



**CONFINDUSTRIA
VENETO EST**

Area Metropolitana
Venezia Padova Rovigo Treviso

**PRIVATE
EQUITY
PARTNERS**

Come funziona un Search Fund?

***Dialoghi sul capitale d'impresa:
strumenti per finanziare le strategie di crescita
V Evento – I Search Fund***

Marghera, 7 ottobre 2026

Fabio L. Sattin
Presidente Esecutivo
Private Equity Partners S.r.l.
Via degli Omenoni 2 - 20121 Milano

**Professore a contratto di Private Equity e Venture Capital
Università L. Bocconi, Milano**

Dove nasce il modello Search Fund?

Un'idea nata alla Stanford Graduate School of Business

- **1984** – Il professor **Irving Grousbeck** sviluppa alla Stanford Graduate School of Business un modello innovativo per consentire a giovani manager di diventare imprenditori attraverso l'acquisizione di una PMI già esistente (corsi E.T.A.- Entrepreneurship Through Acquisition).
- L'idea nasce dall'osservazione che **molti eccellenti MBA possiedono talento imprenditoriale, ma non dispongono né del capitale né di un'idea imprenditoriale da sviluppare.**
- Il Search Fund offre loro un'alternativa:
 - raccogliere capitale da investitori esperti;
 - individuare una PMI di qualità;
 - acquisirla;
 - assumerne direttamente la guida come CEO.

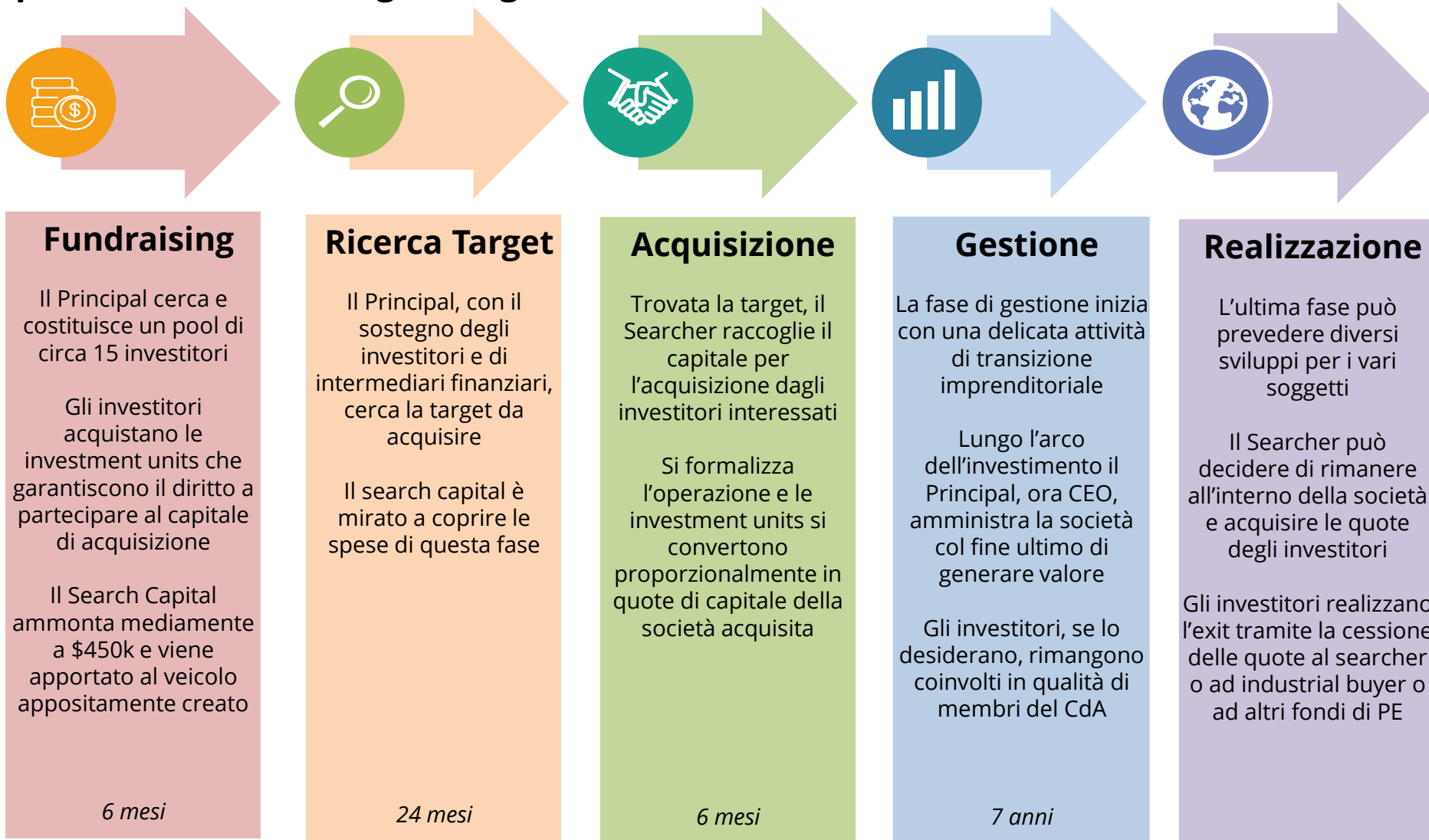
Una risposta a tre esigenze convergenti

- ✓ valorizzare giovani imprenditori di talento favorendo il rinnovamento imprenditoriale
- ✓ garantire continuità alle PMI eccellenti agevolando il ricambio generazionale
- ✓ creare valore per investitori e territorio

Il Search Fund nasce da una domanda molto semplice: è più difficile trovare capitali o trovare buoni imprenditori? Stanford ha deciso che per avere imprese di successo è necessario avere prima imprenditori di talento

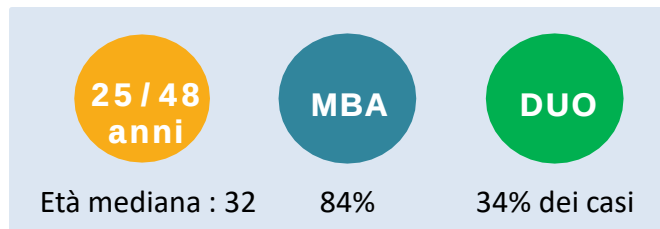
Search fund – il processo

Il processo si evolve lungo le seguenti 5 fasi



Searcher (U.S.)

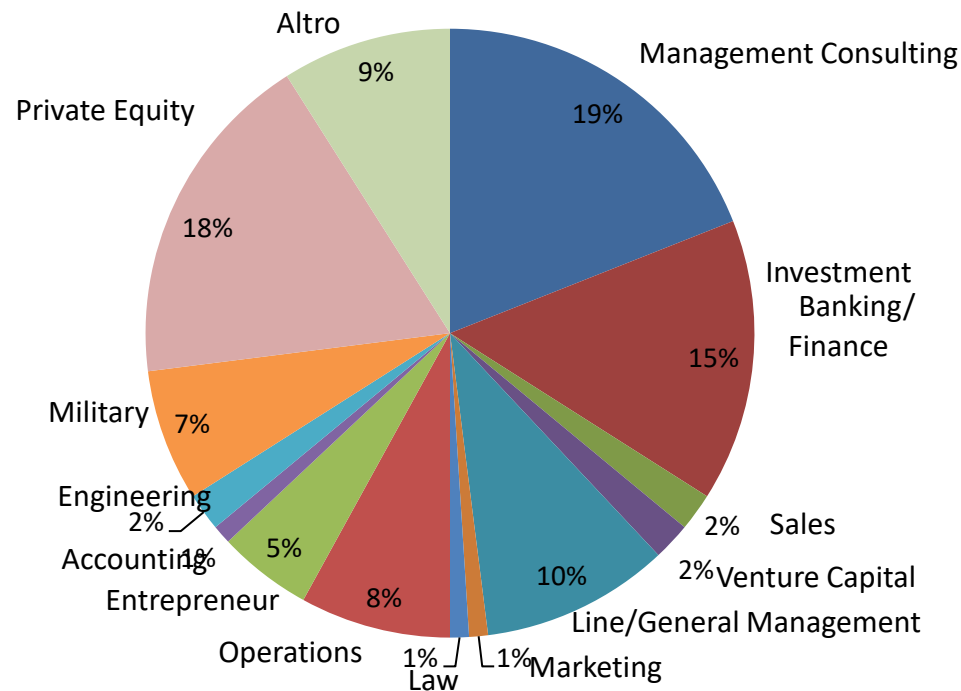
Chi:



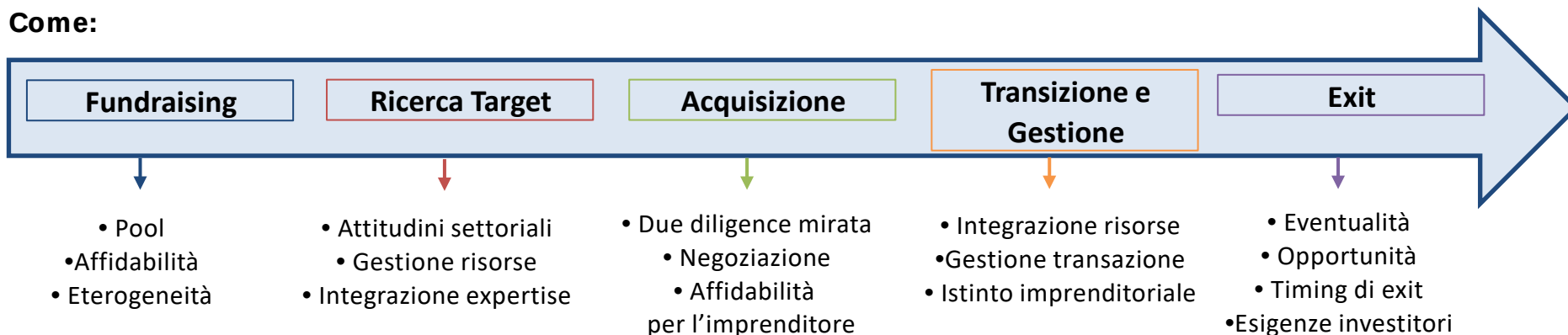
Perché:

- Assecondare il razionale istinto imprenditoriale
- Esperienza e interesse in un industry
- Sbocchi futuri
- Rendimenti ancorati alle prestazioni
- Potenziale 30% di equity (che matura in 3 tranches lungo la vita dell'investimento) senza nessun commitment di capitale

Background



Come:



Investitori (U.S.)

Chi:

5 / 29

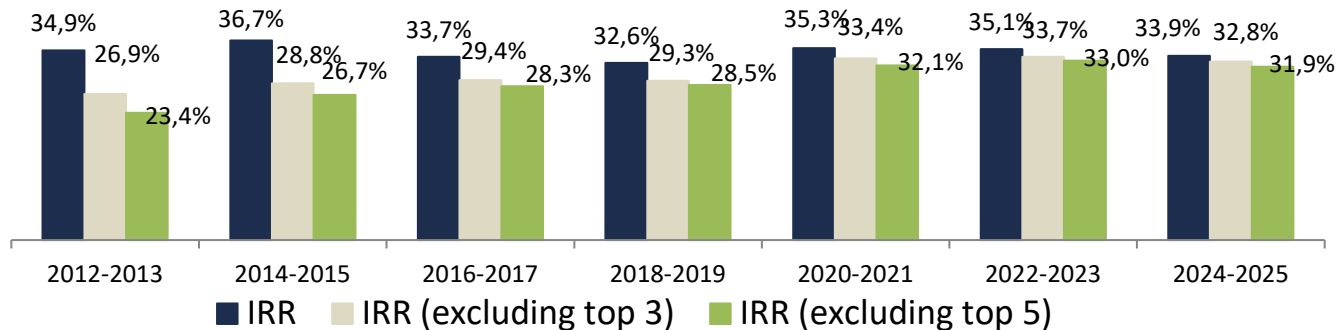
Media: 12

600k

Capitale di ricerca medio investito

Perché:

Rendimenti:



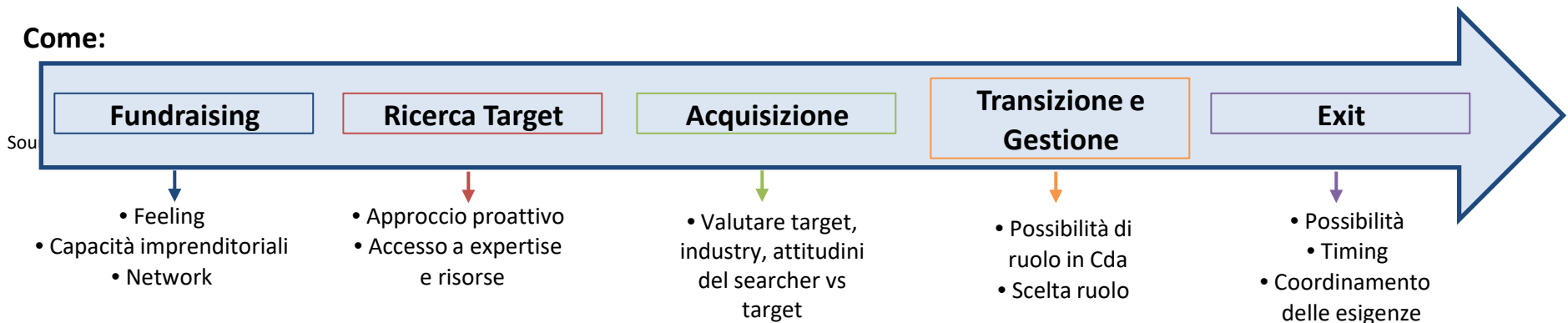
Ruolo:

Gestione dell' investimento con approccio hands on

Piccolo commitment di capitale iniziale

Possibilità di scegliere se investire nella target nel momento in cui il principal ha completato la ricerca

Come:

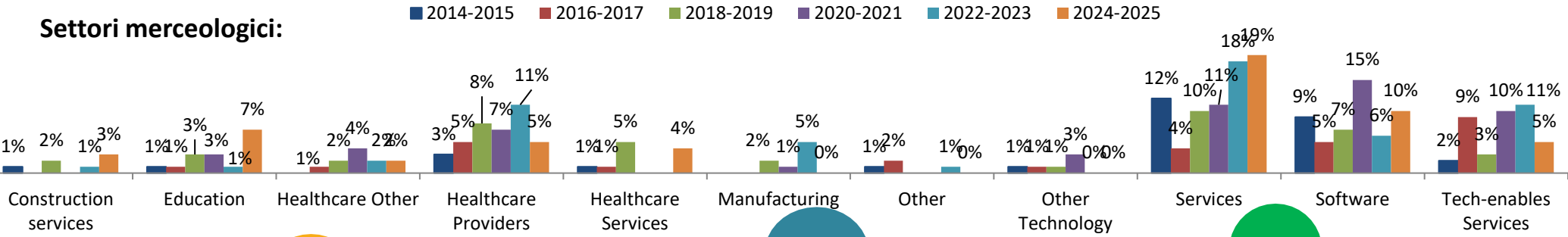


Target (U.S.)

Dati sulle acquisizioni:

Median	All acquisitions	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015	2016-2017	2018-2019	2020-2021	2022-2023	2024-2025
Length of Search (Months)		19	14	18	19	17	23	23	17	20	21
Purchase price	\$12.0M	\$9.4M	\$6.5M	\$7.9M	\$11.6M	\$12.0M	\$13.1M	\$10.0M	\$16.5M	\$14.4M	\$16M
Company revenues at purchase	\$7.5M	\$9.1M	\$5.3M	\$6.0M	\$6.2M	\$7.0M	\$10.0M	\$6.3M	\$6.4M	\$6.7M	\$8.1M
Company EBITDA at purchase	\$1.8M	\$2.0M	\$1.3M	\$1.5M	\$2.0M	\$2.5M	\$2.1M	\$1.8M	\$1.7M	\$2.2M	\$2.5M
Company EBITDA margin at purchase	21.8%	18.2%	20.5%	23.5%	29.9%	23.4%	22.7%	21.0%	22.0%	26.9%	25%
EBITDA Growth Rate at purchase		16.5%	9.3%	11.9%	18%	5.0%	20.0%	15.0%	17.0%	25.0%	12.0%
Purchase price/EBITDA	6.4x	5.2x	4.9x	5.2x	5.6x	5.8x	6.3x	6.0x	7.3x	7.0x	6.2x
Purchase price/EBITDA (excluding companies using revenue multiple)									6.2x	6.9x	6.1x
Purchase price/Revenues	1.7x	0.9x	1.5x	1.3x	1.6x	1.5x	1.1x	1.4x	2.1x	1.9x	2x
Company Employees at purchase		60	38	38	21	46	45	32	35	34	30
1st Year CEO Base Compensation							\$183K	\$185K	\$200K	\$200K	\$208K

Settori merceologici:



15.000

PMI italiane

Rispondenti ai requisiti dimensionali delle target dei search funds

78%

Investimenti nelle PMI

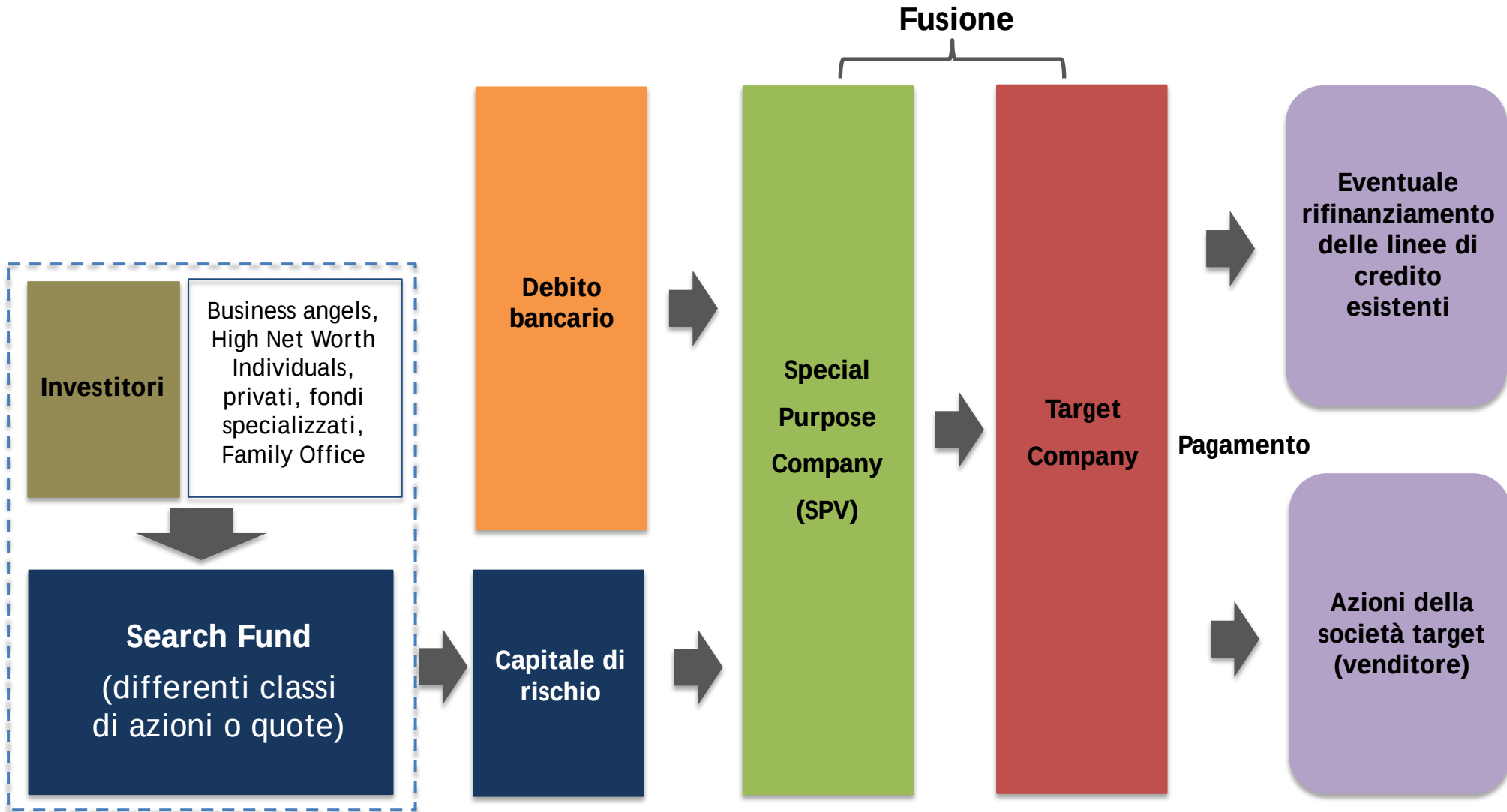
78% degli investimenti di PE italiani in società con fatturato <30M (circa 30% del totale)

49.7%

Passaggi generazionali necessari

49.7%: >60 anni
25.5%: >70 anni
24.2%: 60-70 anni

Struttura finanziaria tipica di un Search Fund

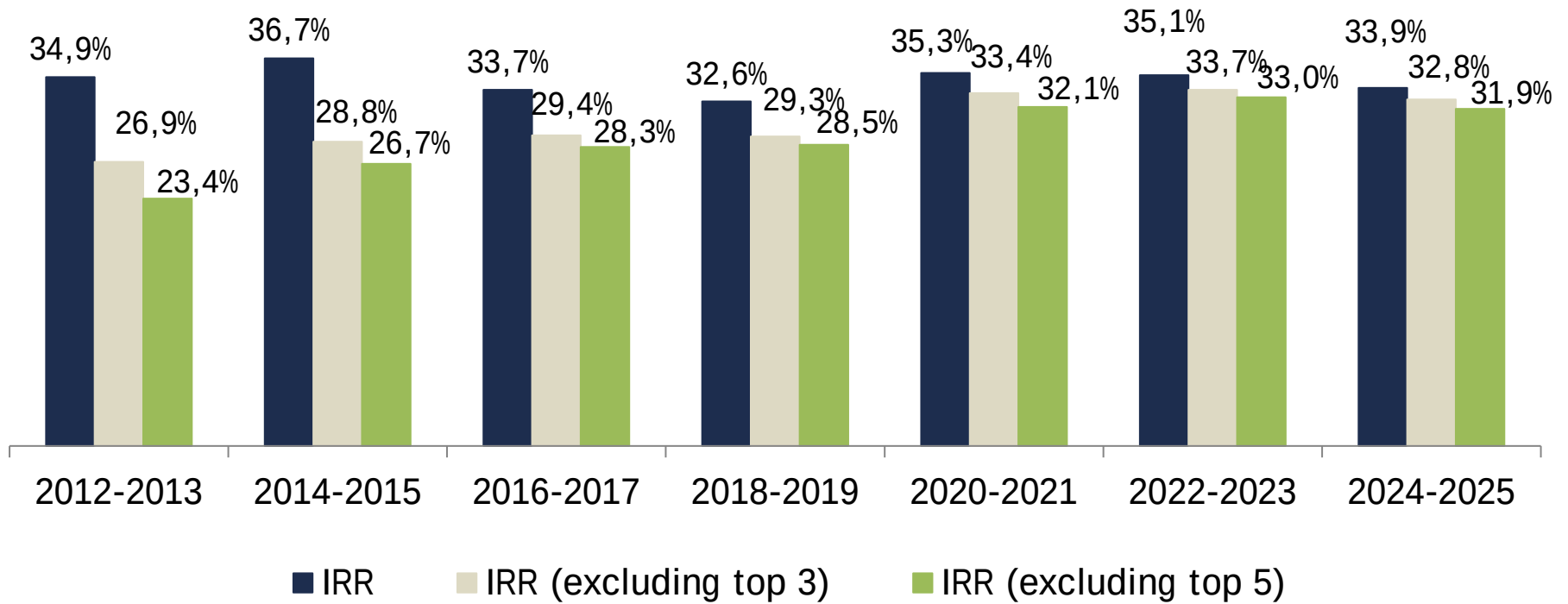


Illustrative Search Fund Acquisition

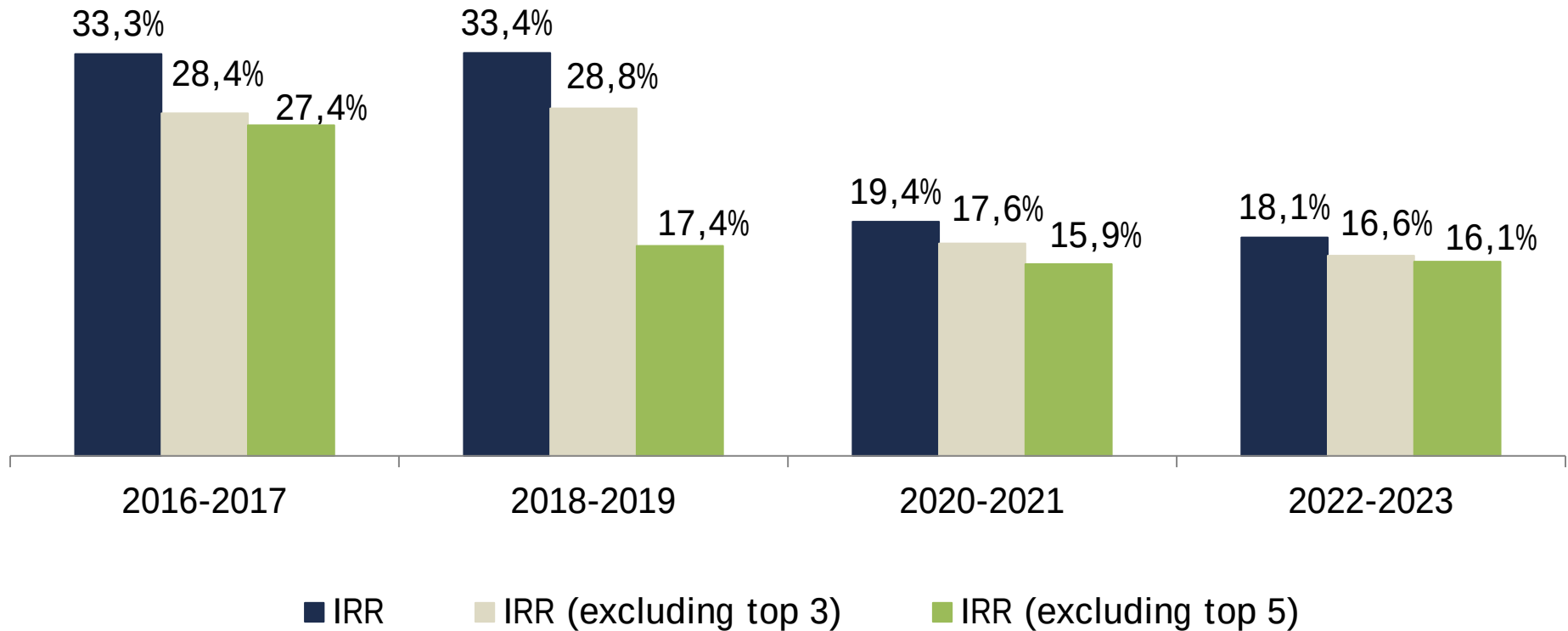
Entry Assumptions		
LTM EBITDA at Entry	\$2,000,000	
Acquisition Multiple	5.00x	
Acquisition price	\$10,000,000	
Cap Table at Transaction		
Preferred Equity		
Search Investment	\$350,000	
Step-Up	1.5x	
Total Search Investment	\$525,000	9.5%
Total Transaction Equity	\$5,000,000	90.5%
Total Preferred Equity	\$5,525,000	100%
Common Equity at Close	\$0	0.0%
Total Equity	\$5,525,000	100%

Transaction Sources		
Senior Term Loan	\$4,350,000	40.7%
Seller Financing	\$1,000,000	9.3%
Total Debt	\$5,350,000	50.0%
Total Equity		
Search Capital	\$350,000	3.3%
Investor Equity Commitment	\$4,500,000	42.1%
Management Rollover	\$500,000	4.7%
Total Equity	\$5,350,000	50.0%
Total Sources	\$10,700,000	100.0%
Transaction Uses		
Purchase Price	\$10,000,000	
Searching Costs	\$350,000	
Closing Costs	\$350,000	
Total Uses	\$10,700,000	

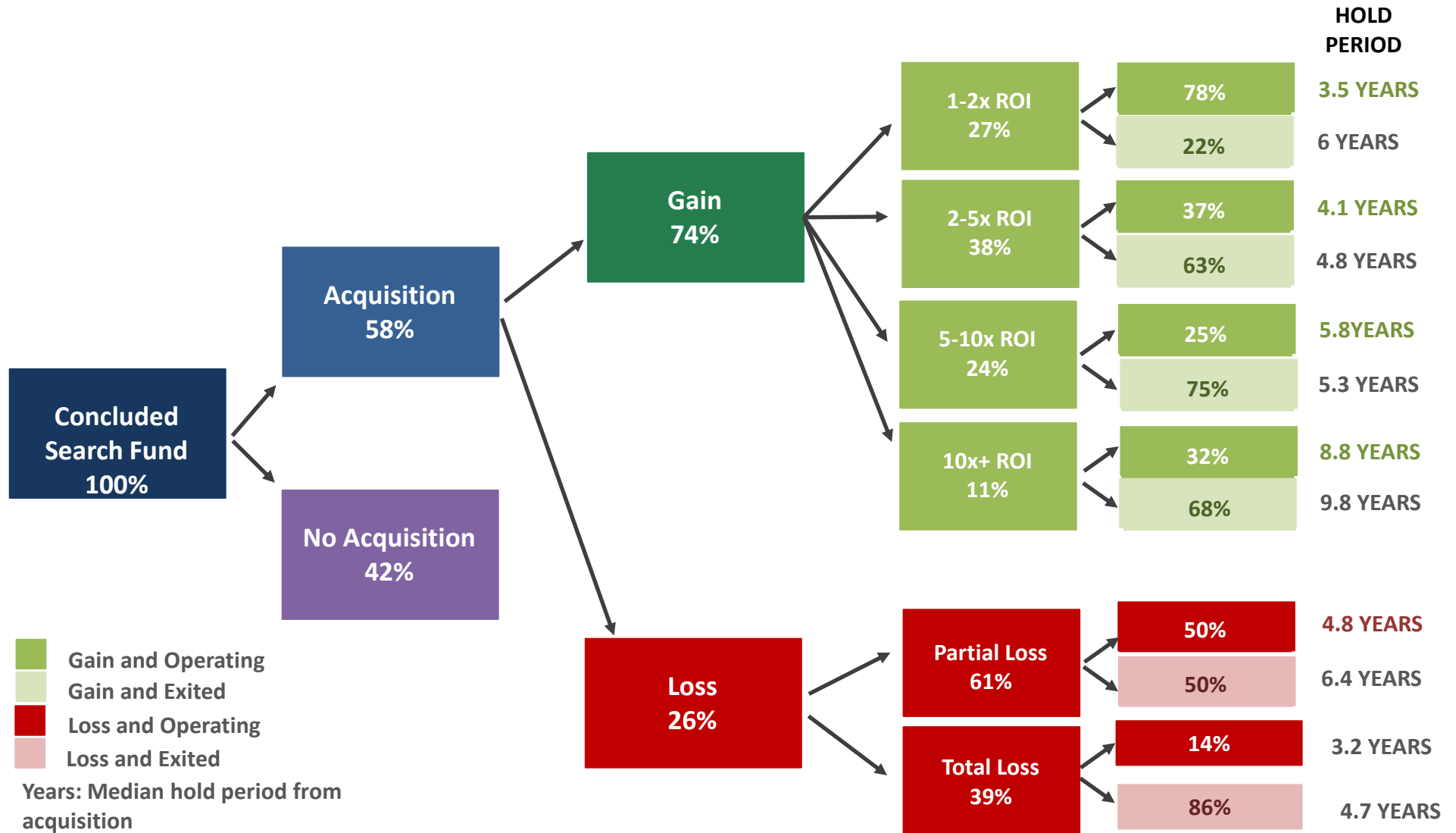
Aggregate Search Fund IRR (2013-2026) – U.S.



Aggregate Search Fund IRR (2016-2023) – International



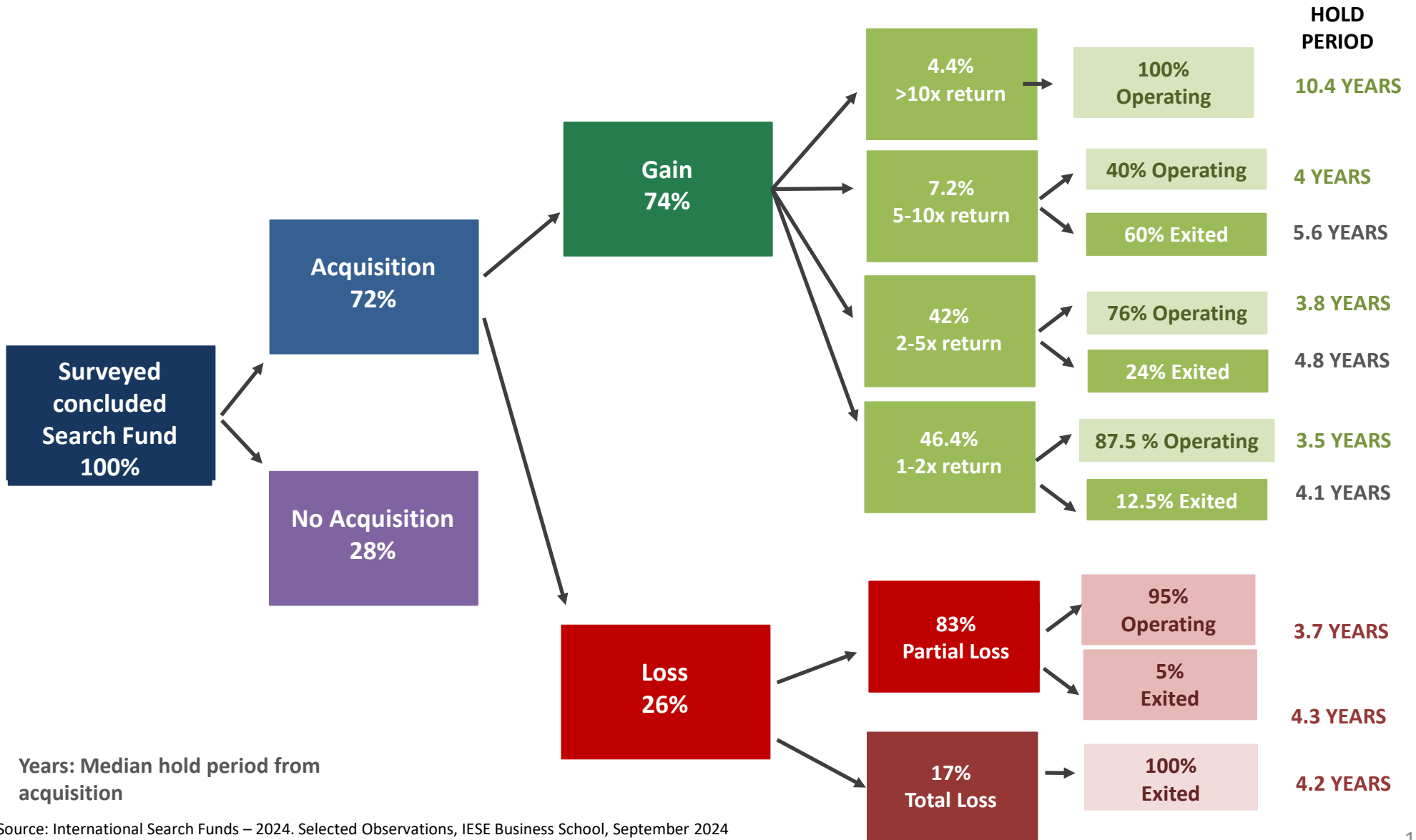
Search Fund outcomes – U.S.



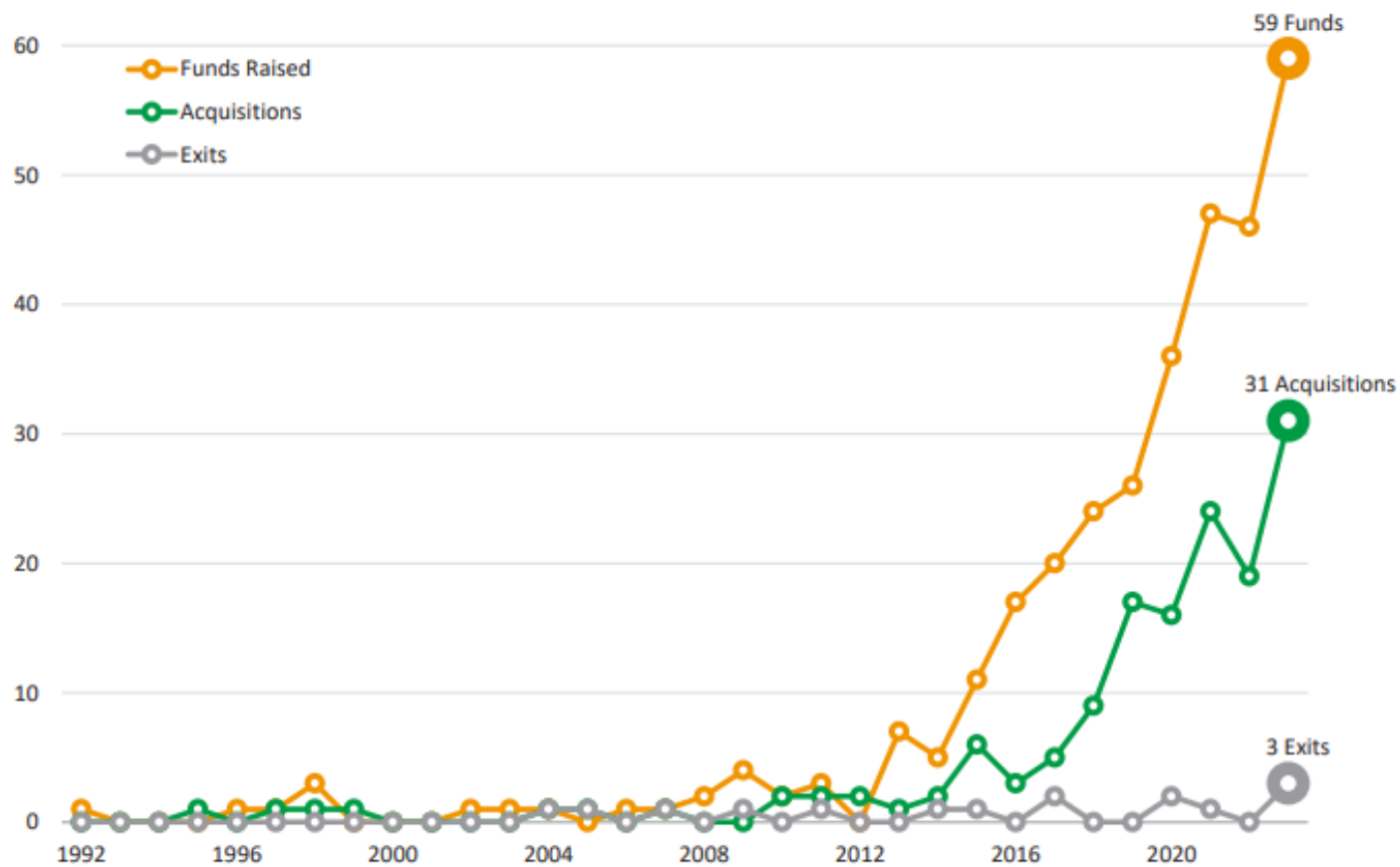
The gain and loss categories exclude 29 companies operating for less than one year as of December 31, 2023 and three that had incomplete data. For a select few companies, the exit event is based on original investors selling a majority of their interest.

Source: 2026 Search Fund Study. Selected Observations, Case E-967 Stanford Business School, 30 June 2026

Search Fund outcomes – International



Search Fund activity by year – International



Search Funds – general data 2024-2025 (U.S.)/2022-2023 (International)

	International Search Funds	North American Search Funds		International Search Funds	North American Search Funds
Age at the beginning of research			Number of Investors		
Minimum	26	25	Minimum	1	5
Median	33	32	Median	16	13
Maximum	57	48	Maximum	30	19
MBA Degree			Initial Search Capital (\$k)		
Principal, with MBA	60%	84%	Minimum	\$150.000	\$150.000
Professional Background			Median	\$456.000	\$600.000
Management Consulting	26%	19%	Maximum	\$830.000	\$950.000
Investment Banking & Finance	20%	15%	Fundraising Duration (N. of months)		
PE & VC	12%	18%	Minimum	1	0
Entrepreneur	4%	5%	Median	5	3
Operations	9%	8%	Maximum	17	16
Line/General Management	14%	2%	Number of Principals		
Military	0%	7%	Single	65%	66%
Others	15%	9%	Partners	35%	34%

Side-by-side comparison of Entrepreneurship through Acquisition Models

	Flexibility/control	Infrastructure	Investor Base	Mentorship	Potential Equity for Searcher (Solo)
Traditional Search Fund	Medium: monthly reporting to disparate investor base; no committed capital; terms pre-negotiated	Low: searcher must setup infrastructure individually; limited admin support, if any	10-20 investors, each with their own right of first refusal to fund transaction	Medium: depends on availability of investors; frequency of interaction usually up to the searcher	25%
Sponsored Search	Medium: monthly reporting to in-house investor base; committed capital	High: office space, IT, admin support, HR and broker/lender relationships in place	One committed fund; decisions made by investment committee	Medium-to-High: daily interaction with investor base; incentives aligned; depends on sponsor	20 – 30%
Incubated Search	Medium/Low: monthly reporting to in-house investor base; committed capital	High: office space, IT, admin support, HR and broker/lender relationships in place	One committed fund; decisions made by investment committee	High: daily interaction with investor base with relevant experience; designed to mentor searchers	25%
Self-Funded Search	High: no outside time limits, reporting requirements, or investment mandates	Low: searcher must setup infrastructure individually; limited admin support, if any	No pre-determined agreement; terms dependent upon attractiveness and demand	Low-to-Medium: depends on personal network of searcher; no search capital as incentive to investors	30 – 100%
Crowdfunded Search	Low-to-Medium: reporting depends on investors; disparate investor base; no committed capital	Low: searcher must setup infrastructure individually; limited admin support, if any	Varies widely; too early for standards to be developed	Low-to-Medium: depends on personal network of searcher	30 – 100%

Search Fund Accelerators: Distribuzione geografica negli Stati Uniti



Search Funds – Most common causes for failure

1	Low or negative industry growth	= industry growth of 5% or less at the time of acquisition or shortly into the Search Fund's ownership of the acquisition, for example for outside shock or obsolescence of a key product or service
2	Complex operations	(= business operations that are more complex than the searcher, the management team, and/or the board of directors are able to manage) → loss of the company's competitive advantage. It may derive from high complexity of the operation or inadequate capabilities of the parties involved in it.
3	Troubled dynamics between searcher and acquisition's board of directors	i.e. Searcher's failure to be fully transparent about current operations and/or future's strategies, to deliver board materials and/or financials in a timely manner, request for non-market salary and/or equity ownership, inability to request or implement suggestions from board. Board's inadequate operating experience to make helpful recommendations, inadequate time dedicated to Searcher and/or acquisition, lack of confidence in Searcher, collusion among board members
4	Low gross margin	(=below the industry median or, if at or above the industry median, resging below 20%) → failing to offer a differentiated product or service and competing on price → acquisition's margin erosion
5	Execution failure	It occurs when a Searcher experiences challenges learning and executing the detailed operations of the acquired business, mostly due to lack of a better understanding of the acquisition's operations, lack of time, of prioritization or of experience. It refers to the gap between what could have been accomplished and what actually was accomplished. I.e. Searcher was unable to: -manage multiple projects or facility locations -execute a strategy of growth by acquisition - manage people within business (including employees and/or board of directors) - maintain a satisfied customer base and minimise customer attrition - manage supplier relationships that outnumber the relationships of a typical Search Fund acquisition - learn and execute the day-to-day operations of the business in a reasonable amount of time

Search Funds – Most common causes for failure

6	Customer concentration	= one customer representing greater than or equal to 25% of revenues, causing problems linked to customer's departure, financial trouble, request for price decreases (the business is at the will of one or a few customers). Related to customer concentration is high industry concentration (= a business is selling into one or only a couple end markets)
7	Restrictive capital structure	Typically created by an excessive amount of seller or institutional debt (excessive leverage), a restricted capital structure forces the acquisition to use a substantial portion of free cash flow to service interest and principal. Free cash flow is thus used to service debt in lieu of financing working capital, capital expenditures, and other expenses needed to grow a business.
8	Conflict with previous owner	= conflict caused by one or more of the acquisition's previous owners following his/her sale of the majority share of the business, negatively influencing operations, board meetings, employees, and/or the Searcher following a sale. Conflict with the previous owner can appear in the following ways: • Pressure from previous owner, mostly for his unwanted presence at company headquarters (consequences: business has 2 leaders, impossible alignment of clear strategic vision if owner sits in board, owner pushes business into default or reclaims business because of default) • Fraudulent presentation of the company in due diligence (consequences: lower margins than presented and lower earnings and revenues) • Stealing business: previous owner steals customers from the business he sold when operating a separate entity after the sale (consequences: number of customers, revenues and earnings decrease)
9	Inability to retain or hire adequate talent	= Searcher's inability to retain middle management after the acquisition or his/her inability to hire middle management talent needed to replace departed employees or grow the business. Main reasons: • Geographic location: unappealing geographic location of the business makes business undesirable • Negative to low industry/business growth: makes attractive financial incentives difficult to provide • Leadership ability: lack of Searcher's leadership ability to hire, retain key management and employees, and fire underperformers.

L'Italia ha investito molto nel Venture Capital.

Oggi serve completare l'ecosistema.

Il Venture Capital ha consentito di sviluppare un importante ecosistema per la nascita di imprese innovative...

- **€ 2,3 miliardi** investiti nel Venture Capital italiano nel **2025**
- **419 operazioni** concluse nel corso dell'anno
- Forte sostegno pubblico attraverso **CDP Venture Capital**, **FEI**, fondi regionali e altri investitori istituzionali
- Un ecosistema ormai consolidato di incubatori, acceleratori, università, advisor e investitori

..ma manca ancora uno strumento analogo dedicato al ricambio imprenditoriale delle PMI.

Venture Capital:

Ecosistema ormai strutturato

Finanzia startup innovative

Crea nuove imprese

Sviluppa nuove tecnologie

Necessita di forte sostegno pubblico

Search Fund:

Ecosistema ancora da costruire

Acquisisce PMI già esistenti risolvendo passaggio generazionale

Garantisce continuità a imprese sane

Favorisce il rinnovamento imprenditoriale

È sostenibile economicamente in modo autonomo

Preserva competenze, occupazione e filiere

Se abbiamo creato un ecosistema per favorire la nascita di nuove imprese, oggi è il momento di crearne uno anche per garantire la continuità delle migliaia di PMI che rappresentano il patrimonio produttivo del Paese favorendo al contempo il rinnovamento imprenditoriale in chiave meritocratica.

Dalla teoria alla pratica: cosa serve per far funzionare il modello Search Fund nel Nordest (focus: Veneto)

Ecosistema informativo e culturale

Diffusione del modello
(università, associazioni imprenditoriali, network locali)

Condivisione di casi di successo e best practice

Capitale e investitori

Identificazione di Family Office, imprenditori, High Net Worth Individuals e Business Angels che conoscano il modello e siano disposti a investire

Talento imprenditoriale (Searchers)

Bacino di giovani manager/imprenditori
con le caratteristiche adeguate

Formazione specifica
(MBA, programmi dedicati, mentorship)

Deal flow – Aziende target

Approccio a PMI solide, spesso familiari e
con temi di successione, a cui illustrare il modello

Apertura culturale alla cessione/partnership

Sistema bancario

Banche locali disponibili a supportare operazioni LBO small/mid cap,
conoscendone le caratteristiche tecniche e a condizioni coerenti con la
tipologia di questi investimenti

Advisor e infrastruttura legale

Studi legali e fiscali con esperienza in operazioni small-cap e in grado di
fornire assistenza legale a condizioni coerenti con la tipologia di questi
investimenti

Capacità di standardizzare processi e documentazione al fine di ridurre i
costi

Piattaforme di matching

Necessità di un soggetto centrale di riferimento che favorisca un
coordinamento e una gestione continuativa e proattiva dei soggetti
coinvolti e degli investimenti (università, associazioni, altri soggetti)

Strumenti (anche digitali) per incrociare searchers, investitori e target

Acceleratori e hub dedicati

In prospettiva, nascita di acceleratori o fondi di investimento
specificatamente dedicati a questa tipologia di operazioni, volti a
supportarle nelle loro varie fasi (fundraising, deal sourcing, execution)

In sostanza:

**serve un vero ecosistema regionale integrato ed interconnesso con un punto centrale di riferimento
al fine di promuovere, agevolare e stimolare i contatti e le relazioni tra tutti i soggetti coinvolti**

"Search Fund" per imprenditori più moderni

di Fabio L. Sattin,
Il Sole 24 Ore
29 Dicembre 2018
Pag. 16

di Fabio L. Sattin

Rinnovare la nostra struttura aziendale e creare nuove imprese e nuovi imprenditori dovrebbe essere uno dei principali obiettivi della nostra agenda economica per i prossimi anni. In un contesto economico come quello nazionale, caratterizzato da molte imprese medio-piccole spesso in fase di ricambio generazionale, consentire a chi ha le competenze e il coraggio di poterle acquisire per poi guidarle e svilupparle rappresenta una delle vie più efficaci per la creazione di una nuova imprenditorialità diffusa, meritocratica ed esperta.

E come spesso accade, dai mercati più evoluti possono arrivare idee che, adattate e rivisitate alla luce del nostro contesto economico, sociale e normativo, possono rappresentare innovazioni estremamente utili anche per il nostro Paese, con il vantaggio peraltro di poter capitalizzare sulle esperienze già acquisite da altri e quindi, se opportuno, poterle realizzare con più sicurezza, se non addirittura migliorarle.

È il caso dell'interessante e innovativo strumento dei cosiddetti *search fund*, particolarmente adatti a rispondere alle esigenze di creazione di una classe imprenditoriale nuova e dinamica.

Ma cosa sono e come funzionano i *search fund*? Nati nel 1984 negli Stati Uniti, sono veicoli di investimento che consentono ad aspiranti imprenditori di cercare delle opportunità di investimento, in genere piccole o medie aziende da acquisire e successivamente gestire e fare crescere, ridando nuova linfa imprenditoriale e creativa a realtà che altrimenti rischierebbero il declino. E in Italia società in queste condizioni ce ne sono purtroppo moltissime.

Le principali fasi di sviluppo di un *search fund* sono le seguenti. La prima consiste nella ricerca di un ammontare che consenta all'aspirante imprenditore di disporre delle risorse finanziarie necessarie per effettuare la ricerca della potenziale acquisizione (*search capital*). Quest'ammontare serve per coprire i costi amministrativi, organizzativi, di *due diligence* e un minimo di remunerazione del promotore per il tempo che viene integralmente dedicato a tale iniziativa; quest'ammontare iniziale normalmente viene concesso da un po-

di investitori ai quali viene riservato il diritto, una volta identificata la potenziale acquisizione, di effettuare un investimento a supporto dell'acquisizione stessa a condizioni vantaggiose e pre-concordate, fermo restando che l'investimento, una volta identificato, dovrà essere a loro sottoposto per approvazione finale.

Una volta identificata l'acquisizione inizia quindi la fase due, quella del versamento del capitale necessario a effettuarla (*acquisition capital*), che in gran parte viene concesso dagli stessi sottoscrittori del *search capital*, ma che potrebbe vedere intervenire anche altri investitori, magari a condizioni diverse rispetto ai primi sottoscrittori che hanno creduto nell'impresa. I regolamenti e le procedure possono essere anche molto diversi tra i vari *search fund* in essere, ma la sostanza di fondo rimane la stessa.

Una delle caratteristiche principali di questo strumento, a differenza ad esempio di quello ben più noto della Spac, è che il soggetto che effettua la ricerca dell'azienda *target* è il medesimo che poi si impegna personalmente a gestirla e a svilupparla, dedicandosi a tempo pieno e diventandone normalmente presidente e amministratore delegato. Nella pratica, si danno i soldi a chi poi gestirà e guiderà in prima persona la società identificata. Usando le parole del fondatore di questo interessantissimo strumento, H. Irving Groussbeck, professore alla Business School della Università di Stanford, «i *search fund* sono la via più efficace e diretta per acquisire una società che poi si vuole gestire in prima persona». In sostanza: la via più diretta ed efficace per diventare imprenditori. Negli Stati Uniti dal 1984 al 2015 se ne sono realizzati 258. Inizialmente molto popolari all'interno delle *business school* (con Stanford in prima linea) e tra gli studenti dei più prestigiosi Mba statunitensi che vedevano in questa struttura una fantastica opportunità per misurarsi in prima persona come imprenditori, questo strumento si è poi diffuso anche al di fuori di questi contesti accademici andando ad attrarre altri soggetti, prevalentemente manager di qualità, con varia esperienza e competenza e che avessero la voglia e la determinazione di diventare in prima persona imprenditori e capi d'azienda. Anche in questo caso l'obiettivo finale

è spesso la quotazione o la vendita a soggetti industriali più grandi, ma considerate le dimensioni spesso piccole delle società acquisite, le tempistiche per raggiungere questi scopi sono necessariamente piuttosto lunghe. Serve quindi moneta paziente.

Fortunatamente però, in un mercato finanziario articolato come quello statunitense dove esistono investitori specializzati in funzione dei differenti stadi di sviluppo di un progetto imprenditoriale, se la società acquisita va bene ed è ben condotta, attrarre ulteriori risorse per lo sviluppo non è una cosa così difficile. E così speriamo possa essere anche nel nostro Paese, che qualche passo in quella direzione sembra lo stia già facendo.

Presidente e socio fondatore di Private Equity Partners e professore di Private equity e Venture capital, Università Bocconi
fabio.sattin@unibocconi.it

**LO STRUMENTO
PUÒ FAVORIRE
L'EMERGERE DI
VERTICI AZIENDALI
DINAMICI
E INNOVATIVI**



Più Search Funds per le imprese

di **Fabio Sattin**

Stimolare e facilitare il rinnovamento della nostra classe imprenditoriale, orientando e supportando giovani talenti a investire nel no-

Ne abbiamo discusso brevemente sulle pagine di questo giornale quando erano ancora agli albori e pressoché assenti in Italia (si veda l'articolo Search Funds per imprenditori più moderni del 29 dicembre 2018), ma ora i Search Funds sono senza dubbio diventati anche da noi una realtà concreta che merita attenzione e approfondimento.

In sintesi, i Search Funds supportano giovani talentuosi in possesso di forte spirito imprenditoriale ma con poche se non nulle disponibilità finanziarie, nell'acquisizione graduale di piccole e piccolissime aziende, spesso destinate alla chiusura per mancanza di ricambio generazionale, che grazie all'iniezione di nuovo spirito imprenditoriale possono diventare piattaforme solide e concrete per raggiungere ambiziosi traguardi di sviluppo in tempi brevi e con un rischio di fallimento notevolmente ridotto rispetto alle start up tradizionali. L'Italia, inoltre, con il suo alto numero di microimprese in fase di transizione generazionale, appare come il contesto ideale per lo sviluppo di questo tipo di investimento.

I primi risultati sembrano incoraggianti anche per il nostro Paese, con già alcune operazioni di successo effettuate. Anche gli acceleratori, analoghi agli

stro Paese e a creare imprese di successo, rappresenta una priorità assoluta in termini di politica economica. Ma come possiamo farlo in modo efficace, democratico e meritocratico?

incubatori nel Venture Capital, stanno iniziando a svilupparsi per offrire un supporto

strutturato e professionale a chi intraprende queste sfide. È però necessario, soprattutto nelle fasi iniziali, potenziare e agevolare ulteriormente questo sviluppo. L'ipotesi di destinare un po' di risorse pubbliche in una logica di collaborazione sinergica con investitori privati e con modalità di investimento indirette, dovrebbe quindi essere quantomeno oggetto di approfondimento per poi eventualmente arrivare a un vero e proprio intervento specifico.

Non servirebbero molti soldi (basterebbe una piccola frazione di quanto viene oggi investito nel Venture Capital) e l'impatto, sia a livello sociale che economico, potrebbe essere significativo, con un rischio sostanzialmente contenuto. Esiste tuttavia una grande lacuna culturale da colmare: i Search Funds non sono infatti ancora sufficientemente conosciuti e diffusi. Questo è il primo grande sforzo da compiere (ed è anche lo scopo di questo intervento) per far sì che sempre più aspiranti imprenditori e aziende li conoscano e ne comprendano le potenzialità e le modalità operative.

Servirebbe in effetti un micro-ecosistema, a partire da un

Non si possono

Una risposta passa attraverso il sostegno alle attività di Venture Capital, pratica già adottata nel nostro Paese con notevole impegno di risorse pubbliche. Tuttavia, esiste un ulteriore

avere imprese di successo senza prima avere imprenditori di successo

osservatorio dedicato che auspicabilmente sviluppi anche uno strumento che agevoli il contatto tra potenziali imprenditori e aziende interessate e che coinvolga alcuni intermediari finanziari e bancari che, conoscendone il funzionamento, ne supportino lo sviluppo, così come avviene nei mercati ove questo strumento si è già più evoluto. Tutto questo non è particolarmente complesso o impegnativo finanziariamente, purché vi siano la volontà di farlo e qualcuno responsabile del suo coordinamento, ma potrebbe avere effetti molto importanti e favorire la creazione di una nuova classe imprenditoriale competente, capace, giovane e selezionata su base meritocratica, aspetto che, anche dal punto di vista democratico e sociale, non è da trascurare.

Le necessità di sintesi ci impediscono di approfondire ulteriormente il tema in questa sede, ma invitiamo i lettori interessati a consultare pubblicazioni più dettagliate, nella speranza che qualcuno, anche a livello di soggetti pubblici preposti, dedichi tempo per approfondire il tema ed eventualmente sviluppare

strumento che ritengo possa efficacemente integrare le azioni volte ad affrontare questa sfida: i cosiddetti Search Funds.

—*Continua a pagina 12*

iniziative a supporto di questo importante strumento, molto utile, assieme ad altri, per il rinnovamento e lo sviluppo della nostra struttura imprenditoriale. Non si possono infatti avere

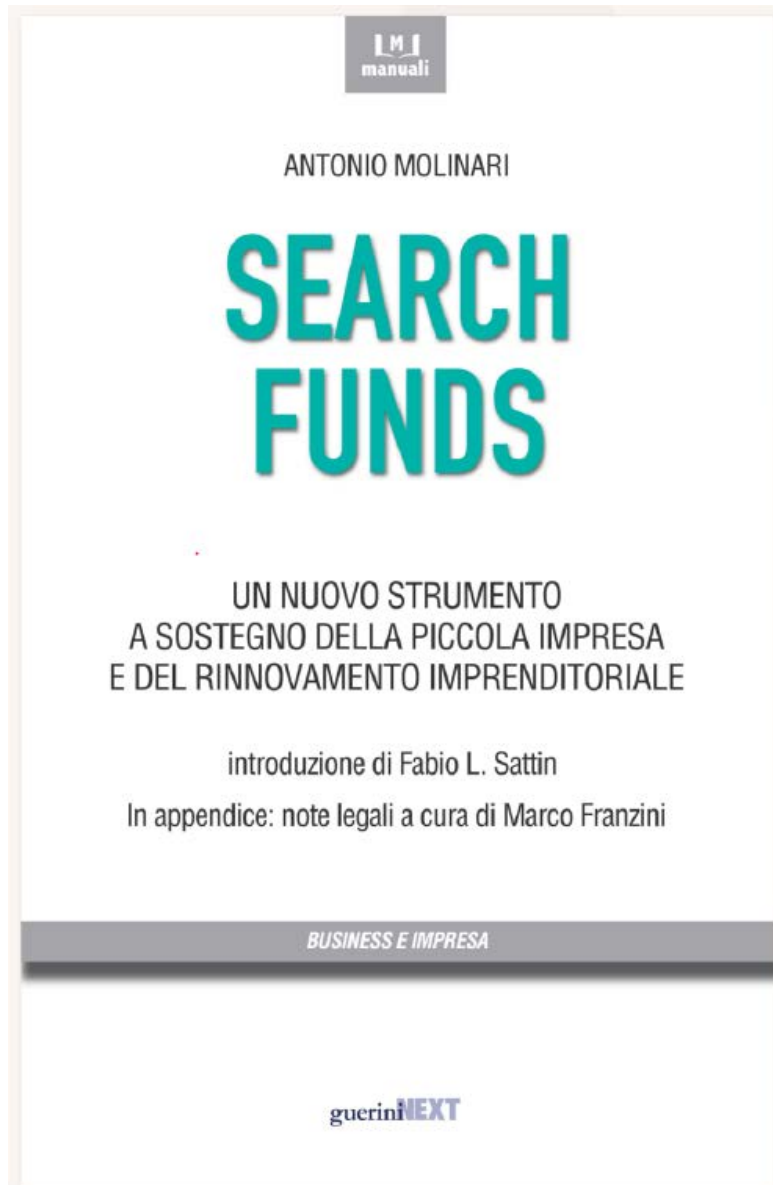
imprese di successo senza prima avere imprenditori di successo. I Search Funds vanno proprio in tale direzione: stimolare e facilitare l'elemento fondamentale dello sviluppo

economico, ovvero i giovani talentuosi che decidono di scommettere sul nostro Paese, creando le basi per il loro, e il nostro, futuro.

fabio.sattin@unibocconi.it

**di Fabio L. Sattin,
Il Sole 24 Ore
25 Agosto 2024
Pagg. 1, 12**

Search funds - Un nuovo strumento a sostegno della piccola impresa e del rinnovamento imprenditoriale



ISBN: 9788868962845

Title: Search funds - Un nuovo strumento a sostegno della piccola impresa e del rinnovamento imprenditoriale

Authors: Antonio Molinari

Published on: September, 18th 2019

POLIMI GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMENT ED EUREKA! VENTURE SGR PORTANO IN ITALIA UNA NUOVA CULTURA IMPRENDITORIALE CON IL SEARCH FUND PER LE PMI

Moduli formativi per Executive MBA e prima conferenza annuale in Italia sul Search Fund alla business school del Politecnico di Milano

Milano, 19 dicembre 2024 – **POLIMI Graduate School of Management ed Eureka! Venture SGR**, società di investimento specializzata in deep tech e alternative asset, firmano i primi percorsi formativi in Italia sul Search Fund. Questa partnership rappresenta un'opportunità straordinaria per formare una nuova generazione di imprenditori e manager pronti a esplorare un modello di investimento che sta rivoluzionando il tessuto economico internazionale.

I primi moduli sul Search Fund saranno disponibili nella primavera 2025 nei programmi Executive MBA, arricchendo l'offerta formativa di POLIMI GSoM con momenti preziosi per approfondire questa nuova prospettiva imprenditoriale. Gli studenti dell'EMBA avranno l'opportunità di partecipare a sessioni strutturate dedicate all'approfondimento delle opportunità di carriera offerte da questo modello, grazie a incontri e testimonianze di professionisti attivi nel mercato del Search Fund.

Nati negli Stati Uniti alla fine degli anni '80, infatti, i Search Fund consentono agli imprenditori (i Searcher) di acquisire, gestire e far crescere PMI esistenti con alto potenziale. Nonostante la sua notevole diffusione in Paesi come USA, Canada e Spagna, in Italia il modello è ancora poco conosciuto, ma promette di adattarsi perfettamente al tessuto economico nazionale, caratterizzato da un'ampia presenza di PMI.

Secondo il *Search Fund Study 2024* della Stanford University, negli Stati Uniti e in Canada, nel 2023 sono stati lanciati 94 nuovi Search Fund, un numero record, con 29 acquisizioni e investimenti che hanno raggiunto i 682 milioni di dollari nel biennio 2022-2023. Anche nel resto del mondo, secondo i dati della business school spagnola IESE, il fenomeno si sta consolidando con 59 nuovi Search Fund e 31 acquisizioni nel 2023, dove il 79% dei fondi ha già portato ad un'acquisizione. L'età media dei professionisti coinvolti in questi progetti (oltre 1.000 a livello globale) si attesta tra i 33 e i 35 anni, con una prevalenza di laureati MBA che provengono principalmente dalla consulenza gestionale, dall'investment banking, private equity e dal general management.

"Alla base dell'arricchimento della nostra offerta formativa con moduli dedicati al Search Fund c'è una collaborazione unica nell'ambito delle business school nel nostro Paese, che nasce dalla convinzione di dover creare in Italia, terra di PMI, una cultura su questo importante settore" - ha dichiarato **Federico Frattini, Dean di POLIMI Graduate School of Management**. *"Il nostro obiettivo è non solo formare manager, ma creare un vero cambiamento culturale che possa rilanciare l'imprenditorialità italiana su scala globale.*

Oltre a offrire competenze verticali per un settore emergente con grande potenziale nell'ambito di uno dei nostri Master più seguiti, creando così opportunità concrete per studenti e alumni in ambiti imprenditoriali non convenzionali. Ci presentiamo al mercato nel 2025 con l'obiettivo di lanciare la prima community italiana di riferimento sui Search Fund".

"La scelta della Graduate School of Management del Politecnico di Milano di insegnare questa tematica nei programmi di formazione executive getta le basi per formare una nuova generazione di aspiranti imprenditori, disponibili a lasciare carriere manageriali di successo per mettersi in gioco come leader capaci di acquisire PMI in situazione di passaggio generazionale e sviluppo tecnologico e successivamente guidarne la crescita e la professionalizzazione". Così commenta **Stefano Peroncini, Amministratore Delegato di Eureka! Venture SGR**, che conclude *"Il modello di investimento dei Search Fund presenta significative analogie con il venture capital: così come investire in startup permette spesso di far evolvere scienziati e ricercatori in "scientist-entrepreneur", il Search Fund offre la possibilità di mettere il talento e l'esperienza di professionisti di successo al servizio di imprese piccole ma con chiari posizionamenti di mercato e con un potenziale di crescita straordinario."*

A coronamento di questa collaborazione, POLIMI GSoM ed Eureka! organizzeranno la prima conferenza annuale in Italia sul Search Fund, con la prima edizione prevista entro il primo trimestre 2025.

**Comunicato Stampa
POLIMI Graduate School of
Management ed EUREKA!
19 dicembre 2024**

ELITE lancia un nuovo progetto a supporto dell'Entrepreneurship Through Acquisition in Italia

Comunicato Stampa Elite, Borsa Italiana, 5 agosto 2025

- L'obiettivo è quello di sviluppare in Italia l'ecosistema dei Search Fund, a supporto dell'Entrepreneurship Through Acquisition
- L'iniziativa favorisce la crescita di una nuova generazione di imprenditori e promuove la continuità aziendale, lo sviluppo di competenze manageriali e la crescita del tessuto imprenditoriale italiano
- Partnership con Intesa Sanpaolo, POLIMI Graduate School of Management e SDA Bocconi School of Management per facilitare l'accesso a capitali, competenze e aziende target

Milano – 5 agosto 2025 – ELITE, l'ecosistema di Euronext nato in Borsa Italiana per accelerare la crescita delle piccole e medie imprese, annuncia il lancio di un'iniziativa strategica per promuovere e sostenere l'Entrepreneurship Through Acquisition (ETA) in Italia, in collaborazione con Intesa Sanpaolo, POLIMI Graduate School of Management e SDA Bocconi School of Management.

L'ETA è un modello imprenditoriale affermato a livello internazionale, in cui uno o più individui acquisiscono e assumono la guida di un'azienda esistente, diventandone azionisti e CEO. Chi acquisisce l'azienda, spesso definito "imprenditore-acquirente" (*Searcher*), identifica una piccola o media impresa (PMI) già avviata, con buone basi economiche e potenziale di crescita o di miglioramento, per svilupparne ulteriormente il valore nel tempo.

In Italia, l'ETA sta crescendo grazie al fenomeno dei *Search Fund*: veicoli d'investimento creati da imprenditori emergenti per individuare e acquisire PMI ad alto potenziale, che attraggono l'interesse di investitori istituzionali e *family office*.

L'iniziativa di ELITE offrirà supporto dedicato ai *Searcher*, facilitando il dialogo e le connessioni tra imprenditori emergenti, PMI, *advisor*, banche e investitori già parte dell'ecosistema di ELITE. L'obiettivo è facilitare l'incontro tra chi cerca aziende da acquisire e chi cerca capitali e competenze manageriali per crescere.

ELITE sosterrà i *Search Fund* in tutte le fasi: dalla ricerca dell'azienda target, all'acquisizione, fino alla gestione e allo sviluppo post-acquisizione.

Le collaborazioni con SDA Bocconi School of Management e con POLIMI Graduate School of Management, che ha avviato il primo Osservatorio in Italia sull'ETA, sono determinanti per integrare percorsi di formazione manageriale di eccellenza e creare sinergie tra preparazione strategica, networking e accesso alla finanza per la crescita.

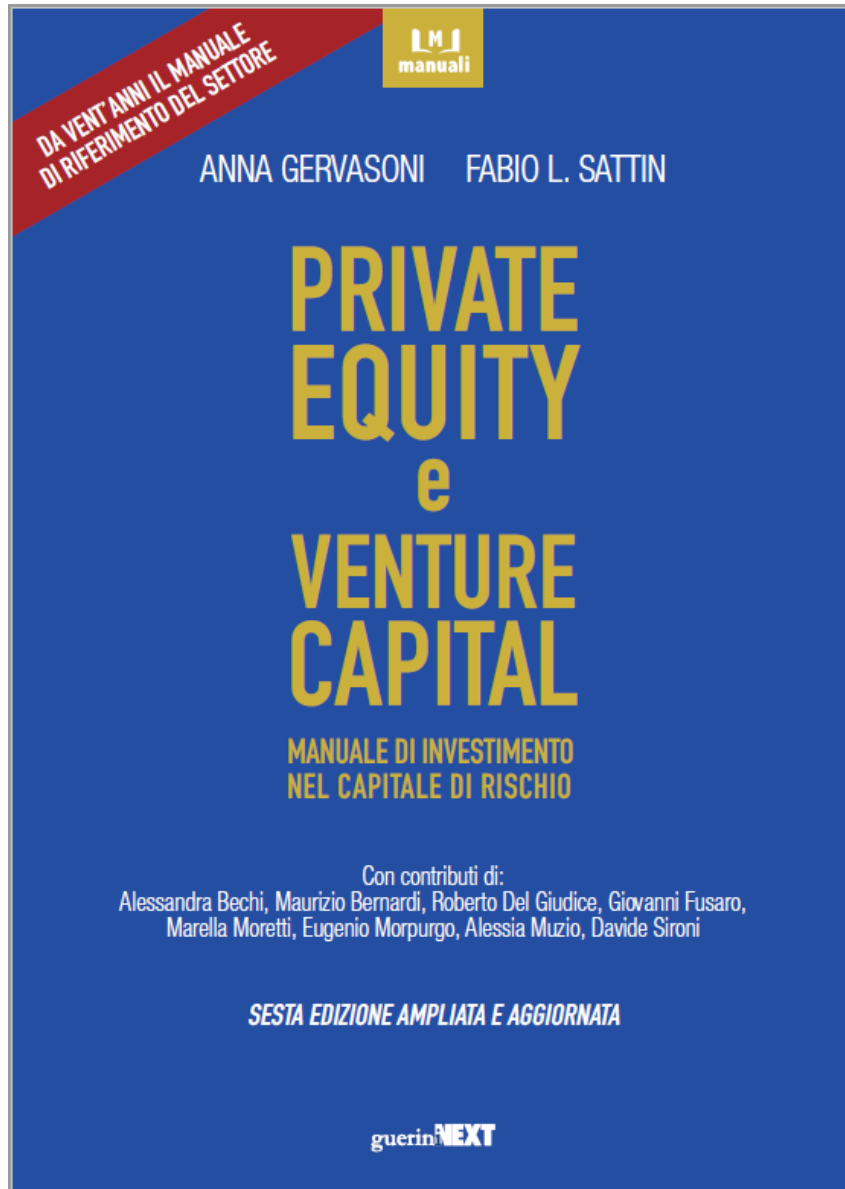
Intesa Sanpaolo, in qualità di partner finanziario, contribuirà a potenziare le opportunità di finanziamento e supporto alle operazioni grazie al forte radicamento territoriale di Banca dei Territori.

Il progetto punta a strutturare e rafforzare l'ecosistema dei *Search Fund* in Italia, creando opportunità per una nuova generazione di imprenditori e accelerando la crescita delle PMI italiane.

Fabrizio Testa, CEO di Borsa Italiana, Gruppo Euronext, ha detto: *"Questa iniziativa si inserisce pienamente nella strategia di Borsa Italiana e del Gruppo Euronext di rafforzare il mercato dei capitali come motore di crescita per le aziende italiane. Sostenere modelli innovativi come l'Entrepreneurship Through Acquisition significa favorire la continuità e la competitività del nostro tessuto industriale, creando un ecosistema efficiente e inclusivo in grado di attrarre talenti, investimenti e opportunità di sviluppo per le imprese. L'auspicio è che alcune di queste aziende possano nel tempo accedere alla Borsa, sia attraverso strumenti di equity che di debito"*

Marta Testi, CEO di ELITE, Gruppo Euronext ha detto: *"Sostenere l'Entrepreneurship Through Acquisition significa creare un ponte tra il talento imprenditoriale emergente e le piccole e medie imprese italiane alla ricerca di continuità e nuovo slancio. Un obiettivo perfettamente allineato con la missione di ELITE che è quella di accompagnare le imprese nel loro percorso di crescita, mettendo a disposizione capitali, competenze e relazioni per favorire uno sviluppo sostenibile e di lungo periodo."*

Private Equity e venture capital. Manuale di investimento nel capitale di rischio



ISDN: 9788868963392

Title: Private equity e venture capital.
Manuale di investimento nel capitale di rischio

Authors: Anna Gervasoni, Fabio L. Sattin

Published on: October, 22nd 2020

Contatti

Fabio L. Sattin

Presidente Esecutivo, Private Equity Partners S.r.l.

Via degli Omenoni, 2 20121 Milano

Professore a Contratto di Private Equity e Venture Capital

Università L. Bocconi, Milano

T: +39.02.8052171

E: info@privateequitypartners.com

E: Fabio.sattin@unibocconi.it

Web: www.privateequitypartners.com