

## Uturn, il family office sostenibile per gli imprenditori

LINK: <https://www.we-wealth.com/news/aziende-e-protagonisti/family-office/uturn-il-family-office-sostenibile-per-gli-imprenditori>



**Uturn**, il family office sostenibile per gli imprenditori Lorenzo Magnani 22.12.2022 Tempo di lettura: 3' Aziende & protagonisti Family office Indipendente, orientato alla sostenibilità e a trazione imprenditoriale. **Gianpiero Peron**, socio-fondatore di **Uturn Investments**, racconta a We Wealth come opera un family office con una "single-vision" Fondato nel 2021 da **Gianpiero Peron**, **Luca Mongodi** e **Alberto Nicoli**, **Uturn Investments** è un family office indipendente dotato di circa EUR350 milioni di masse che, facendo leva sulle importanti expertise dei suoi fondatori, opera nella gestione di asset allocation in mercati pubblici e come promotore di club deal per investimenti - in quote sia di maggioranza che di minoranza - in PMI italiane. Le aziende selezionate sono poi gestite direttamente per i propri investitori con una logica imprenditoriale per creare eccellenze italiane con capacità e visione

internazionale. Dall'ultimo rapporto sui Family Office del Politecnico di Milano, in Italia ci sono 214 Family Office, realtà a volte anche molto diverse tra di loro. Qual è la vostra specificità? Il nostro Family Office è nato dalla visione comune di noi soci fondatori. Io arrivavo dal mondo del Wealth Management: ho lavorato per Deutsche Bank e Unicredit e ho sempre cercato di avere una mentalità aperta sul concetto di consulenza intesa a 360° per famiglie e istituzioni. **Luca Mongodi** è, invece, un imprenditore che ha gestito l'azienda di famiglia ed è, quindi, più legato all'economia reale. L'idea era quella di costruire un Family Office che avesse una scala di valori ben precisa: protezione dei patrimoni, visione imprenditoriale, trasparenza e co-responsabilità sui risultati, elementi che non riuscivamo a vedere chiari nei nostri precedenti lavori. Come Family Office ci proponiamo quindi di essere meno commerciali e molto

più trasparenti anche sui risultati ottenibili e, allo stesso tempo, vogliamo avere un approccio orientato alla sostenibilità. Sostenibilità intesa nel senso di proteggere e conservare il patrimonio nel lungo termine. Inoltre, vogliamo preservare la nostra indipendenza. In sintesi, ci piace definirci come "single-vision Family Office", ovvero, legati a un concetto imprenditoriale e in linea con la nostra visione e il nostro approccio, cerchiamo di traghettare al meglio le famiglie verso i loro obiettivi di lungo termine. Come Family Office gestite una pluralità di famiglie? Qual è il vostro target? Attualmente gestiamo tre gruppi familiari. In generale ci rivolgiamo a famiglie che **p r o v e n g o n o** prevalentemente dal mondo imprenditoriale. Ci deve essere infatti un'affinità di visione e un orientamento anche ad investimenti in economia reale. Intendiamo investire dando anche sostegno all'economia e al

benessere sociale del territorio in cui si opera. E abbiamo una pluralità di famiglie che condividono questa nostra visione. Come si può delineare un portafoglio tipo di un vostro cliente - famiglia? Innanzitutto cerchiamo di fare un'analisi approfondita del patrimonio consolidato della famiglia e delle rispettive risorse ed eventuali vincoli presenti. Successivamente, si può poi delineare un portafoglio tipo, che generalmente si struttura con un mix di investimenti tradizionali sui mercati finanziari e investimenti diretti (attraverso operazioni di Club Deal) o indiretti (tramite fondi di Private Equity o RE) in economia reale. In linea generale, 60% è declinato in asset mobiliari - azioni, obbligazioni, liquidità - 10% in real estate diretto o indiretto, e il restante 30% in asset più alternativi come Club Deals, fondi di Venture Capital, startup e investimenti filantropici. Ogni famiglia ha poi una specifica declinazione del portafoglio. Quando investiamo con Club Deal, non ci poniamo orizzonti temporali predefiniti: condividiamo con i nostri investitori l'idea di gestire un capitale paziente. Vogliamo creare un valore più ampio e più a lungo termine, andando oltre alla

mera performance. Ciò può essere, ad esempio, l'ottenimento di un rendimento costante derivante da dividendi delle aziende su cui investiamo nel lungo periodo, una politica che a molti dei nostri investitori piace, perché vendere un'azienda anche a multipli importanti poi innesca la problematica del dove investirli di nuovo. Tenete conto anche di complessità quali, ad esempio, governance e passaggio generazionale? **UTurn** Investments gestisce anche tutte le tematiche e le complessità relative al passaggio generazionale e temi successori. Cerchiamo di interagire molto con la next generation, che spesso viene sottovalutata o sopravvalutata dai capifamiglia. Cerchiamo ad esempio di supportare la famiglia facendo un'analisi oggettiva ed esterna sulle capacità, attitudini e valore aggiunto che la next generation può apportare in aree specifiche del patrimonio familiare. E cerchiamo, poi anche attraverso il nostro network, di amplificare gli orientamenti delle generazioni più giovani, trasformandoli in competenze professionali. Per tutta la parte di valutazione successoria, poi, ci avvaliamo di professionisti esterni. Di volta in volta, in base alle

esigenze e alle complessità del patrimonio, andiamo a selezionare per conto della famiglia il professionista che soddisfi al meglio le esigenze richieste adottando il concetto di "fair value": ossia ciascun professionista deve dimostrare il valore che porta in relazione anche al costo richiesto. Quali sono i criteri con cui selezionate le società in cui investite? Tramite quali modalità avviene l'investimento? Principalmente, guardiamo alle PMI con fatturati tra i 10 e i 20 milioni di euro, con cui veniamo in contatto a volte anche per conoscenza diretta o grazie al nostro network. Queste PMI hanno, inoltre, una importante vocazione internazionale. Ci piacciono aziende giovani che grazie al nostro investimento possano anche far accrescere il benessere socioeconomico del territorio in cui operano. Al momento, lo scouting è fatto prevalentemente sul nord Italia. In sintesi, il nostro obiettivo è quello di costituire un cluster di aziende italiane ad alto potenziale per farle crescere anche sui mercati internazionali. Quante operazioni di questo tipo avvengono? Abbiamo da poco concluso l'operazione di 3T, iconico marchio italiano di biciclette e, pensiamo di poter

effettuare circa due o tre operazioni all'anno. Poi per ogni singola operazione possono essercene altre correlate, ad esempio degli add-on per acquisire altre società da parte della prima target. Investiamo in eccellenze italiane ad alta crescita che vogliamo accompagnare nel lungo termine in uno sviluppo anche per linee esterne e internazionale. In 3T, ad esempio, abbiamo agito con un progetto di Club Deal che prevede la eventuale futura aggregazione di altre aziende del settore bike. Un punto focale del nostro approccio, inoltre, come fatto per 3T, è il reshoring della produzione in Italia. Per 3T pensiamo infatti di riportare in Italia la produzione dei telai da Taiwan, che significa riportare innovazione di processi nel nostro Paese con un piano di investimenti in strutture e in risorse umane. Non è solo aggregare, creare sinergie di gruppo e finanziarie tra più aziende, ma ci piace pensare anche a sinergie industriali. L'interesse arriva fino alle startup o solo su aziende già avviate? Abbiamo fatto investimenti diretti di VC secondario a livello di growth stage come nel caso di Bending Spoons e D-Orbit, aziende italiane con forte crescita sul territorio e forte vocazione internazionale. Allo stesso

tempo abbiamo alimentato l'ecosistema delle startup, investendo anche in fase seed su alcune come Golee, primo gestionale per il mondo sportivo ed EpiCura, una società che ha l'obiettivo di semplificare e innovare il settore dell'assistenza alla persona. Abbiamo anche investito in uno dei primi startup studio, StartupGym, fondato da Enrico Pandian - cofondatore anche di Everly, di Supermercati24 e di Checkout Technologies - così da avere un network e un bacino di selezione esterno per investimenti in start up. Allo stesso modo dialoghiamo anche con altri Family Office come Rancilio Cube. Cerchiamo infatti di essere un operatore che fa della condivisione delle informazioni un volano per portare benefici in tutto il settore. Lorenzo Magnani Laureato in Finanza e mercati Internazionali presso l'Università Cattolica di Milano, nella redazione di We Wealth scrive di mercati, con un occhio anche ai private market. Si occupa anche di pleasure asset, in particolare di orologi, vini e moto d'epoca. Chiedi agli Esperti