

Europa meridionale: un mercato in continua trasformazione con forte potenziale di crescita

L'Europa meridionale è da oltre un decennio un'area chiave per Oakley Capital. Negli ultimi **12 anni** abbiamo affiancato **12 aziende** tra Italia e Spagna, attive in molteplici settori dal marketplace digitale al legal-tech passando per i servizi assicurativi e lo sport.

Questa regione continua a offrire interessanti opportunità di investimento grazie alla presenza ancora contenuta di fondi di private equity e a un tessuto imprenditoriale ricco di aziende a conduzione familiare in forte crescita. Molte di queste realtà operano in mercati altamente frammentati, creando così buone opportunità di consolidamento, mentre il livello ancora limitato di digitalizzazione offre **ulteriori margini di ottimizzazione attraverso investimenti in tecnologia**.

Gli imprenditori sono spesso alla ricerca di partner capaci di affiancarli non solo con il capitale, ma anche con competenze operative, esperienza nello sviluppo inorganico, evoluzione tecnologica ed espansione internazionale, in particolare verso gli Stati Uniti.

La presenza diretta di Oakley nei nostri uffici di Milano e Madrid ci aiuta a rafforzare ulteriormente le nostre capacità di individuare **aziende di qualità** e di sostenerne gli imprenditori. La nostra reputazione di partner di lungo periodo e il forte rapporto di fiducia costruito con gli imprenditori ci consentono di essere scelti come **primo investitore istituzionale** per affiancarli.

Il track record di Oakley in Europa meridionale testimonia la nostra capacità di **affiancare gli imprenditori nei loro percorsi di crescita e di creazione di valore**. Qui di seguito approfondiamo questa strategia attraverso alcuni investimenti in Italia e in Spagna, evidenziando il ruolo dell'espansione internazionale, in particolare nel mercato americano.



NOX: al fianco di un imprenditore di riferimento in un mercato in forte espansione



Nell'ottobre 2025 Oakley ha investito in NOX, marchio premium di attrezzature da padel con sede a Barcellona, attivo in **uno degli sport in più rapida crescita a livello globale**. Sport accessibile, capace di coinvolgere tutte le fasce d'età e sostenuto da un solido modello economico basato sui circoli, il padel beneficia dei macro-trend legati alla salute e alla pratica sportiva.

Operazione proprietaria, realizzata in partnership con il **fondatore Jesús Ballvé**, una figura di riferimento e pioniere di questo sport. L'investimento in NOX si basa su tre elementi: la solidità del marchio, il posizionamento leader nel settore, con presenza in oltre 80 paesi e una quota di circa il 12% del mercato globale, e l'ampio potenziale di **espansione internazionale** oltre l'Europa, dove il marchio è già ben radicato. In particolare, vediamo una forte opportunità negli **Stati Uniti** dove il padel sta registrando una crescita significativa, e crediamo di poter supportare l'azienda in tal senso avendo già supportato diverse nostre partecipate spagnole in questo tipo di espansione oltreoceano.

Oggi affianchiamo il management nella nuova fase di sviluppo, con tre priorità: rafforzare il **marketing digitale**, **ampliare la gamma prodotti** e valorizzare il posizionamento già consolidato nel pickleball, segmento in forte crescita, con l'obiettivo di consolidare la leadership globale del marchio.

Quota di
mercato
globale

12%
In oltre 80
paesi

Spagna: un hub strategico per l'espansione internazionale

La Commissione europea conferma il quadro macroeconomico solido dell'Europa meridionale, sostenuto da una domanda interna resiliente e da un mercato del lavoro dinamico. In questo contesto, la penisola iberica si sta affermando come un **hub europeo per le start-up**, generando un flusso costante di **aziende tecnologiche, spesso ancora al di fuori dei processi competitivi** e con ampie prospettive di crescita internazionale.

La Spagna rappresenta inoltre un **ponte naturale verso l'America Latina**, un mercato di oltre 600 milioni di persone: una continuità culturale e linguistica che facilita l'espansione delle aziende digitali, in particolare di quelle basate su modelli di business data-driven e subscription-based.

Oakley ha più volte sfruttato questa dinamica, **collaborando con aziende spagnole a guida imprenditoriale**, come Seedtag, vLex e Paraty, e supportandone l'espansione in Nord e Sud America.



vLex: da realtà locale a leader legal-tech internazionale guidato dall'intelligenza artificiale



Nel giugno del 2025, Oakley ha ceduto vLex a Clio, operatore globale nel legal-tech con sede a Vancouver, in un'operazione che ha valorizzato la società **1 miliardo di dollari**, rendendola uno dei pochi unicorni nel panorama tecnologico spagnolo.

Oakley ha investito in vLex nel settembre 2022 per rafforzarne le capacità in ambito AI e accelerare l'espansione internazionale. In collaborazione con i fondatori, Lluís e Ángel Faus, Oakley ha supportato il lancio di **Vincent**, una piattaforma di intelligenza artificiale per il workflow legale, e ha rafforzato la presenza negli Stati Uniti potenziando il management, rivedendo la strategia distributiva e completando l'**acquisizione strategica di Fastcase**. Queste iniziative hanno contribuito a **raddoppiare i ricavi**.

Nel corso dell'investimento, il mercato statunitense è passato da una quota marginale (circa il 10% dell'ARR), con ricavi prevalentemente concentrati in Europa e America Latina, a **oltre il 50% dell'ARR**, registrando una crescita significativa nei segmenti small law, online ed enterprise. L'adozione di Vincent ha ulteriormente accelerato questo sviluppo, arrivando a rappresentare circa il 25% dell'ARR complessivo.

MoM
>6x
ARR generato
dall'IA
c.25%

Italia: proprietà familiare e passaggio generazionale come catalizzatori

L'Italia si conferma una delle principali economie europee, con un tessuto imprenditoriale fortemente caratterizzato dalla presenza di aziende a conduzione familiare, che rappresentano circa **due terzi** delle società con ricavi superiori a 20 milioni di euro. Inoltre, circa la metà di queste realtà sono guidate da un **imprenditore di oltre 60 anni**, per cui molte si trovano oggi ad affrontare la delicata fase del passaggio generazionale.

Queste dinamiche stanno spingendo un numero crescente di imprenditori a cercare un partner capace di accompagnare le proprie aziende in questa fase di transizione, preservandone l'identità imprenditoriale e al contempo introducendo strumenti di maggiore istituzionalizzazione. In parallelo, emerge una nuova generazione di imprenditori, portatrice di competenze innovative e sempre più orientata alla **ricerca di capitale per sostenere la crescita**.

Questo contesto crea opportunità particolarmente interessanti per Oakley, dove iniziative di **professionalizzazione, digitalizzazione, internazionalizzazione** e **operazioni di M&A** possono contribuire in modo significativo alla creazione di valore.



Il principale sito italiano di comparazione prezzi.

ALESSI

Iconico marchio di design italiano di alta gamma.



Consulenza gestionale e IT per il settore finanziario.



Leader italiano nei servizi assicurativi per la sanità privata.

XTEL

Software italiano di revenue management per brand di beni di consumo.

Join: al centro della trasformazione digitale delle istituzioni finanziarie italiane



Join Business Management Consulting è una società di consulenza strategica e IT focalizzata sul settore finanziario. Oakley ha investito nel 2025, individuando in Join una piattaforma ad alta performance ben posizionata per beneficiare della **trasformazione tecnologica delle istituzioni finanziarie italiane**.

La tesi di investimento è incentrata sui crescenti investimenti tecnologici degli istituti finanziari italiani, per colmare l'attuale gap strutturale rispetto ai livelli europei. Il mercato di riferimento è stimato a **circa un miliardo di euro e cresce all'8%**, trainato dalle esigenze di modernizzazione dei sistemi, migrazione al cloud e maggiore complessità normativa per banche, compagnie assicurative e altre aziende nel settore finanziario (es. sistemi di pagamento).

L'investimento nasce dal network proprietario di Oakley e si inserisce in un percorso di crescita e progressiva istituzionalizzazione dell'azienda. In questo contesto, Oakley affianca il **fondatore e CEO Giovanni Brandani**, supportandone lo sviluppo su fondamenta già solide, caratterizzate da una forte crescita storica e da una base clienti che include le principali istituzioni finanziarie del Paese.

Oakley sta supportando Join nell'accelerazione della crescita attraverso un approccio di business development mirato e di **buy-and-build** in un mercato frammentato, ampliando le competenze in ambiti chiave quali **data, AI, risk e compliance**.

CAGR organico
ultimi 3 anni

20%

Retention
dei ricavi

95%

Un solido track record costruito nel tempo

L'esperienza di Oakley in Italia e in Spagna si è consolidata attraverso operazioni realizzate nel corso degli anni, con risultati importanti a livello di creazione di valore. Investimenti come Facile (3,7x), Seedtag, Idealista (2,1x) e vLex (6,4x) dimostrano l'abilità nell'**individuare aziende con forte potenziale**, accompagnarle nella crescita e supportarne l'espansione internazionale.

L'Europa meridionale resta una regione dal notevole potenziale ancora inespresso, in cui il cambiamento strutturale, il passaggio generazionale e la digitalizzazione creano un terreno fertile per la crescita di aziende ambiziose. Oakley continuerà a costruire su questa opportunità, combinando network locali consolidati, competenze settoriali ed esperienza operativa nel sostenere aziende eccezionali e **aiutarle a diventare leader regionali e internazionali**.

