AIFI 1986·2026 ITALIAN PRIVATE CAPITAL

bip Corporate Finance & Strategy

Beyond Buzzwords: il valore si crea nell'execution

Dati, governance e AI come leve per una creazione di valore concreta e scalabile nel Private Equity

Presentazioni

40 AIFI
1986·2026 ITALIAN PRIVATE CAPITAL

AIFI è l'Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt, nata nel 1986 per sviluppare, coordinare e rappresentare, in sede istituzionale, i soggetti attivi sul mercato italiano. I membri Associati ad AIFI sono fondi e società specializzati che investono prevalentemente in aziende non quotate, attraverso la gestione e lo smobilizzo di partecipazioni e che offrono strumenti di debito flessibili e adattabili in relazione alle esigenze delle singole realtà.

aifi.it

bip.
Corporate Finance
& Strategy

BIP Corporate Finance & Strategy accompagna investitori – fondi di private equity, private debt, infrastrutturali e real estate – e aziende lungo l'intero ciclo delle transazioni e dei percorsi di creazione di valore.
Dalla definizione della strategia di investimento alla due diligence integrata, fino all'integrazione post-deal e al miglioramento delle performance, affianchiamo i clienti end-to-end per accelerare la creazione di valore, massimizzare la realizzazione della tesi di investimento e abilitare una crescita sostenibile.
Grazie a un team multidisciplinare e a competenze distintive in ambito M&A, corporate finance, strategy e value creation, progettiamo ed eseguiamo percorsi di trasformazione, sviluppo ed espansione, contribuendo a rafforzare il posizionamento competitivo delle organizzazioni e a generare performance solide, sostenibili e durature in contesti sempre più complessi e dinamici.

bip-group.it

Cinque messaggi chiave dalla ricerca



TESI D'INVESTIMENTO

La trasformazione digitale delle società partecipate («portco») è ormai un pilastro della tesi d'investimento e dell'equity story per la maggioranza dei fondi di Private Equity (PE) attivi in Italia.



GOVERNANCE & PRATICHE

I modelli di governance, le pratiche operative e i framework di misurazione necessari a valorizzare interamente gli investimenti in trasformazione digitale sono, tuttavia, ancora in fase di maturazione.



BARRIERE

I principali ostacoli non sono di natura finanziaria, ma organizzativa e culturale: qualità del dato, gap di leadership digitale e resistenza al cambiamento. Capex, ROI e dipendenza da vendor risultano fattori marginali.



ECOSISTEMA

Gli operatori di PE colmano i gap nelle aziende in portafoglio attraverso un mix di risorse interne (operating partner, deal team), advisor esterni con ruolo di design e supporto all'execution, e inserimento di figure manageriali dedicate (CIO, CTO, CDO).



AI COME PROSSIMA FRONTIERA

Oggi, l'AI è ancora marginale nei programmi operativi di trasformazione delle partecipate, ma i fondi la indicano come principale priorità di creazione di valore per i prossimi 24–36 mesi, evidenziando un rapido cambio di paradigma.

Gli operatori di PE riconoscono il digitale come leva di value creation e si attrezzano per colmare il gap di execution nelle aziende in portafoglio: governance più robuste, competenze digitali, modelli scalabili – con l'AI come prossima grande scommessa.

Perché un focus sulla creazione di valore abilitata dalla tecnologia

In continuità con lo studio sulla *value creation* condotto nel 2025, questa ricerca isola l'*execution-driven value creation, powered by data & AI* come leva strutturale della crescita delle società partecipate, analizzando come i fondi di PE attivi in Italia la integrino lungo l'intero ciclo di investimento.

CONTINUITÀ CON LO STUDIO 2025

Lo studio del 2025 ha mostrato come i fondi di PE facciano sempre più affidamento sulla crescita operativa – espansione dei ricavi e miglioramento dei margini – come motore primario dei rendimenti, con la trasformazione tecnologica tra le leve strutturali a supporto.

EVIDENZA ACCADEMICA (HBS 2025)

Baik et al. (2025) hanno analizzato oltre 80.000 operazioni di PE negli USA (2010–2021): la presenza del PE nell'azionariato è associata a un +20,5% nei budget IT e a un +15% nelle posizioni tecnologiche aperte rispetto a peer comparabili – effetto più marcato nelle imprese in ritardo tecnologico e nei settori più esposti all'AI.

IL PUNTO DI SVOLTA DELL'AI

Il PE AI Radar 2026 di FTI Consulting rileva che la maggior parte dei fondi di PE registra un impatto finanziario positivo dalle iniziative AI nelle società in portafoglio, ridefinendo i playbook di creazione di valore.

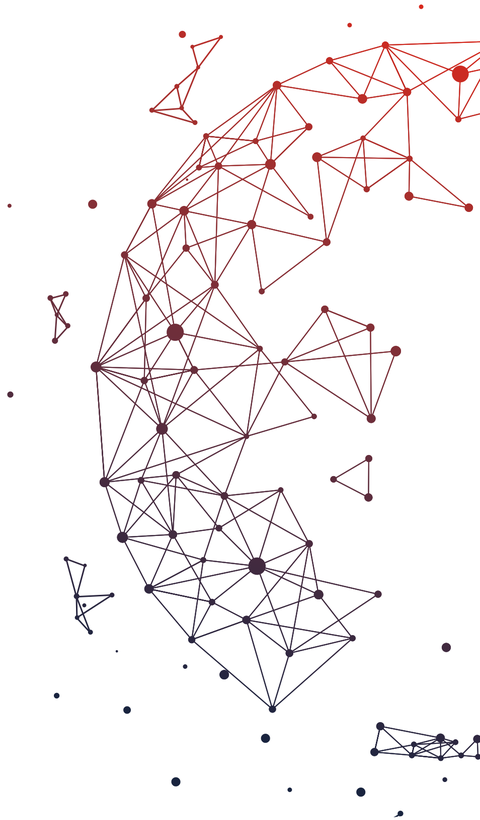


Un approccio misto: survey strutturata e interviste qualitative

Q+I

METODOLOGIA MISTA

Lo studio combina una survey quantitativa strutturata e una serie di interviste qualitative con fondi di PE attivi in Italia e associati ad AIFI, condotte in collaborazione con BIP Corporate Finance & Strategy.



17

DOMANDE

organizzate lungo l'intero ciclo di investimento: investment thesis e sourcing, due diligence, holding period, ostacoli, exit.

44

OPERATORI DI PE

attivi in Italia hanno risposto alla survey, fornendo una base rappresentativa del mercato.

7

INTERVISTE REALIZZATE

per esplorare strategie, modelli organizzativi e prassi emergenti.

Caratteristiche del campione

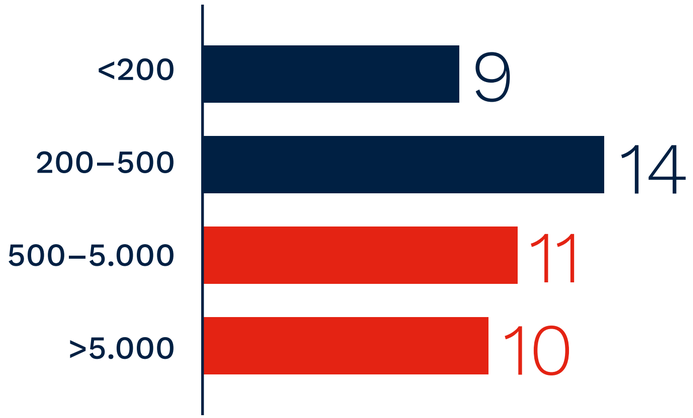
ORIGINE GEOGRAFICA

39% • 17
Internazionali

61% • 27
Domestici



DIMENSIONE AUM (€M)



Distribuzione per AUM dichiarato (€M)

AUM <500 €M
23
Operatori

AUM ≥500 €M
21
Operatori

La distribuzione “domestici vs internazionali” coincide in larga parte con quella “small-mid vs large fund”.

Campione bilanciato per origine geografica
(61% domestici / 39% internazionali)
e per dimensione AUM
(52% <500 €M / 48% ≥500 €M)

La trasformazione digitale lungo il ciclo di investimento

La survey è disegnata per analizzare tre momenti distinti – pre-investimento, periodo di holding ed exit – con obiettivi, leve e indicatori differenti per ciascuna fase.

PRE-INVESTIMENTO

Tesi di investimento e due diligence

- Peso del digitale nella tesi
- Sourcing e screening
- DD digitale e tecnologica
- Tech value creation plan

PERIODO DI HOLDING

Esecuzione e creazione di valore

- Priorità di intervento
- Timing dei programmi
- Modelli di governance
- Ostacoli e leve di execution

EXIT

Equity story e valutazione

- Peso del digitale nell’exit
- Evidenze nel processo di vendita
- Contributo alla valuation finale
- Framework di misurazione



Il digitale ha un ruolo importante nella investment thesis

Quanto incide oggi la dimensione technology/digital nella formulazione della investment thesis?
Scala 1 (marginale) – 5 (molto rilevante).

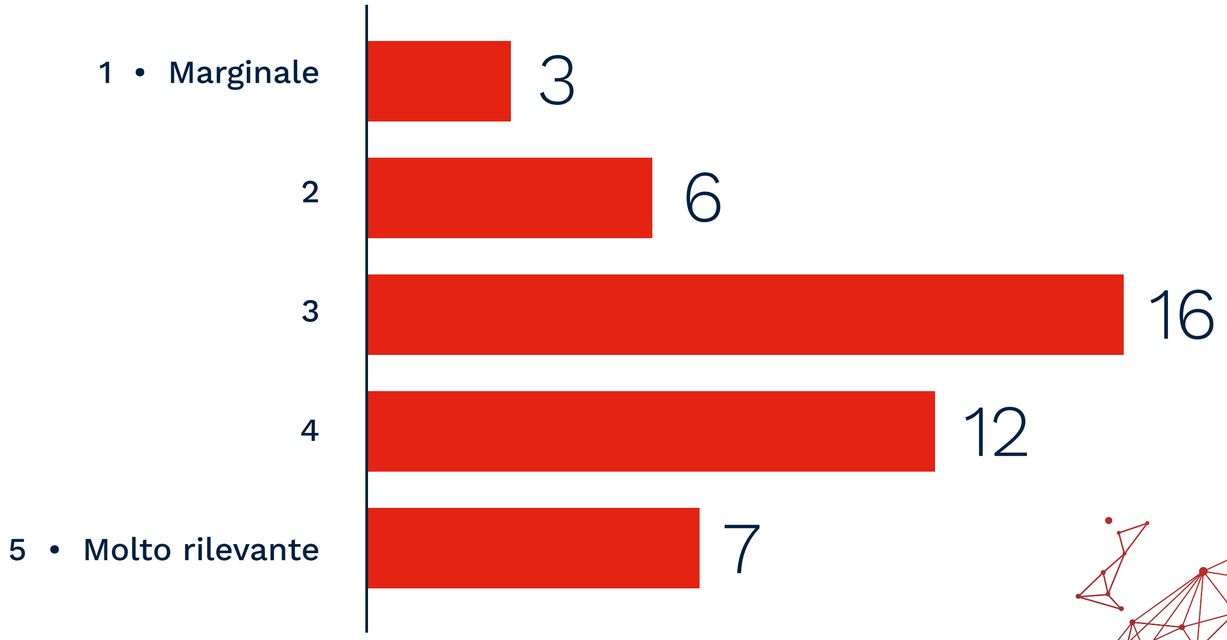
43%

dei fondi attribuisce
al digitale un peso 4-5/5
nella formulazione della tesi
di investimento (19 fondi su 44)

Punteggio medio 3,3/5

Il digitale è ormai un elemento di valutazione consapevole.

DISTRIBUZIONE DELLE RISPOSTE



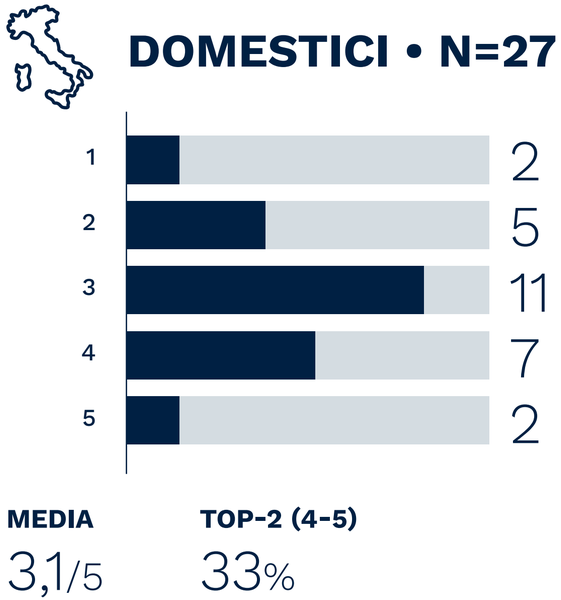
Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

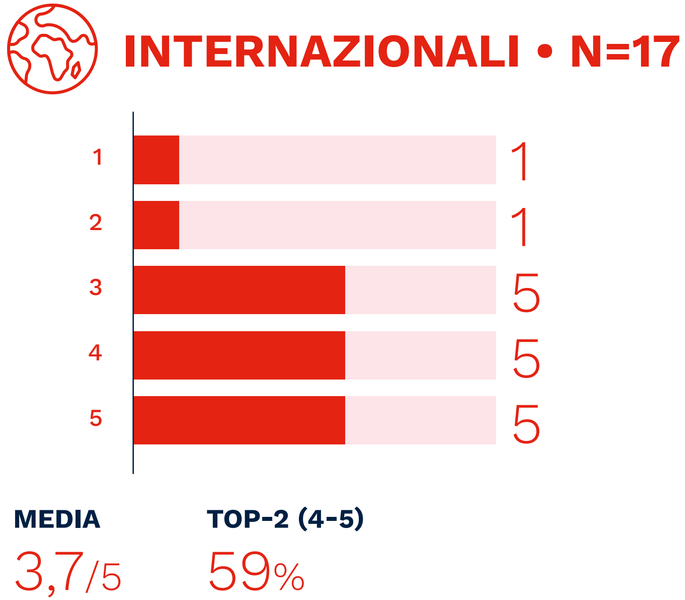
Gli operatori internazionali attribuiscono al digitale un peso quasi doppio: il top-2 (4–5/5) sale dal 33% al 59%

Quanto incide oggi la dimensione technology/digital nella formulazione della investment thesis?
Scala 1 (marginale) – 5 (molto rilevante). Distribuzione per origine geografica.

+0,6

punti di gap nel punteggio medio:
3,7/5 per gli internazionali
contro 3,1/5 per i domestici





Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

Due diligence digitale (DDD) attivata in modo selettivo, guidata dal settore

In quali circostanze attivate una digital/technology due diligence? *(risposta multipla)*

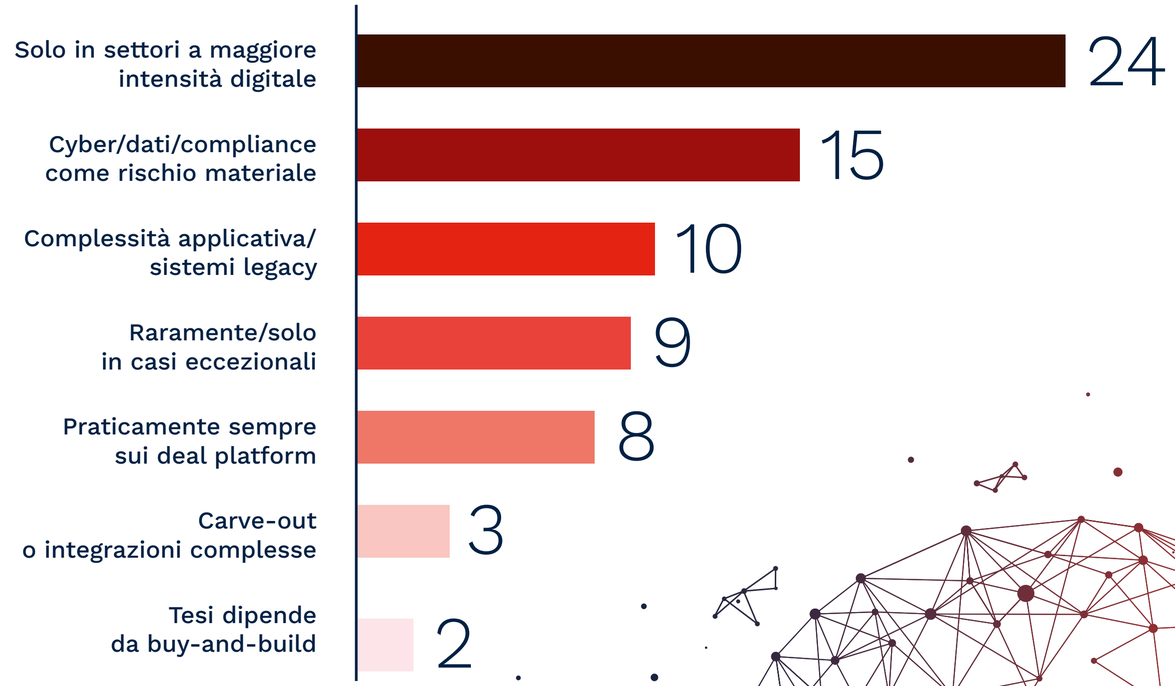
55%

dei fondi attiva la DDD solo in settori a maggiore intensità digitale (24/44)

La DDD non è ancora un passaggio sistematico: si attiva quando il settore lo richiede o quando emergono rischi materiali (cyber, dati, compliance).

Risulta marginale l'attivazione di una DDD nei deal realizzati su future platform e investment thesis basate su buy-and-build.

DISTRIBUZIONE DELLE RISPOSTE



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

Focus della DDD: ERP e qualità del dato dominano

Quali elementi analizzate più spesso in fase pre-investment? *(max 5 selezioni per rispondente)*

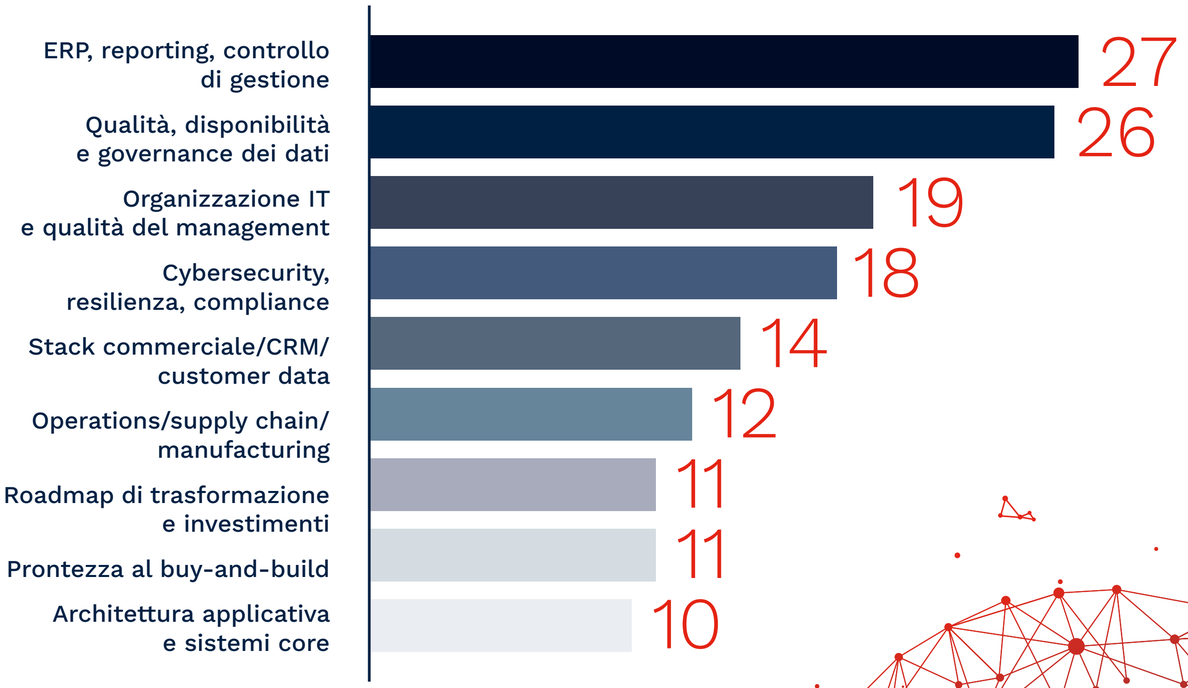
61%

dei fondi analizza come elemento principale ERP e reporting in pre-investment (27/44)

L'analisi pre-investment privilegia i fondamentali operativi – ERP, qualità del dato, organizzazione IT e management – utili a leggere lo stato corrente.

Restano in secondo piano gli elementi forward-looking che orientano il piano di creazione di valore: roadmap di trasformazione, architettura applicativa e prontezza al buy-and-build.

ELEMENTI ANALIZZATI



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

Relativamente pochi operatori formalizzano sempre un piano di value creation tecnologica al signing

Con quale frequenza definite già in prossimità del signing un piano di value creation tecnologica per la partecipata?

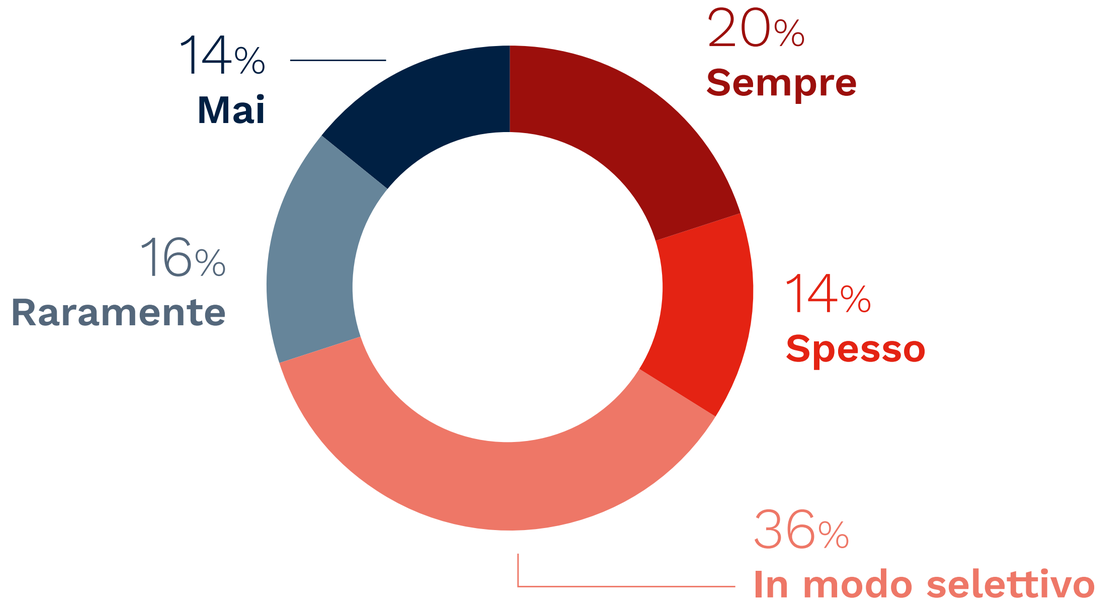
20%

definisce un tech value creation plan in modo sistematico (9/44)

Il mercato è polarizzato: 36% dei fondi definisce il piano in modo selettivo (16/44), 34% lo fa sempre o spesso (15/44), 30% raramente o mai (13/44).

Non emerge una pratica standard: per la maggioranza dei fondi la value creation tecnologica viene disegnata post-deal, una volta entrati nella partecipata.

FREQUENZA DEL PIANO TECH IN PROSSIMITÀ DEL SIGNING



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

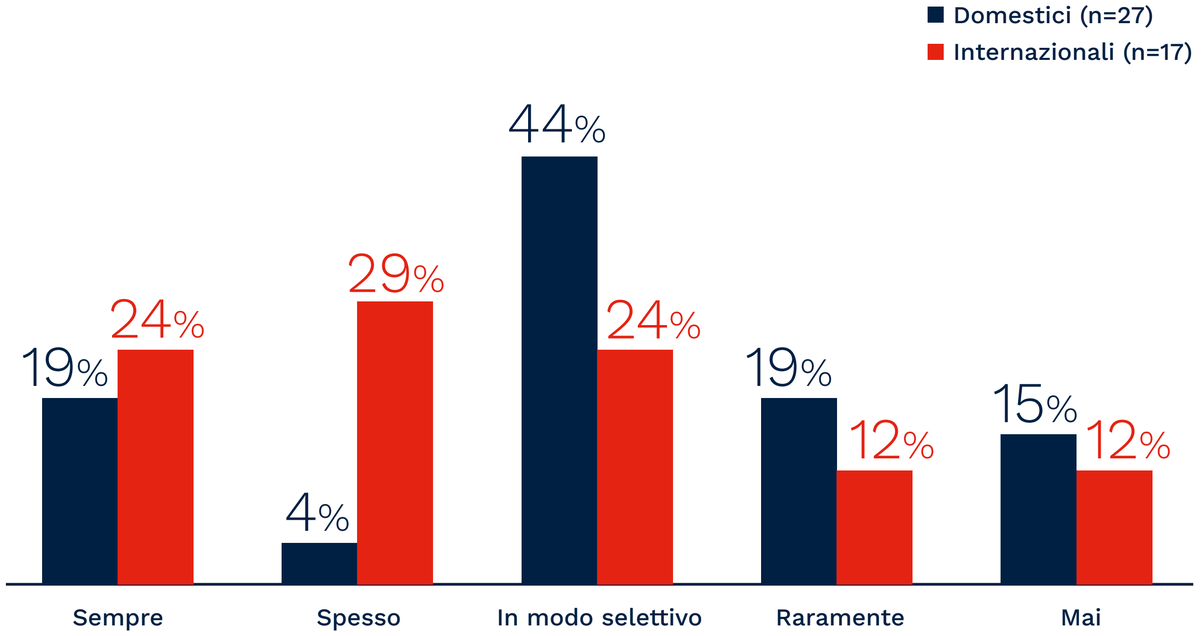
Gli operatori internazionali che formalizzano un piano tech al signing sono più del doppio dei domestici

Con quale frequenza definite già in prossimità del signing un piano di value creation tecnologica per la partecipata? (*distribuzione per origine)*

53% vs 23%

quota di operatori che definisce “sempre” o “spesso” un piano di value creation tecnologica al signing – internazionali (9 su 17) vs domestici (6 su 27)

Dato coerente con la strategia di fondi internazionali rivolta verso target maggiormente strutturate: aziende più grandi richiedono – e consentono – di pianificare la value creation tech già al signing. I domestici, focalizzati sul mid-cap, optano per un approccio selettivo (44%): il piano si costruisce caso per caso, spesso dopo il deal.



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

Il settore è il vero trigger della due diligence digitale

Qual è il principale trigger che vi porta ad approfondire il tema technology/innovation prima dell'investimento?

TEMA DOMINANTE

SETTORE & RILEVANZA DEL TEMA

La centralità del digital nel settore di riferimento è il driver più ricorrente – confermato sia da fondi generalisti che da quelli tech-specialist.

DRIVER STRATEGICO

RILEVANZA PER LA TESI DI INVESTIMENTO

La DD si attiva quando il tema tecnologico è materiale al raggiungimento degli obiettivi del deal – per rafforzare la tesi di valore o validare il potenziale di crescita.

Nota: analisi di 31 risposte aperte

Tre cluster di obiettivi: efficienza, governance e scalabilità commerciale

Quali obiettivi di creazione di valore associate più spesso agli interventi tecnologici?



EFFICIENZA & AUTOMAZIONE

Razionalizzazione dei processi core, automazione di attività ripetitive, riduzione del rischio operativo, contenimento del costo operativo.

efficienza · automazione · produttività · razionalizzazione

GOVERNANCE & DECISIONI DATA-DRIVEN

Reporting affidabile, KPI strutturati, sistemi ERP/ MIS solidi, base dati pronta a supportare decisioni di gestione e di portafoglio.

KPI · controllo di gestione · dati · decisioni

CRESCITA RICAVI & SCALABILITÀ

Espansione commerciale, internazionalizzazione, acceleratore di buy-and-build, abilitazione di nuovi modelli di servizio e di nuove linee.

ricavi · CRM · scalabilità · buy-and-build

Gli obiettivi bottom-up – efficienza dei processi e qualità del controllo – sono relativamente più presenti nelle risposte rispetto agli obiettivi top-down di crescita dei ricavi.

Nota: analisi di 40 risposte aperte

ERP guida l’agenda, AI ancora in coda alle priorità correnti

In quali ambiti intervenite più spesso durante l’holding period?

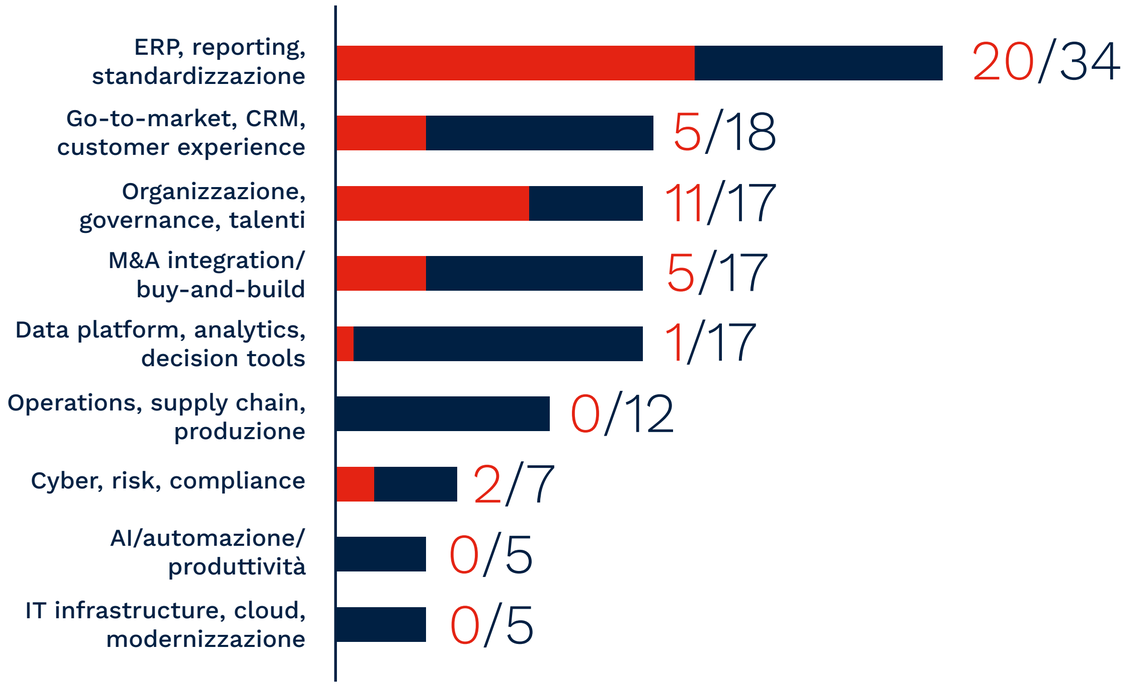
77%

dei fondi considera ERP/reporting/standardizzazione tra le top-3 priorità (34/44)

Le risposte più ricorrenti evidenziano la volontà da parte degli operatori di PE di un rapido ed efficace processo di “take control” delle portco per poter realizzare un ottimale deployment della investment thesis.

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 9 opzioni di intervento dalla priorità 1 (più alta) alla 9 (più bassa). Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di fondi che l’hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

L’impatto misurabile si concentra su governance, processi e crescita commerciale

Qual è il principale trigger che vi porta ad approfondire il tema technology/innovation prima dell’investimento?

ERP

GOVERNANCE & REPORTING

Reporting, sistemi ERP e raccolta dati: l’area dove i fondi vedono i risultati più immediati e tangibili.

ERP · reporting · KPI · cruscotti

OPS

PROCESSI & OPERATIONS

Automazione di processi core, efficientamento produttivo, supply chain e gestione fornitori.

automazione · produttività · supply chain

CRM

COMMERCIALE & DATI

CRM, customer data e analytics avanzate sostengono apertura di nuove linee di business e internazionalizzazione.

CRM · data analytics · nuovi mercati

Nota: analisi di 24 risposte aperte

Solo 1 operatore su 5 lancia interventi trasformativi digitali nei primi 100 giorni

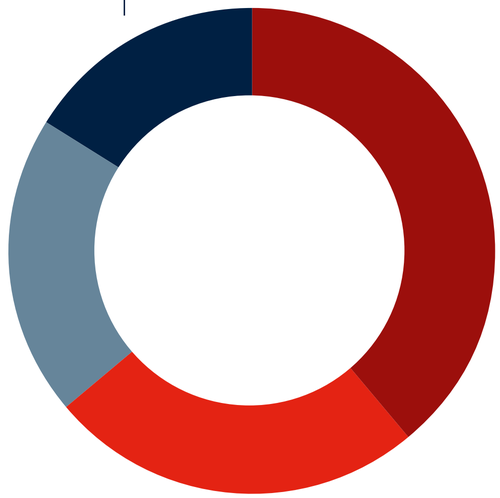
Quando vengono tipicamente lanciati gli interventi di trasformazione più rilevanti?

64%

dei fondi lancia gli interventi nel primo anno o dopo la stabilizzazione (28/44)

L'avvio dei programmi è tipicamente differito al primo anno di holding, dopo una fase di organizational assessment e di costruzione della relazione con il management.

DISTRIBUZIONE DEI TEMPI DI LANCIO



16% • 7 operatori
In modo opportunistico, caso per caso

25% • 11 operatori
Dopo la fase iniziale, una volta stabilizzata la partecipata

20% • 9 operatori
Nel piano dei primi 100 giorni

39% • 17 operatori
Nel primo anno di holding period

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

L’approccio alla trasformazione tecnologica è tailor-made

Quale approccio adottate più spesso per governare la trasformazione tecnologica delle partecipate?

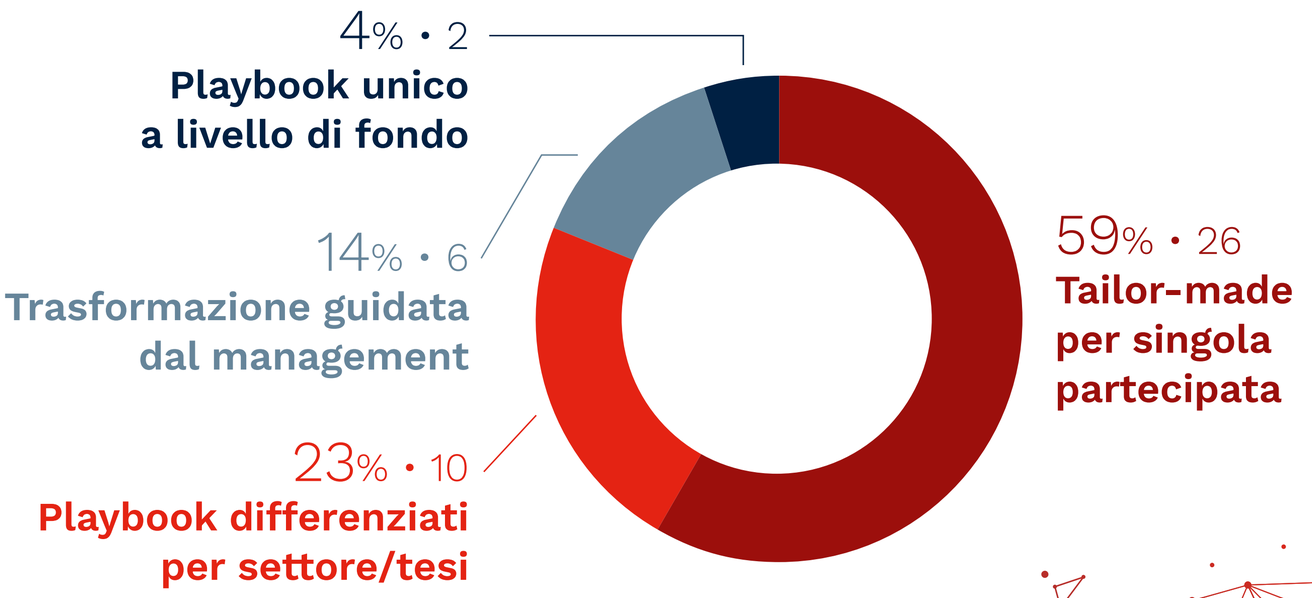
59%

dei fondi adotta un approccio tailor-made per singola partecipata (26/44)

La governance digitale è prevalentemente tailorizzata: ogni partecipata segue un percorso disegnato sulle sue specificità di settore, dimensione e maturità.

Solo il 27% dei fondi ha sviluppato playbook strutturati (settoriali o di fondo), con un potenziale di scalabilità ancora da sfruttare.

APPROCCIO ALLA GOVERNANCE



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

Gli ostacoli sono culturali e organizzativi, non finanziari

Quali sono i principali ostacoli agli interventi di trasformazione tecnologica?

~2 su 3

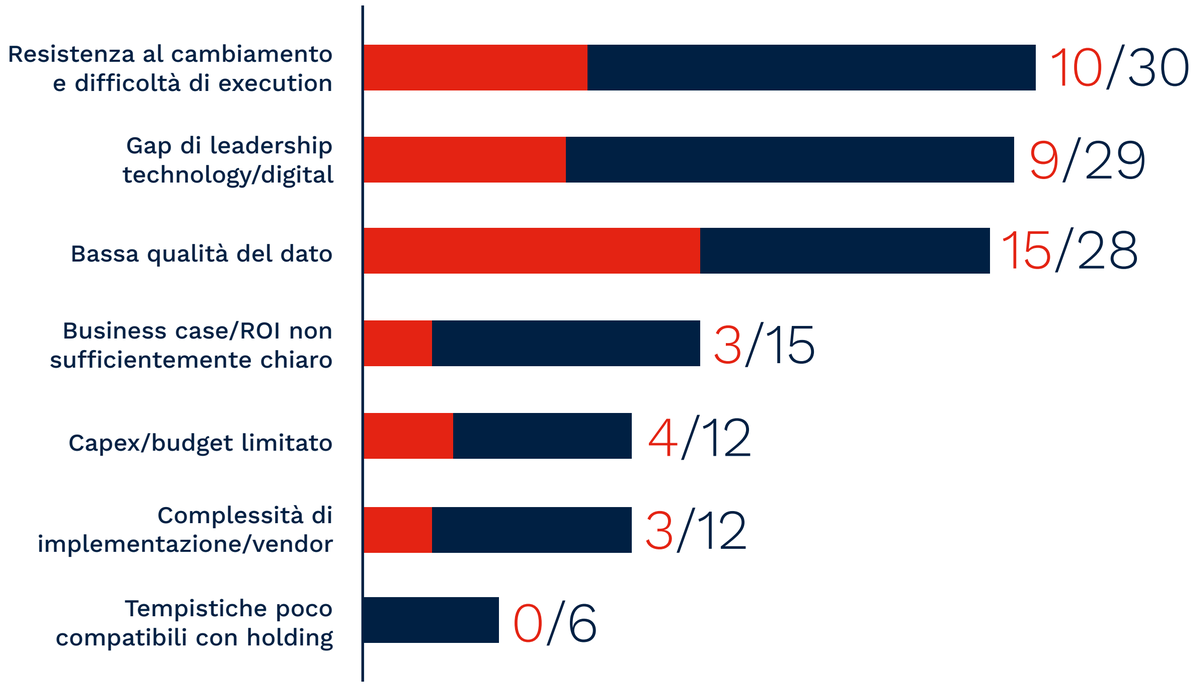
fondi inserisce qualità del dato, resistenza al cambiamento, difficoltà di execution e leadership gap fra le 3 barriere principali

Le barriere finanziarie (capex, ROI, dipendenza da vendor) sono relativamente marginali.

I colli di bottiglia si concentrano su due fronti: disponibilità e qualità del dato (garbage in, garbage out) e people, organization & processes (leadership digitale e disponibilità al cambiamento) – ambiti in cui il PE deve agire da abilitatore.

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 7 opzioni dalla priorità 1 (più alta) alla 7 (più bassa).
Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di operatori di PE che l'hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

Ostacoli culturali e organizzativi frenano l’execution, che richiede persone, cultura e competenze

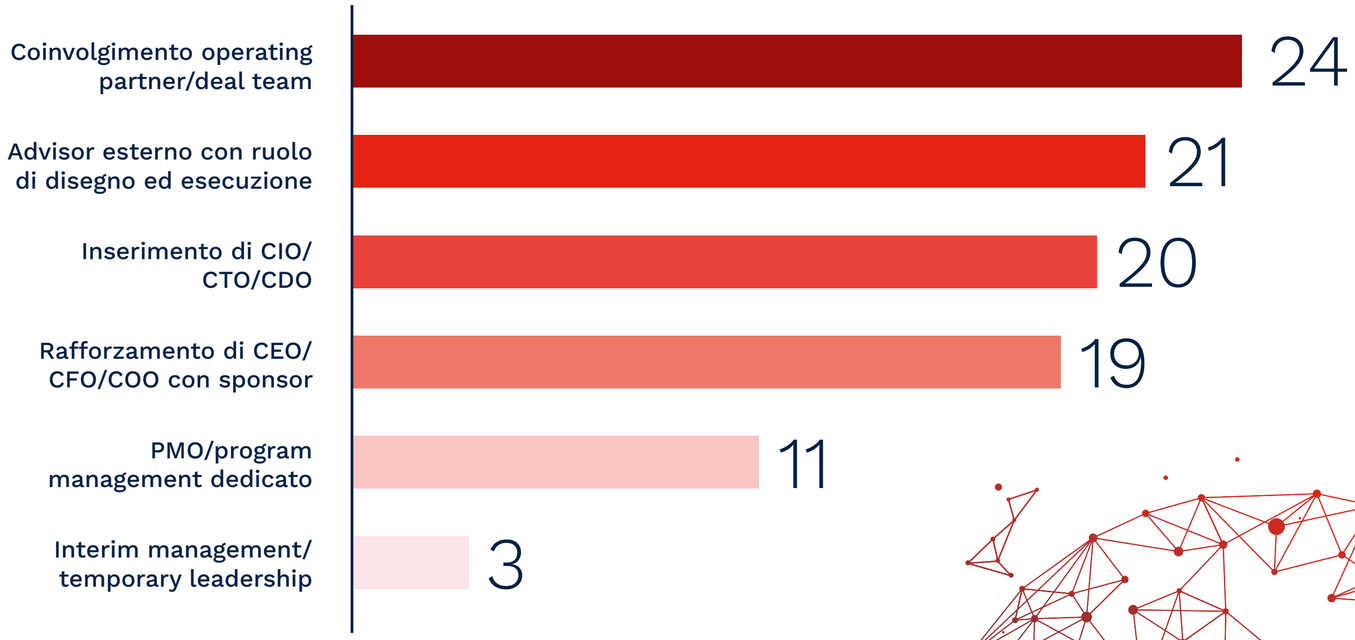
Quando emerge un gap di execution o leadership, come lo colmate più spesso? *(risposta multipla)*

Quattro leve sono usate con intensità comparabile:

- **operating partner**
- **advisor esterno**
- **inserimento di CIO/CTO/CDO**
- **rafforzamento del top management**

Interim e PMO restano scelte residuali.

LEVE ATTIVATE



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

L’advisor è cruciale per DDD e definizione priorità di intervento

In quali ambiti un advisor esterno può generare maggiore valore?

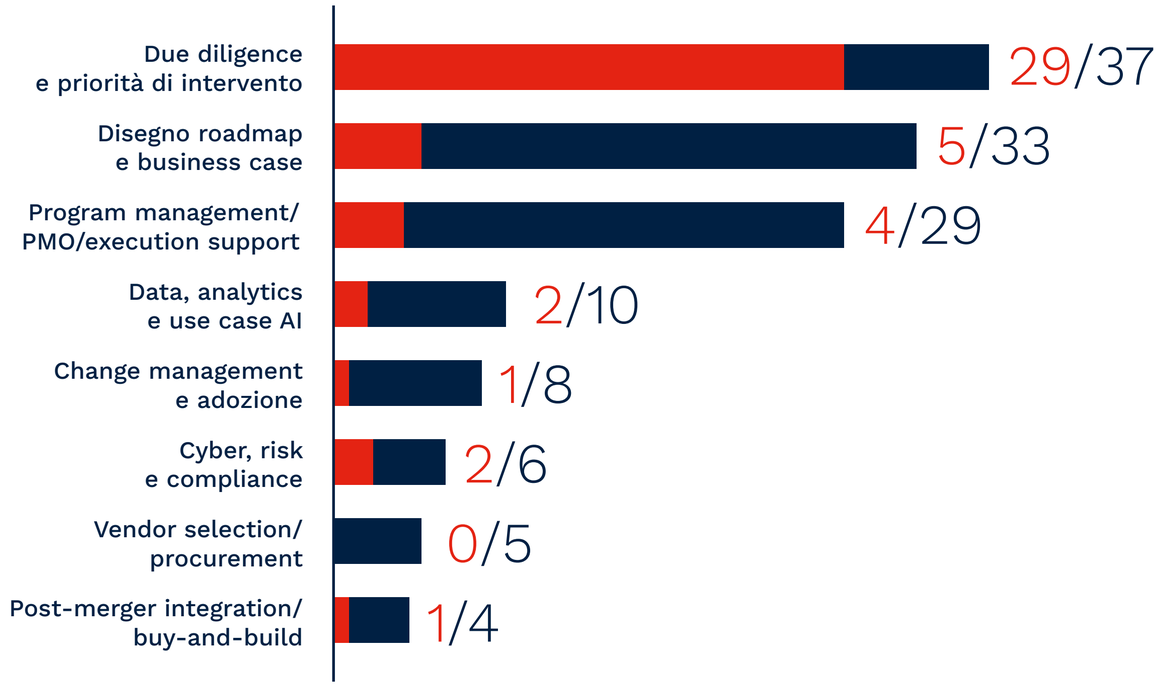
84%

dei fondi mette DDD e definizione priorità di intervento al primo posto fra le aree di valore (37/44)

L’advisor è percepito come partner chiave nella fase di impostazione del progetto (DDD, priorità e roadmap) e nel successivo supporto all’execution.

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 8 opzioni dalla priorità 1 (più alta) alla 8 (più bassa). Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di fondi che l’hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

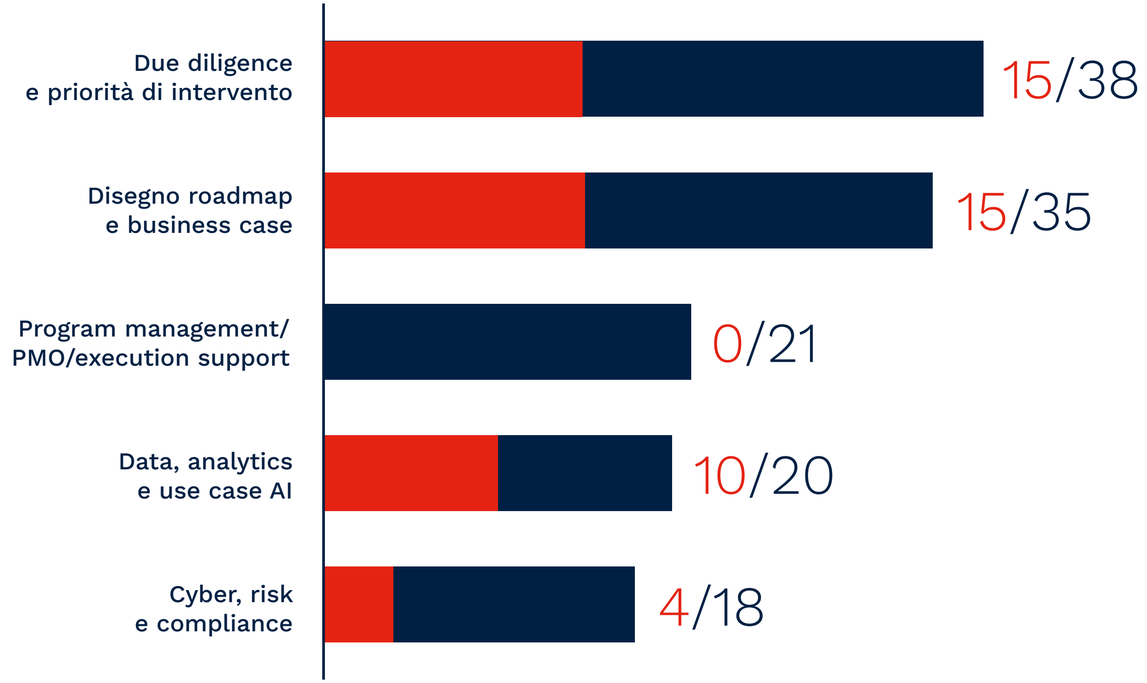
L’ingaggio dell’advisor si realizza in maniera eterogenea

Quale modello di ingaggio preferite quando ricorrete a un partner esterno?

Gli assessment rapidi e i progetti puntuali sono i modelli prevalenti, con logiche complementari: il secondo risponde a un problema specifico già noto, mentre l’assessment tipicamente supplisce a criticità emerse dopo i primi 100 giorni.

Anche gli approcci ibridi e continuativi sono relativamente diffusi nel mercato.

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 5 opzioni dalla priorità 1 (più alta) alla 5 (più bassa). Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di fondi che l’hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

La trasformazione digitale è rilevante nell'equity story per il 44% dei fondi

In fase di exit, quanto pesa la trasformazione technology/digital nella equity story e nella valutazione finale?

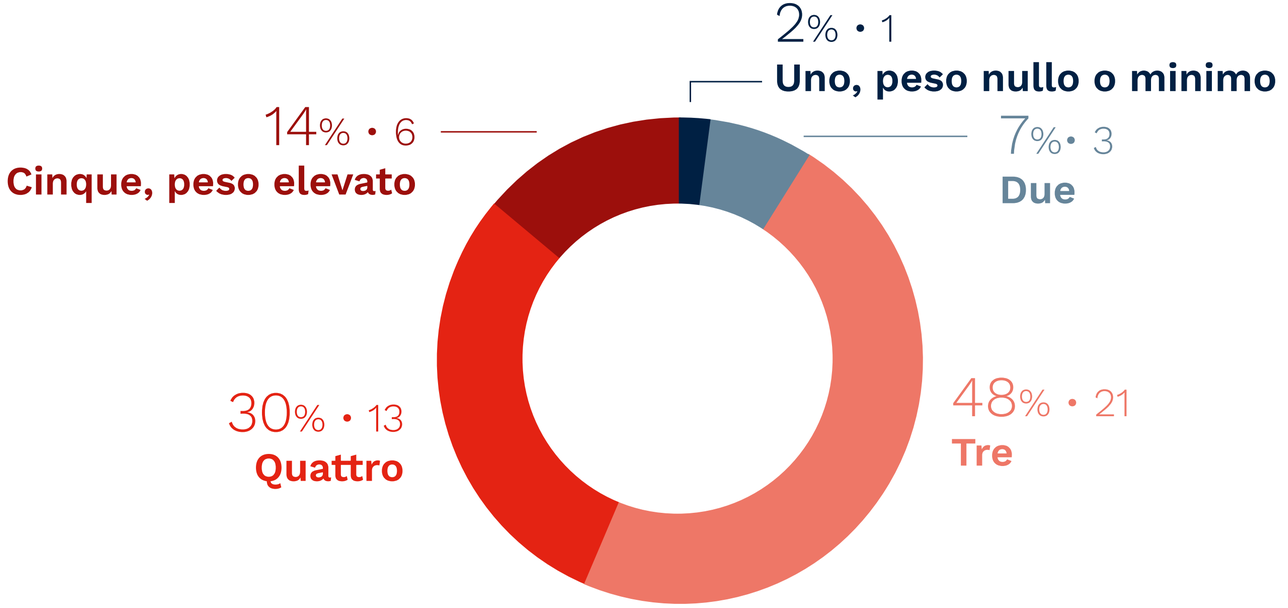
44%

dei fondi attribuisce un peso rilevante (score 4-5/5) alla trasformazione digitale in exit (19/44)

Il peso del digitale nell'equity story è in linea con quello dell'investment thesis (43%, score 4-5/5).

Le interviste evidenziano, tuttavia, una generale assenza di un framework di misurazione robusto per una quantificazione precisa del contributo degli interventi di trasformazione digitale alla creazione di valore.

DISTRIBUZIONE PUNTEGGI (N=44)



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia · media 3,45/5

Per gli internazionali, la trasformazione digitale è una leva rilevante per l'equity story all'exit nel 53% dei casi, contro il 37% dei domestici

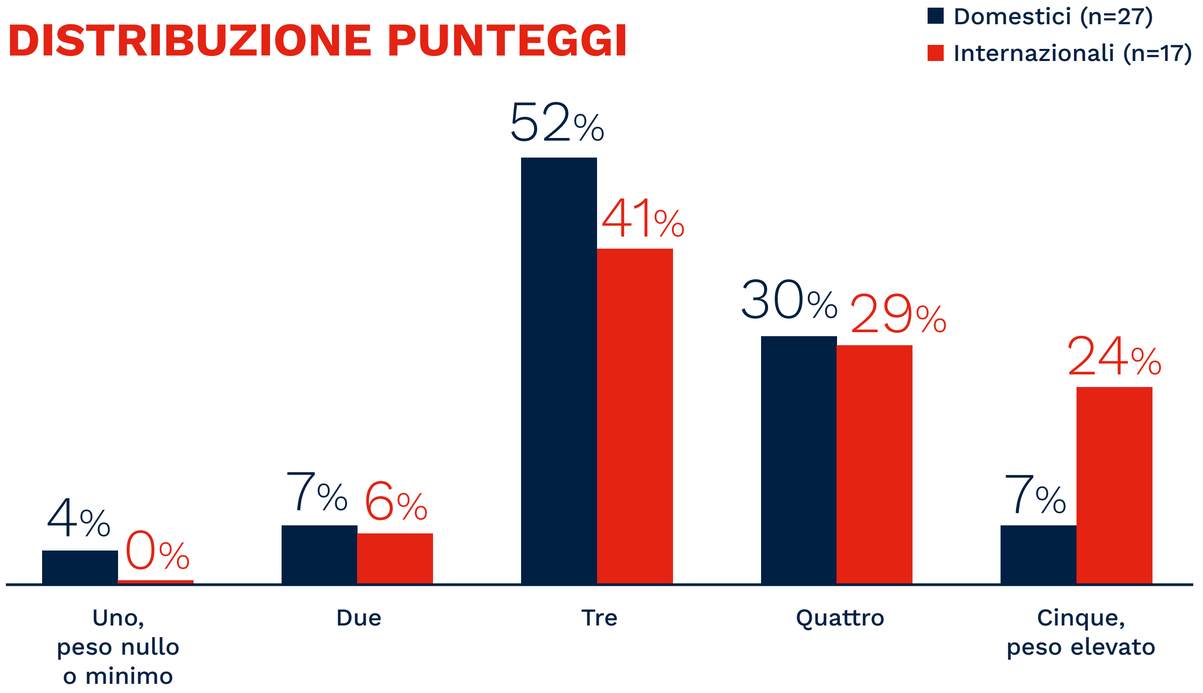
In fase di exit, quanto pesa la trasformazione technology/digital nella equity story e nella valutazione finale?

+16%

gap tra internazionali e domestici sulla quota di fondi che attribuisce al digitale un peso 4-5/5 nell'equity story di exit

Punteggio medio: 3,7/5 internazionali vs 3,3/5 domestici. La differenza si concentra sull'estremo alto: il 24% degli Internazionali assegna un peso pari a 5, contro solo il 7% dei Domestici, coerente con un approccio più strategico al digitale già dalla thesis e alle target oggetto di investimento.

DISTRIBUZIONE PUNTEGGI



Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia · media 3,45/5

In uscita focus su top-line e marginalità L’AI non è ancora una leva valorizzabile

Quali evidenze contano di più in uscita?

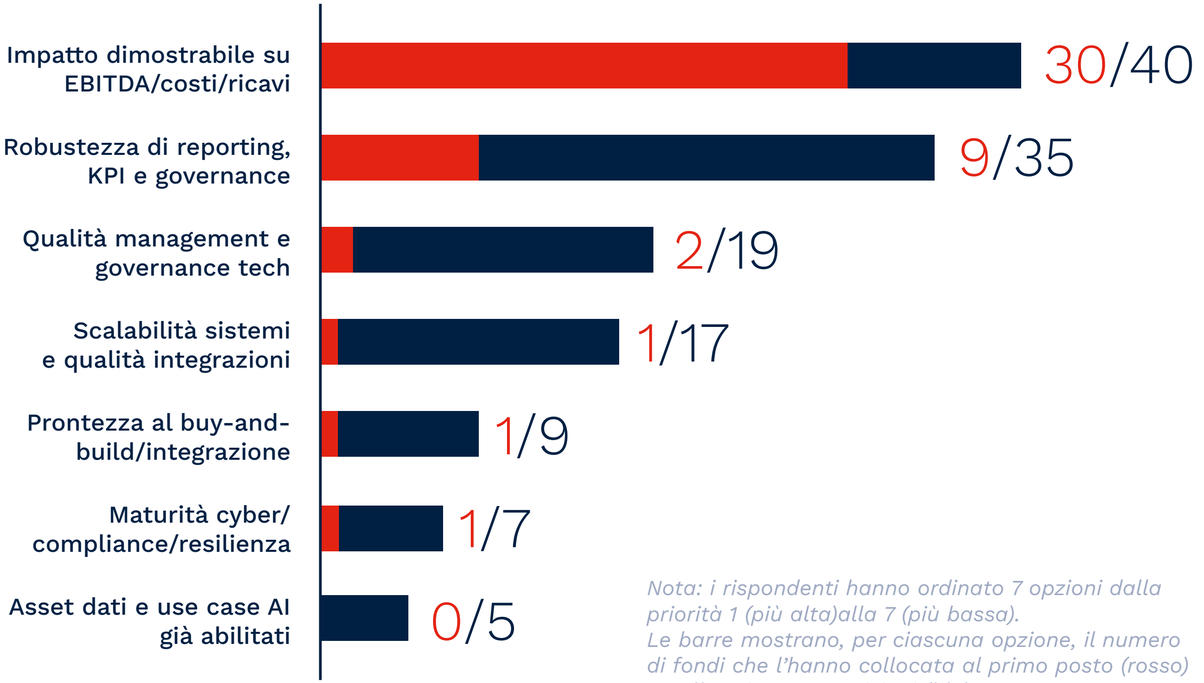
68%

dei fondi indica l’impatto su EBITDA/costi/ricavi come l’aspetto prioritario con impatto sull’exit (30/44)

La trasformazione digitale vale in exit quando si traduce in impatto sui key financials.

Use case AI già abilitati non sono ancora una leva di prezzo riconosciuta.

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 7 opzioni dalla priorità 1 (più alta)alla 7 (più bassa).
Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di fondi che l’hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

AI prima priorità per i prossimi 24-36 mesi: cambio di passo strutturale

Nei prossimi 24-36 mesi, quali temi vedete più rilevanti per accelerare la creazione di valore?

77%

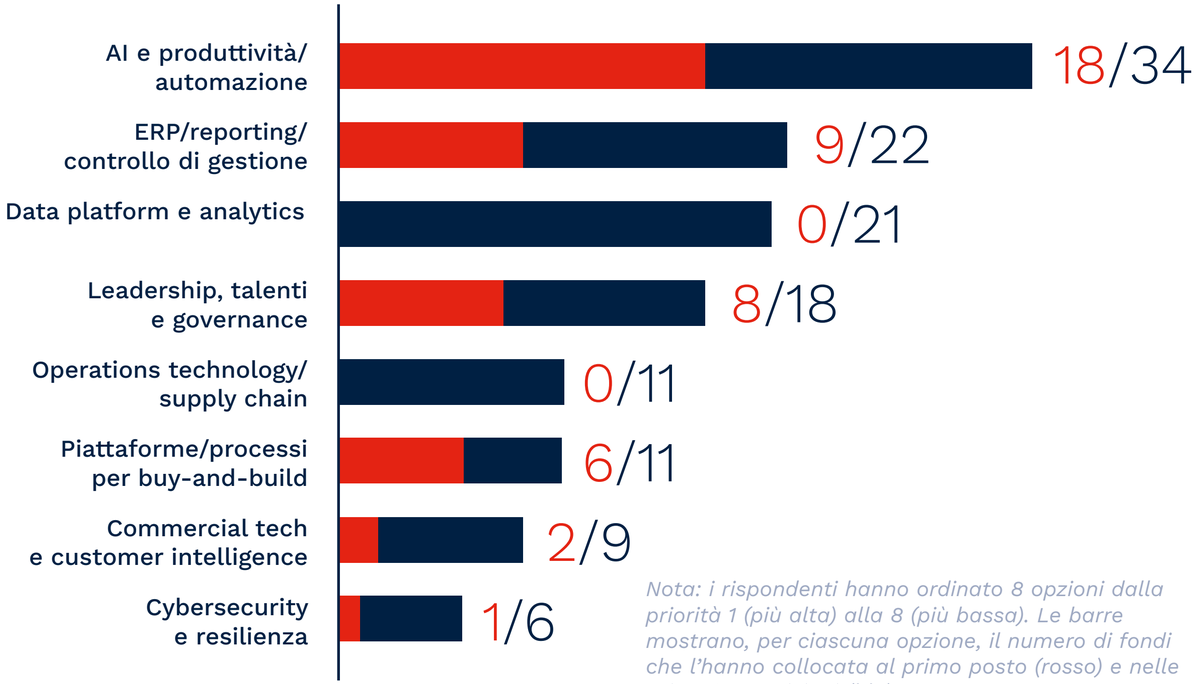
dei fondi mette AI e automazione fra le prime 3 priorità future (34/44) – ad oggi, i risultati di Q7 mostrano come sia il penultimo ambito di intervento

L'AI passa da tema di consapevolezza a priorità operativa: i fondi prevedono una accelerazione, spinta anche dalla pressione degli LP internazionali.

Sul tavolo restano comunque centrali ERP, dati e leadership – i fondamentali da consolidare, in un mercato focalizzato su PMI.

Nota: analisi su 44 operatori di private equity attivi in Italia

QUANTE VOLTE OGNI OPZIONE È STATA INDICATA COME PRIORITÀ 1 (ROSSO) O TRA LE PRIME 3 (BLU)



Nota: i rispondenti hanno ordinato 8 opzioni dalla priorità 1 (più alta) alla 8 (più bassa). Le barre mostrano, per ciascuna opzione, il numero di fondi che l'hanno collocata al primo posto (rosso) e nelle prime tre posizioni (blu).

Focus su AI: hot topic, con execution frammentata

Quattro temi ricorrenti dalle interviste con operatori di PE attivi in Italia

01. L'AI È PERCEPITA COME UNA RIVOLUZIONE

Gli LP, soprattutto internazionali, stanno orientando sempre più la loro attenzione verso strategia, competenze e capacità di implementazione su larga scala nel portafoglio di AI, rendendola non solo una leva operativa e di vantaggio competitivo, ma anche un fattore sempre più rilevante nelle dinamiche di fundraising.

02. AWARENESS ALTA, EXECUTION BASSA

Il divario tra consapevolezza diffusa e implementazione strutturata è il vincolo più citato. L'adozione resta a livello individuale (uso di tool general-purpose), raramente integrata nei processi.
Il salto critico è realizzare un passaggio da experiment-driven a process-driven, con execution che resta il vero collo di bottiglia.

03. MISURAZIONE DEL VALORE ANCORA ASSENTE

Nessuno degli operatori intervistati definisce target ex-ante di ROI o crescita di EBITDA legato ad adozione di AI, né dispone di un framework di misurazione ex-post.

L'AI è descritta come capability enabler più che come value driver quantificato.

04. IMPRENDITORI: SPETTRO MOLTO AMPIO

Il tessuto imprenditoriale italiano va da forte entusiasmo a marcata cautela, con il timore dell'impatto occupazionale.

Le PMI scontano competenze interne limitate, accentramento decisionale e difficoltà di delega – vincoli che rallentano l'adozione di AI e ne condizionano il perimetro.

Quello di cui le aziende hanno bisogno è un partner che possa supportare l'implementazione e guidare una reale ristrutturazione dei processi interni – progetti scalabili, sostenibili, con ROI chiaro e che non impattino l'operatività di breve. Una sfida non semplice nel perimetro delle PMI.

I fondi sperimentano l'AI prima su sé stessi

Tutti i fondi intervistati hanno avviato l'adozione di AI nei propri processi interni – sourcing, CRM, reportistica, due diligence, etc.

Il fondo sperimenta prima su sé stesso – workshop con consulenti, team interno AI, applicazione multi-tool su deal flow e due diligence.

Aree di applicazione interna



DEAL SOURCING & SCREENING

Ricerca aziende target, valutazioni preliminari, screening automatizzato.



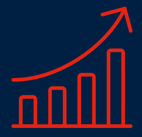
CRM & INVESTOR RELATIONS

Evoluzione dei CRM per fundraising, sourcing e gestione contatti (agenti AI integrati e mappatura automatizzata delle relazioni).



REPORTISTICA & KNOWLEDGE MANAGEMENT

Tool di trascrizione e sintesi per portfolio review e meeting; automazione della reportistica periodica e generazione assistita di documenti.



INCREMENTO DELLA PRODUTTIVITÀ

Adozione diffusa di assistenti conversazionali generali e tool di ricerca AI-powered su licenze enterprise; workshop strutturati con consulenti esterni e review periodiche per validare i casi d'uso interni.

Due diversi modelli di governance nell'adozione di AI nelle società in portafoglio

TOP-DOWN STRUTTURATO

OPERATORE DI PE COME "ORCHESTRATORE"

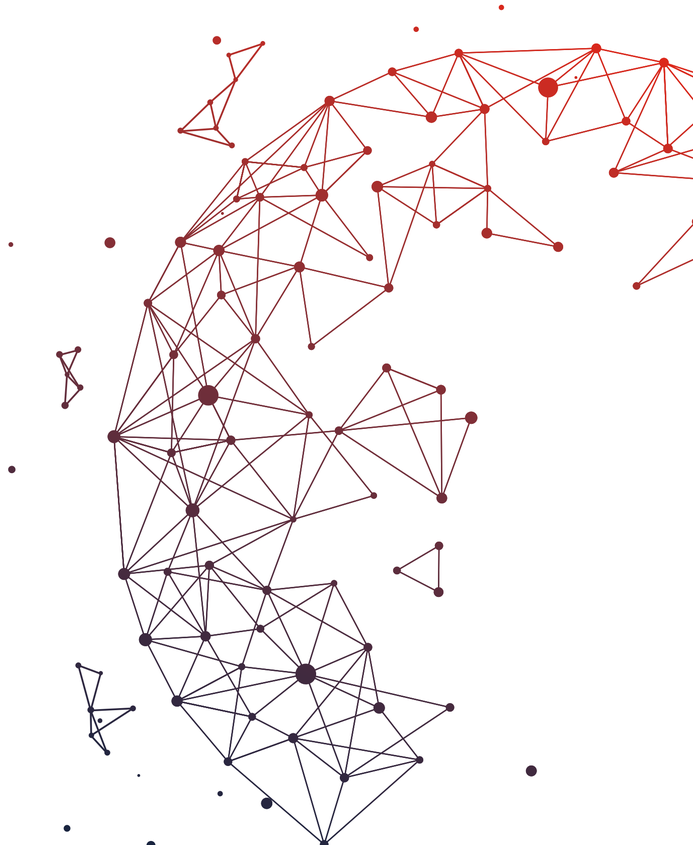
Il fondo formalizza il framework di adozione e lo cala sulle portco in fasi sequenziali: assessment diffuso su tutte le partecipate, workshop strutturati con top management per education e ideazione use case, deep-dive selettivo sulle aziende più mature. Approccio graduale e orchestrato dal fondo.

BOTTOM-UP AUTONOMO

OPERATORE DI PE COME "FACILITATORE"

Il fondo non impone un modello: ogni partecipata evolve autonomamente; il fondo aiuta nel ragionamento strategico, nella prioritizzazione e nell'attivazione di partner esterni.

Gli interventi nascono da use case concreti, scelti caso per caso.



I tre colli di bottiglia nelle portfolio companies

Le interviste convergono su tre vincoli strutturali specifici del mercato italiano



LEADERSHIP E COMPETENZE

Project leader assente, difficoltà di delega, competenze AI scarse internamente alle portco.



VENDOR SELECTION

«Le aziende sanno che serve l'AI ma non sanno chi può implementarla».

La richiesta più frequente al fondo è di indicare chi può supportare execution progettuale.



DATA READINESS

Prima di introduzione AI, serve disporre di una organizzazione strutturata, robusta e non disordinata dei dati aziendali.

Il fondo di PE non è un implementatore diretto, ma un abilitatore.


40 AIFI
1986·2026 ITALIAN PRIVATE CAPITAL
bip.
Corporate Finance
& Strategy