PARLA FRANCESCA RONI (QUADRIVIO GROUP)

«LA FORMULA VINCENTE DI QUADRIVIO? È NELLA STRATEGIA D'INVESTIMENTO»

di Sergio Luciano

Si fa presto a dire "private equity". Tuttavia, quando dietro quest'etichetta attraente si nasconde quella spinta allo sviluppo economico che ogni impresa cerca quando apre il suo capitale a un investitore istituzionale… allora la finanza non basta. Serve, certo, ma non basta: «E da questo presupposto, tutt'altro che scontato, noi di Quadrivio riteniamo di aver identificato una formula vincente, che ci colloca in una posizione molto identitaria sul mercato»: parola di **Francesca Roni**, partner di **Quadrivio Group**, con responsabilità nei fondi *Made in Italy Fund, Made in Italy Fund II, Silver Economy Fund* e *Artificial Intelligence PE Fund*. «Voglio dire che in un mondo in cui sostanzialmente ci sono più private equity che commercialisti, ho visto crescere realtà troppo despecializzate, che passano dalla moda ai bulloni con estrema disinvoltura. Noi pensiamo che non sia la strada giusta. Noi di Quadrivio ci poniamo al servizio dell'imprenditore, in una logica di sviluppo che può e deve giovare a tutti, in una logica win-win. Per farlo, promuoviamo una strategia di investimento verticale, attraverso fondi tematici, con focus sui principali macrotrend».

«NEL PRIVATE EQUITY CI SONO TROPPE REALTÀ DESPECIALIZZATE. NOI PROMUOVIAMO UNA STRATEGIA D'INVESTIMENTO VERTICALE, ATTRAVERSO FONDI TEMATICI, CON FOCUS SUI PRINCIPALI MACROTREND»



Nella foto Francesca Roni, partner di Quadrivio Group

Lei, dottoressa, opera da Londra: e dunque ha in diretta il polso del mercato anglosassone, il Mercato con la "M" maiuscola. Quanto ha contato e conta per voi l'internazionalità?

«Il vantaggio è di essere stati tra i primi italiani a esporsi all'estero. Io vivo a Londra e seguo da lì l'attività di Quadrivio; abbiamo un partner in Francia, a Parigi, la nostra Cfo è in Lussemburgo, abbiamo sedi a Hong Kong e New York. Non è un pezzo di carta con gli indirizzi, che sono tutti bravi a fornire: è poter essere per l'imprenditore un partner strategico vero, con sede nei principali hub finanziari e con network ed expertise in grado di promuovere crescita e sviluppo delle società partecipate, in Italia e all'estero. Operiamo lì dove abbiamo un grip reale sul territorio, grazie a partner operativi e altamente specializzati. Molti fondi lo dimenticano: non puoi seguire un'azienda che cresce negli Stati Uniti senza avere lì un headquarter. Su questo abbiamo investito moltissimo, ed è la prima cosa che ci rende diversi».

Qual è la seconda?

«È il nostro cavallo di battaglia da dieci anni: essere un partner con una strategia verticale sui trend di settore, non degli aspiranti guru — quello lo sanno fare tutti, col giornale di domani in mano». Roni cita un vecchio film, "Accadde domani", dove il protagonista riceve ogni sera l'edizione del giorno dopo. «Noi quel giornale non ce l'abbiamo. Selezioniamo persone di estrazioni diverse — tecnologia, scienza, mondo accademico — perché un fondo puramente finanziario non ha gli strumenti per capire davvero un megatrend. È l'imprenditore che conosce la sua azienda: noi dobbiamo saperlo ascoltare con competenza, non solo con un foglio Excel, e supportarlo nel percorso di crescita e sviluppo, affinchè l'azienda diventi ancora più competitiva».

SCANSIONA IL QR-CODE PER CONTINUARE A LEGGERE >