

di Luca Mancini

Lil cambiamento come condizione indispensabile per continuare a crescere. E questo il messaggio che Alessandro Benetton, fondatore di 21 Invest e presidente di Edizione, ha affidato alla platea di Motore Italia - Locomotiva Veneto 2026, il roadshow di Class Editori dedicato alle eccellenze dei territori e moderato da Roberto Sommella, direttore di MF-Milano Finanza, e Silvia Sgaravatti, giornalista di ClassCnbc. Un intervento che ha delineato i temi della tappa veneziana mettendo al centro un concetto preciso: in una fase di profonde trasformazioni economiche e geopolitiche, imprese e territori devono avere il coraggio di rompere con gli schemi del passato senza rinnegare le proprie radici.

«Nessuna impresa può vivere soltanto difendendo ciò che è stata», ha spiegato Benetton nel videomessaggio inviato all'evento, ricordando come tutta la sua esperienza im-



prenditoriale sia stata costruita attorno alla capacità di interpretare la discontinuità. Dal 1992, anno della nascita di 21 Invest, il fondo ha investito circa 3 miliardi di euro in oltre cento imprese contribuendo, ha ricordato, a una crescita del fatturato superiore al 70% e alla creazione di oltre 10 mila nuovi posti di lavoro.

Un percorso culminato nella profonda trasformazione di Edizione, che dal 2022 ha cambiato l'80% del management e il 75% del perimetro

MOTORE ITALIA All'evento di Class Editori le eccellenze della regione, dai trasporti al digitale. Con un messaggio chiaro: il cambiamento è un fattore indispensabile per attrarre investimenti e continuare a crescere

Il Veneto si trasforma

delle proprie attività diventando un gruppo internazionale presente in oltre cento



Antonio Tajani

Paesi. «Le strategie da sole non cambiano le organizzazioni. A farlo sono le persone», ha aggiunto, sottolineando come metà dei dipendenti del gruppo siano donne e il 30% abbia meno di trent'anni.

Il messaggio di Benetton si inserisce in un momento in cui il Veneto continua a rappresentare uno dei principali motori dell'economia italiana. Nonostante un contesto internazionale ancora caratterizzato da tensioni commerciali, rallentamento della domanda e incertezza geopolitica, la regione conferma infatti una notevole capacità di adattamento. «Per resilienza e capacità di reagire le imprese italiane non sono seconde a nessuno», ha osservato Andrea Del Moretto, head of large corporate di Bper, prevedendo buoni risultati sia per i bilanci 2025 sia per le trimestrali 2026, pur ricordando che secondo Bankitalia l'economia regionale sta attraversando una fase di sostanziale sta-

gnazione.

Il tema della competitività è stato affrontato anche dalle istituzioni locali. Il presidente della Regione Alberto Stefani ha ricordato come il tessuto economico veneto sia «composto soprattutto da piccole e micro imprese che devono imparare a fare sempre più rete», mentre il sindaco di Venezia Simone Venturini ha annunciato la nascita, a partire da settembre, di un «nuovo board dedicato ad attrarre investimenti nel capoluogo lagunare, con particolare attenzione allo sviluppo del settore terziario».

Le eccellenze del territorio continuano intanto a investire. Il gruppo Save «punta a superare quota 20 milioni di passeggeri attraverso un piano



Philippe Donnet Generali

di investimenti superiore ai 2 miliardi di euro» destinato al sistema aeroportuale del Nord-Est, mentre Generali accelera sull'intelligenza artificiale per trasformare processi operativi e servizi ai clienti, come spiegato dall'amministratore delegato Giacomo Trovato. Sul fronte della fi-



Alessandro Benetton 21 Invest

nanza, Francesco Bona, equity partner di Bip, ha invece sottolineato la necessità di accompagnare le pmi non soltanto con il credito ma con strumenti finanziari sempre più evoluti, ricordando anche «il ruolo crescente delle coperture assicurative come elemento di resilienza aziendale».

Proprio il tema dell'export resta uno dei principali punti di forza del Veneto. Nel messaggio inviato a Motore Italia, il vicepremier e ministro degli Esteri Antonio Tajani ha ricordato che «l'Italia è oggi la quarta potenza esportatrice mondiale e punta a raggiungere i 700 miliardi di euro di esportazioni entro la fine del 2027 grazie al nuovo Piano per l'Export». Un obiettivo nel quale il Veneto avrà un ruolo decisivo, considerando che la regione vale circa 80 miliardi di esportazioni, oltre il 12% del totale nazionale. Tajani ha inoltre ribadito la necessità di una politica energetica «pragmatica e non ideologica», richiamando il dibattito europeo sui pacchetti auto e clima e il rilancio del nuclea-

re di nuova generazione. A chiudere idealmente il quadro è stato il messaggio dell'amministratore delegato di Generali, Philippe Donnet, che ha scelto come simbolo del rapporto tra impresa e territorio le Procuratie Vecchie di Piazza San Marco. Restaurato e riaperto al pubblico nel 2022 grazie all'investimento del Leone di Trieste, il complesso rappresenta oggi, secondo Donnet, non soltanto un patrimonio storico ma anche «l'espressione concreta dei nostri valori, della nostra



Giacomo Trovato Generali

responsabilità e della nostra visione di lungo periodo». Un luogo dove passato e futuro si incontrano e che diventa metafora della capacità di innovare senza perdere la propria identità. È lo stesso equilibrio evocato da Benetton: rispettare le radici, ma avere il coraggio di «scuotere l'albero» quando il contesto lo richiede. Una sintesi che descrive bene anche la sfida del Veneto, chiamato ancora una volta a trasformare il cambiamento in un'opportunità di crescita. (riproduzione riservata)

STUDIO GHIDINI, GIRINO & ASSOCIATI

CONSIDERAZIONI INATTUALI

Il private credit è una cinghia di trasmissione da usare con cautela

L'allarme ulula fra marzo e maggio: blasonati operatori che alzano i gates (soglie di blocco dal 5 a 7% del valore complessivo) contro richieste di rimborso avanzate su fondi di private credit americani, incapaci di farvi fronte se non svedendo il portafoglio. Private credit è locuzione ampia che include molte soluzioni di finanziamento alternative al canale bancario, ma oggi identifica primariamente fondi specializzati nel raccogliere denaro sul mercato per erogare credito ad aziende non quotate (direttamente o acquistando crediti). Un canale che mira a farsi vettore di ricchezza privata a Pmi che non seducano i banchieri (del resto, l'indagine Bce sul primo trimestre 2026 rivela che il 10% delle banche dell'eurozona ha irrigidito i parametri di erogazione alle imprese). Il congegno non è diabolico: anzi, è un metodo di inclusione creditizia per imprese promettenti. Perché questo panico improvviso?

Il private credit è capitale paziente: promette rendite allettanti a patto che si

sappia attendere. L'allarme deriva da tre fattori, due strutturali, uno contingente. Primo: il private credit non s'indebita verso banche ma direttamente sugli investitori invitandoli alla scommessa. Secondo: v'è un disallineamento inevitabile, più o meno marcato, fra le attese di chi investe e i risultati delle imprese beneficiarie. Non è detto che queste rendano nel medio periodo, quindi riscattare l'investimento potrebbe essere alquanto deludente. Terzo fattore contingente: negli Usa il private credit ammonta a circa 2000 miliardi di dollari ma i crediti a Pmi del software, privilegiate nelle erogazioni, sono a messi a rischio dalla dirompente crescita dell'IA, destinata a magramente pensionare. Il quadro geopolitico e geoeconomico peggiora le cose. Da qui l'allarme recente che spinge al riscatto e fa alzare i cancelli di blocco.

In Europa le cifre sono molto inferiori (100 miliardi secondo le stime di Esma, Eba e Eiopa, meno di 7 miliardi in Italia stando all'ultimo report di Afifi sul 2025)

ma sono destinate ad aumentare, soprattutto per effetto della riforma dei fondi europei a lungo termine (Elitif 2.0), che ha eliminato le soglie minime di ingresso e la percentuale massima detenibile dall'investitore retail (prima 10% per patrimoni inferiori ai 500 mila euro) e raddoppiato (dal 10 al 20%) il limite di concentrazione delle erogazioni ad uno stesso prenditore. Scopo evidente è attrarre non solo l'investitore istituzionale ma anche il risparmio privato, quello unitariamente piccolo ma complessivamente enorme.

Gridare alla bolla o scatenare euforie sarebbe egualmente errato. Il private credit genera strumenti illiquidi, la cui struttura spesso è semichiusa (finestre di liquidità a scadenze distanziate nel tempo e prenotazioni di riscatto fino a 12 mesi) e la cui valutazione è complessa proprio perché gli asset non corrispondono a imprese quotate. Nei fatti uno strumento a rischio elevato anche se decorrelato dai volubili andamenti borsistici. Due le linee d'azione. Prima: il ruolo del

consulente finanziario che deve saper attentamente rappresentare i pro e i contro ma soprattutto dosare molto prudentemente la quota di private credit da inserire nel portafoglio del piccolo investitore. La seconda linea riguarda il metodo di comunicazione del valore. L'investitore non dovrebbe ricevere solo la mera quotazione del net asset value (sommativa algebrica fra valore reale di prestiti, liquidità e costi generali) bensì una realistica, attenta e ragionata valutazione delle esposizioni creditizie in modo tale da prevenire tanto disinteressati immobilismi quanto irrazionali corse al riscatto. Il private credit può essere una (non l'unica) cinghia di trasmissione di parte del risparmio privato allo sviluppo imprenditoriale, ma va azionata con cautela. Richiede uno sforzo di trasparenza accresciuto, per il gestore un onere aggiuntivo che pagherà nel tempo. Nel duplice senso del termine, il capitale paziente non deve solo aspettare, deve anche essere curato. (riproduzione riservata)

Emilio Girino