PRIVATE
MAGAZINE DEL PRIVATE BANKING

Mensile

Data 02-2019
Pagina 52/53
Foglio 1 / 2

PRIVATE

Scelte sostenibili

Ambienta Sgr punta su un segmento di business in forte sviluppo Tronchetti Provera: cresce la domanda di soluzioni alternative

DI MAX MALANDRA

In un contesto economico in cui le correlazioni storiche sono "saltate" e praticamente tutti gli asset si muovono all'unisono, il comparto del private equity si candida a essere uno dei rarissimi settori decorrelati. Ne è convinto **Nino Tronchetti Provera**, fondatore di **Ambienta Sgr**, società specializzata negli investimenti sulle imprese sostenibili.

Qual è la situazione del settore in Italia?
In Italia il private equity non c'è. I numeri dicono che in Europa ci sono circa 650 miliardi di euro di asset gestiti: di questi circa 350 miliardi gestiti da Londra, un centinaio da Parigi, quasi altrettanto dai quattro Paesi nordici e una cinquantina dalla Germania. Per l'Italia ne rimangono sì e no una decina, di cui la metà tramite **CdP**. Quindi stiamo parlando di pochi miliardi di private equity effettivamente privato.
Senza contare che i grandi fondi pensione internazionali sono ormai investiti su questa asset class per il 10-15% del proprio portafoglio, in Italia forse arriviamo all'1 per cento. Però adesso se ne parla parecchio.

Solo per la questione delle correlazioni alla quale faceva cenno?
Non solo. Da quasi 10 anni le banche centrali stampano moneta e l'immensa liquidità sul mercato fatica ormai a trovare rendimenti appena accettabili. In questo il settore del private equity offre possibilità interessanti e, appunto, decorrelate, dall'andamento dei principali mercati finanziari.
Però non bisogna dimenticare che un fondo di private equity non è adatto al portafoglio di un singolo individuo per le sue caratteristiche di illiquidità, di orizzonti temporali molto lunghi, di necessità di diversificazione dei gestori. Meglio focalizzarsi su fondi di fondi specializzati sul settore: ormai ve ne sono diversi molto quotati in distribuzione anche in Italia che puntano a selezionare i migliori operatori del settore e che ottengono performance regolari negli anni.

Voi come operate?
Abbiamo fondato Ambienta Sgr nel 2007 e attualmente siamo ancora l'unico private equity internazionale con centro decisionale e sede legale a Milano. Regolati da Banca d'Italia, con branch in Germania e a Londra e asset in gestione per oltre un miliardo di euro. Ma per il nostro ultimo fondo da 635 milioni abbiamo avuto richieste per 3 miliardi di euro. Fin dal principio abbiamo puntato sul tema della sostenibilità: si tratta di un driver che, pur declinato in molte maniere (Esg, Sri, sustainability, ecc.), è diventato di moda nel corso degli ultimi anni, ma in cui siamo sicuramente leader. Non solo per la nostra posizione di first player, ma anche e soprattutto perché non ci siamo limitati a sottosettori molto popolari quali energia e climate change. Ma in realtà sostenibilità è anche risparmio di cibo, di risorse (dall'acqua alle materie prime), di emissioni nocive, rifiuti. Tanto che ormai abbiamo 11 indicatori di risultato che applichiamo ai nostri investimenti.

Quindi produrre lo stesso output riducendo il consumo di risorse fa bene ai conti, oltre che al pianeta?
Esatto. E fa bene anche ad Ambienta. Finora abbiamo investito in 29 società in otto paesi europei:

Codice abbonamento: 088736

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

aziende che non portavano avanti tecnologie nuove ma innovative e già consolidate, con l'obiettivo di aiutarle a crescere, portarle sui mercati internazionali, ingrandirle comprando altre società.

Quali sono i vostri target?
La nostra azienda media ha un fatturato di circa 60-70 milioni di euro e **cresce del 6-7% l'anno** al momento dell'acquisizione. Con un margine di ebitda del 20% circa.

Lo scorso anno le nostre partecipate hanno creato occupazione e sono cresciute mediamente del 11% a livello organico, con ricavi in oltre 100 paesi in tutto il mondo.
Il tutto con una leva ridotta, pari a circa 3 volte. Anche perché noi non scegliamo aziende da ristrutturare, ma aziende che vanno già bene: ne acquisiamo la maggioranza, inseriamo dei manager e delle practice più sofisticate per aiutarle a crescere di più e meglio. E infatti dei 29 deal, ben 27 sono state operazioni di mercato primario.

E qual è l'holding period medio delle partecipazioni?
Molto variabile, diciamo dai 3 ai 7 anni, il tempo di un piano industriale. Quello che a noi importa è il progetto industriale e gli obiettivi di crescita, ma anche saper già a grandi linee quali potrebbero essere i futuri acquirenti della nostra azienda. Questo modus operandi ci ha finora permesso di avere un tasso di rendimento, il cosiddetto IRR, del 20% annuo.

Ci fa un esempio concreto?
La Tattile di Brescia, che fa telecamere intelligenti, tra cui il tutor. L'abbiamo rilevata nel 2012 quando di Industria 4.0 non parlava ancora nessuno. Era un settore che stava nascendo, con molte realtà piuttosto piccole: partendo da Tattile, con una serie di acquisizioni, abbiamo costruito un gruppo internazionale che abbiamo rivenduto lo scorso anno a oltre 10 volte l'investimento iniziale.

E per quanto riguarda le exit?
Tra i principali acquirenti delle nostre partecipazioni vi sono delle aziende statunitensi quotate a Wall Street. Gli europei, per la scarsità delle risorse a disposizione e per la maggiore attenzione all'inquinamento, sono molto più attenti su **resource efficency e pollution control**. Quindi sono i migliori su questi temi.

Codice abbonamento: 088736

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.