founder di Acetum S.p.A., oggi leader internazionale nel comparto dell'aceto balsamico; Valter Pasinato, con trascorsi in Microsoft, ex partner manager di Amazon Web Service e Google Italia.

La flessibilità è il principale valore aggiunto del club. Lo è per gli investitori, e in particolare i family office, che possono personalizzare il portafoglio e i meccanismi di adesione, partecipando direttamente a investimenti anche corposi, altrimenti inaccessibili ai singoli. Ma lo è anche per le società partecipate, che possono beneficiare di modelli e strutture costruiti caso per caso, in base alle specifiche necessità dell'azienda, con meccanismi di exit chiari e definiti sin dall'inizio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La nuova iniziativa. Da Deutsche Bank piattaforma per i club deal



Superficie 20 %