



Un ponte tra investitori e pmi italiane: ecco l'obiettivo di 4Aim Sicaf

05/04/2016 Stefania Pescarmona |

PROFESSIONISTI



Gian Luigi Costanzo



Fare da "ponte" tra le esigenze di investimento degli investitori istituzionali e la ricerca di capitali di rischio da parte delle piccole e medie imprese. Questo l'obiettivo di **4Aim Sicaf**, società presieduta da [Gian Luigi Costanzo](#), che ha avviato l'iter per lo sbarco sull'Aim Italia di Borsa Italiana.

Avviato l'iter di quotazione sull'Aim

"Speriamo di essere quotati, e soprattutto operativi, entro fine giugno inizio luglio, perché oggi stanno arrivando sul mercato, alcune società interessanti e ovviamente se fossimo pronti potremmo cogliere queste opportunità, altrimenti dovremo aspettare quelle che arriveranno successivamente", commenta Costanzo, che punta a raccogliere, attraverso un aumento di capitale riservato agli investitori professionali, da subito tra i 20 e i 30 milioni di euro, per poi arrivare a 50 milioni, con una seconda tranche, nell'arco di un paio d'anni. "Per ora siamo nella fase preliminare; l'autorizzazione l'abbiamo avuta solo 15 giorni fa, ma abbiamo già riscontrato parecchio interesse da parte di fondi pensione, compagnie di assicurazione e anche da qualche investitore estero e alcune banche - prosegue il presidente di 4Aim Sicaf - La nostra è una operazione che si può dire di sistema, in quanto uniamo l'esigenza degli investitori istituzionali che, con portafogli di centinaia di milioni, se non miliardi, faticano a investire piccole quote in singole pmi, con l'esigenza delle piccole e medie imprese italiane che sono drammaticamente sottocapitalizzate e hanno bisogno di raccogliere equity". Secondo Costanzo il futuro è nell'equity, perché senza capitale di rischio una società non può fare debito e non può crescere.

4Aim Sicaf e il rapporto con gli investitori professionali e le pmi

Esiste un profondo collegamento tra 4Aim Sicaf e gli investitori professionali. "In sede di Ipo, gli istituzionali ci danno i capitali, che poi noi, a nostra volta, investiamo, creando un portafoglio selezionato e diversificato tra 10-20 operazioni in pmi italiane", spiega Costanzo. 4Aim Sicaf non investirà però in qualunque impresa, ma solo su pmi che si quotano sull'Aim o che sono già quotate e che faranno degli aumenti di capitali, le cui valutazioni sono ritenute interessanti e che hanno dei precisi piani di sviluppo. "Ci focalizzeremo solo su società che cercano nuovi capitali. A noi non interessa un imprenditore che vuole solo vendere un pezzo della sua azienda, ma soprattutto chi cerca dei capitali per far crescere la propria impresa. In questo caso, siamo disponibili a valutare il progetto e a stare con lui anche diversi anni - prosegue Costanzo - L'ideale è una pmi italiana che si trova tra le

ETHENEA vi aspetta al
Salone del Risparmio 2016
Dal 6 all'8 aprile, stand E12



prime 2-3 società al mondo nel suo settore, qualunque esso sia, food, high-tech o altro. Non investiremo, invece, in turnaround e in società di intermediazione e siamo poco interessati al discorso immobiliare”.

Politica di investimento

Entrando nel dettaglio, la politica di investimento di 4Aim Sicaf ha come focus operazioni sul mercato primario e secondario (lpo o aumenti di capitale) con un'ottica a medio-lungo termine (2-5 ma anche 10 anni). “Il nostro grande vantaggio è che noi non siamo un fondo aperto, non c'è gente che esce e non abbiamo una scadenza”, puntualizza il presidente, che precisa che la diversificazione del rischio è assicurata da specifici limiti di concentrazione. È previsto, infatti, un limite di investimento pari al 4,99% del capitale sociale di ciascun target in fase di lpo, salvo ulteriori investimenti in azioni con un limite massimo del 10% del capitale sociale, e in nessun caso potranno essere effettuati investimenti in un singolo emittente in misura superiore al 10% del valore delle attività di 4Aim Sicaf. “In questo modo, i 50 milioni di euro complessivi che speriamo di raccogliere dovrebbero poter generare tra 1 miliardo e 1,5 miliardi di euro di capitalizzazione sull'Aim”, puntualizza Costanzo. Questo vuol dire che il mercato Aim potrebbe avere uno sviluppo abbastanza importante: considerando che attualmente la sua capitalizzazione è di quasi 3 miliardi, questo mercato potrebbe crescere quindi di circa il 30%. Quanto all'obiettivo di rendimento del portafoglio, è difficile indicare un numero, molto dipende dall'andamento dei mercati “ma, con una buona selezione di titoli, da un investimento di questo tipo ci si potrebbe aspettare, in un'ottica di medio lungo termine (5-7 anni), tra i 10 e i 15 punti percentuali in più del risk free”, spiega Costanzo. Quindi attualmente vorrebbe dire un rendimento tra il 10 e il 15%, visto che oggi il risk free è a zero.

Link tra Aim Sicaf e il risparmio gestito

Secondo Costanzo, gli investitori tipici di questa società sono:

- al primo posto i **fondi pensione italiani** (che regolarmente vengono criticati per non investire in pmi), sia le casse previdenziali (ante riforma delle pensioni) e sia i nuovi fondi pensione cosiddetti negoziali, che hanno un'ottica a medio/lungo termine. “Quindi il cliente finale è il pensionato che tramite queste casse o fondi potrà beneficiare dell'opportunità di crescita che offrono le pmi italiane avendo anche un investimento in 4Aim Sicaf, che finora non era possibile in Italia”, spiega Costanzo;
- in seconda posizione ci sono le **compagnie di assicurazione**, che sotto molti aspetti hanno un'ottica molto simile ai fondi pensione;
- poi le **fondazioni**;
- i **tradizionali fondi comuni di investimento** e i **family office**. “Per un fondo comune di investimento che investe in azioni italiane - ha una certa dimensione e vorrebbe investire qualcosa sulle aziende quotate sull'Aim ma non è in grado di focalizzarsi su aziende di piccole dimensioni, da 20-30 milioni di capitalizzazione, tipiche del sistema Italia - 4Aim Sicaf rappresenta un veicolo per entrare in questo mercato”, dichiara il presidente;
- le **banche**, direttamente o tramite i fondi;
- gli **investitori esteri** interessati alle pmi italiane.

4Aim Sicaf, private equity e private debt

“Noi siamo il primo prodotto di questo tipo in Italia, ma non abbiamo inventato nulla. In Inghilterra, strumenti di questo genere e di grande successo nella storia, alcuni anche quotati, esistono da cent'anni”, aggiunge Costanzo, che poi prosegue dicendo: “Noi non siamo in concorrenza con i fondi di private equity o i business angel; anzi, siamo sinergici. Per alcuni di loro potremmo infatti essere anche una via di sbocco, perché quando questi soggetti, che hanno investito in una pmi, decidono di portare la società sull'Aim, noi potremmo essere addirittura tra quelli che entrano in fase di lpo. In questi casi, siamo il veicolo che mancava, visto che in Usa la way out di un fondo di private equity è quasi sempre la quotazione”. Nello stesso tempo, non facendo debt ma solo equity, 4Aim Sicaf non è neanche in concorrenza con i fondi di private debt.

