

Comunicato stampa

MONFORTE CAPITAL PARTNERS, PRIMO PER DIMENSIONI TRA I SEARCH FUND ITALIANI, CHIUDE LA RACCOLTA DI CAPITALI E AVVIA LA RICERCA DI UNA PMI DA ACQUISIRE

Milano, 3 giugno 2022

Monforte Capital Partners, Search Fund di diritto italiano promosso da Simone Botti e Marco Polato e sostenuto da un gruppo di investitori, imprenditori, manager, comunica di aver finalizzato la raccolta di capitale per finanziare la fase di ricerca di una PMI da acquisire e gestire attivamente in un’ottica di lungo periodo. Ad oggi si tratta del Search Fund di maggiori dimensioni in Italia, per raccolta.

Nato nel 1984 a Stanford e presente in Italia dal 2017, il Search Fund è un veicolo d’investimento attraverso il quale i Promotori identificano, acquisiscono e gestiscono attivamente e in prima persona l’azienda target, con l’obiettivo di farla crescere nel medio-lungo periodo.

Tra i Soci investitori di Monforte Capital Partners figurano imprenditori italiani ed esteri, family office, fondi esteri come Vonzeo Capital, Istria Capital, Alza Capital, JB46, ed italiani come Search Fund Club, nonché investitori seriali quali Simon Webster, Juergen Rilling e Marc Bartomeus.

Non ultimo, figurano tra i principali investitori anche imprenditori di successo e HWNI sia italiani che stranieri.

In Italia esistono circa 60.000 imprese con ricavi compresi tra i 5 ed i 40 milioni di euro, molte delle quali rappresentano solide realtà che offrono prodotti e servizi ad altissimo valore aggiunto.

Non poche si trovano oggi ad affrontare e gestire non solo i cambiamenti imposti dalla digitalizzazione, dalla globalizzazione e dalla pandemia, ma anche il delicato tema del passaggio generazionale. Per capire la portata del fenomeno, si pensi che, secondo un recente studio (fonte: XIII Osservatorio AUB), circa il 55% degli imprenditori alla guida delle PMI italiane ha più di 60 anni.

In tale contesto, Monforte Capital Partners punta ad acquisire un’impresa che abbia un fatturato compreso tra €5 ed €40 milioni di euro ad elevata marginalità, con ricavi ricorrenti ed in crescita, dotata di solidi flussi di cassa e attiva nel B2B.

“Perché vendere ad un Search Fund anziché ad un Private Equity? Perché il nostro commitment è quello di garantire la continuità dell’azienda, di cui vogliamo accrescere il valore mantenendone eredità, cultura e rapporto con il territorio. Un Search Fund punta a far emergere il potenziale ancora inespresso della Società acquisita, traghettandola da azienda puramente familiare ad una realtà più strutturata e managerializzata” dichiara **Marco Polato**, 42 enne imprenditore e co-promotore di Monforte Capital Partners. *“Siamo convinti che quello attuale rappresenti un ottimo*



momento per un Search Fund. Due anni di pandemia hanno già selezionato naturalmente le PMI più resilienti e meglio attrezzate, così come hanno spinto ad interrogarsi sul futuro della propria azienda gli imprenditori prossimi ad affrontare il passaggio generazionale. Da ultimo, nonostante il 2021 abbia registrato un vero e proprio record delle attività di M&A in Italia, è probabile che già quest'anno e il prossimo si possa assistere ad un calo delle valutazioni aziendali, trainate dall'aumento dei tassi di interesse, che storicamente non gioca a favore di asset class di investimenti alternativi”.

*“L'Italia, rispetto ad altri Paesi europei in cui il modello del Search Fund è molto più diffuso (come Spagna, Francia e Germania), presenta il maggiore potenziale. Si tenga presente che in Spagna, mercato simile per numerosità e tipologia di PMI, sono attivi circa 60 Search Fund, mentre in Italia le iniziative di questo tipo sono circa una decina, compresa la nostra. Inoltre, grazie al fatto che il nostro è il Paese che nei prossimi quattro anni è destinato a beneficiare maggiormente dei fondi del Next Generation EU (191 miliardi di euro), prevediamo di analizzare con grande attenzione quei settori e quelle nicchie del nostro tessuto imprenditoriale che più ne trarranno vantaggio. Pertanto, ipotizziamo che nel prossimo futuro iniziative di questo tipo siano destinate a moltiplicarsi, con un evidente giovamento per tutto il sistema economico italiano”. Così **Simone Botti**, 34 enne co-promotore di Monforte Capital Partners.*

Grimaldi Studio Legale con un team guidato dal partner Marco Franzini ha assistito Simone Botti, Marco Polato e la Società nella strutturazione del progetto e nella definizione e finalizzazione della relativa documentazione contrattuale, mentre gli aspetti fiscali sono stati seguiti da Eptalex, con Carlo Garzia e Giacomo Petrizzelli.

Monforte Capital Partners è un Search Fund di diritto italiano promosso da Simone Botti e Marco Polato e finanziato da una compagine di investitori internazionali specializzati nel settore, oltre che da imprenditori, HNWI e Family Office. L'attività del Fondo consiste nel raccogliere i capitali attraverso i quali ricercare e acquisire la Società Target, tipicamente una PMI italiana con fatturato tra 5 e 40 milioni di euro, operante nei settori della manifattura o dei servizi, in condizioni di redditività stabile e con potenziale di crescita significativo, allo scopo di innestare un'operazione manageriale di creazione di valore. Obiettivo finale del Search Fund è di acquisire, gestire e sviluppare un'unica Società Target in vista di una possibile dismissione nel lungo periodo tramite la quotazione o la vendita a terzi. Per ulteriori informazioni www.monfortecp.com

Ufficio Stampa:
Isabella Lamera
Tel.+39 338 70 26 584