

MICUCCI: IL MADE IN ITALY È UN GRANDE AFFARE. A RISCHIO

La banker, che ha appena gestito lo sganciamento di Aurora e Renaissance dal gruppo Usa Neuberger Berman spiega perché puntare sui Piccoli. E perché dovremmo inventarci un Masterchef per mestieri e artigiani

di RAFFAELLA POLATO

dee: in gran quantità. Denominatore comune: il Made in Italy. Non (tanto) quello di cui sappiamo tutto: il grande lusso, il grande design, la grande cucina, i grandi marchi. Quello che ci sta dietro, piuttosto: la quantità di imprese piccole e sconosciute che sono, però, custodi di abilità artigianali uniche. La base, ampia e diversificata, dell'eccellenza italiana sta lì. Non è replicabile: in molti ci hanno provato, nessuno ci è riuscito. Per di più: senza, lo stesso «Made in» dei nostri big qualche problema ce l'avrebbe.

Ecco. Patrizia Micucci ha questo, in testa. E questo, cioè la crescita delle piccole e medie aziende Champions (copyright *L'Economia*), ha messo al centro dell'attività d'investimento di NB Aurora, la società di cui è co-founder e senior partner da quando ha lasciato gli incarichi nelle banche d'affari internazionali in cui ha lavorato per decenni. Era il 2017. Aurora nasceva insieme a Renaissance, con la quale costituirà una piattaforma integrata di private equity da circa 3,3 miliardi quando, al closing dell'operazione da poco firmata con Neuberger Berman, il controllo delle due società sarà degli azionisti italiani e non più del gruppo Usa (che scende al 10% e manterrà un «supporto in continuità»).

Con Aurora lei ha scelto di puntare tutto su piccole aziende italiane che stanno fuori dai radar ufficiali, compresi (spesso) quelli di Confindustria. È chiaramente perché le considera un affare: questione di business, non di patriottismo.

«La strategia di investimento è importante come creazione di valore. E, qui, basta dire che gli imprenditori dei distretti del Nord fanno più Pil della Germania. Dunque la nostra offerta è interessante di per sé: il patriottismo è un'altra cosa».

Le Pmi sono un affare anche per il sistema Italia? Non è d'accordo con chi dice che le dimensioni sono il vero freno allo sviluppo?

«Se ci limitiamo a lamentarci di non avere grandi gruppi, sì. Se, preso atto che questo è il quadro, pensiamo a valorizzare ciò che abbiamo, no. Queste sono aziende con enormi opportunità di crescita, che vanno però messe nelle condizioni di estrarre tutto il loro potenziale. Per farlo hanno bisogno soprattutto di capitali, considerato che nel 95% dei casi appartengono a famiglie e che spesso, se non quasi sempre, il canale Borsa per loro non è percorribile. E forse nemmeno adatto».

Perché li contano le performance a breve?

«Anche. Diciamola così: in Italia c'è pochissima focalizzazione sul growth capital, i capitali per la crescita. Al di là della Borsa, dove l'investimento in piccole imprese può scontrarsi anche con i problemi di liquidità legati allo scarso flottante, va sviluppata una vera industria del private equity, declinata a seconda delle esigenze delle imprese. C'è l'imprenditore che vuole passare la mano, e in questo caso intervengono i fondi di buy-out; e c'è quello che ha un piano per crescere ed è disponibile ad aprire le porte a un fondo che sottoscriva un aumento di capitale senza uso della leva per finanziare gli investimenti. È questo il supporto del growth capital, di cui in Italia c'è ancora una scarsa offerta».

Nonostante gli ottimi ritorni, come si direbbe guardando ai vostri dividendi?

«In effetti. Su 245 milioni raccolti ne abbiamo distribuiti 71 di dividendi. Oggi abbiamo investimenti in 14 aziende che, insieme, fanno tre miliardi di fatturato e danno lavoro a 19 mila persone. In tutto, dal 2017, siamo intervenuti in circa 25 società, per una permanenza media di quattro o cinque anni, senza mai l'arroganza di sostituirci all'imprenditore: se i suoi piani di crescita ci convincono, interveniamo a supporto, anche nella gestione, ma rimane lui il cervello della sua azienda. Alla fine del percorso, ogni volta che siamo usciti l'abbiamo fatto sostanzialmente raddoppiando le somme investite e con la soddisfazione di aver fatto la no-



Al vertice

Patrizia Micucci, banker, classe 1959, già in Lehman, poi Bi Invest e SocGen



● L'operazione

Neuberger Berman cederà il private equity Renaissance ai soci italiani, guidati da Fabio Canè e Stefano Bontempelli, restando in minoranza. Closing atteso nel '25. Con la partecipata Aurora, ha detto Canè, avrà asset under management per oltre 5 miliardi

stra parte in una storia di crescita».

Perché, allora, sono così pochi gli investitori disponibili a prendere in considerazione le Pmi di cui sopra? E perché lei se la prende tanto, per questa «disattenzione» altrui?

«Da un lato perché gli investitori istituzionali, privati ma anche pubblici, potrebbero fare di più per la crescita del Paese e non lo fanno, salvo poi lamentarsi che è bassa. Dall'altro, perché i motivi che adducono non stanno in piedi. Mostri loro queste aziende e ti dicono: "Fantastico, sì, ma non vogliamo aumentare il rischio Italia del nostro portafoglio". È una valutazione superficiale. Non è veicolando il risparmio sull'estero, che ci si protegge dal rischio Italia, anzi: lo si aggrava. E poi, qui parliamo di aziende che esportano quasi tutto quello che producono, dunque non sono dipendenti dalla domanda interna. Non solo. Le loro saranno pure produzioni di nicchia, ma in quella nic-

chia sono leader globali, anche dal lato della tecnologia. Non aiutarle a crescere, cioè non investire in questa che è la parte migliore dell'industria — a favore, magari, della finanza fine a sé stessa — può equivalere a indebolirle».

Chi è, che non fa la propria parte?

«Penso che gli asset manager dovrebbero investire di più nell'economia del Paese, acquisendo un ruolo sociale. Come fanno le banche quando, con il denaro che raccolgono, finanziano le imprese italiane».

A proposito: come vede il Fondo strategico per il Made in Italy voluto dal governo?

«Il Fondo sovrano, dice? Perfetto. Se lo si finanzia con il debito pubblico, però. Se invece si limita a raccogliere capitali dagli investitori istituzionali italiani, non c'è immissione di fondi aggiuntivi e resta un gioco a somma zero».

Morale?

«Parliamo spesso di credit crunch ma questo, a mio avviso, è in realtà un equity crunch. Gli interventi a favore della crescita sono però un imperativo. Prenda, oggi, Intelligenza Artificiale e sostenibilità. Sappiamo di doverci investire tantissimo, sarebbero due territori perfetti per provvedimenti-volano».

Ma?

«Ma non andiamo oltre convegni e parole. Idem per un altro elemento fondamentale del Made in Italy: siamo gli unici con certe abilità artigianali».

Che sono però a rischio scomparsa.

«Appunto. La soluzione non è fare scuole di formazione, se poi non ci va nessuno perché oggi ci si vergogna a dire "faccio il tecnico, il perito, l'operaio specializzato". Ma pensiamoci: cos'erano i cuochi prima di Masterchef? Facciamo delle campagne, delle trasmissioni Tv, inventiamoci qualcosa che valorizzi lo status anche sociale di queste figure professionali. Facciamo in fretta, però, perché è inutile girarci intorno: se perdiamo queste capacità, il Made in Italy scompare».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FORM Azienda

FONDO PARITETICO INTERPROFESSIONALE NAZIONALE PER LA FORMAZIONE CONTINUA

IL LAVORO DI DOMANI È ADESSO

FINANZIA LA FORMAZIONE

DESTINATA AI LAVORATORI DELLE IMPRESE ADERENTI

via Olivetti, 13 - Crema
via L. Caro, 67 - Roma

tel. 0373 472168
tel. 06 86356485

info@formazienda.com
www.formazienda.com

[@fondoformazienda](https://www.facebook.com/fondoformazienda)
[@form_azienza](https://twitter.com/form_azienza)
[Fondo Formazienda](https://www.linkedin.com/company/fondo-formazienda)
[FONDO FORMAZIENDA](https://www.youtube.com/channel/UC...)

