

Mirino puntato sulle 4 A

Riello Investimenti Partners è il ramo della famiglia veneta che si occupa di finanza Tomaschù (ad): “Sosteniamo il made in Italy che vuole affermarsi nel mondo”

DI MASSIMILIANO CARRÀ

Essere un punto di riferimento finanziario, strutturale e socio-ambientale. Sono queste le parole d'ordine che governano da oltre 20 anni l'attività e il mindset di Riello Investimenti Partners Sgr, la società indipendente di gestione del risparmio attiva nel settore del private equity e del private debt.

Nata con l'intento di unire la conoscenza imprenditoriale della famiglia veneta (giunta alla quarta generazione con Nicola, presidente della società) all'interno del tessuto industriale italiano, la Riello Investimenti Partners Sgr è da sempre focalizzata su un obiettivo: supportare la crescita e lo sviluppo nel panorama italiano, e non solo, delle eccellenze del made in Italy. In particolare delle pmi attive in svariati settori: dall'alimentare all'abbigliamento, senza dimenticare il design e la tecnologia, come racconta - in questa intervista a PRIVATE - **Andrea Tomaschù**, amministratore delegato della società.

Quando nasce Riello Investimenti Partners Sgr e con quale scopo?

L'inizio risale a oltre vent'anni fa, alla fine degli anni '90. Diventa,

quindi, una realtà strutturata nei primi anni Duemila e da allora è un operatore indipendente che gestisce investimenti riservati ad investitori qualificati nel settore del Private equity e del private debt.

Qual è il vostro target e settore di riferimento?

Puntiamo soprattutto sulle piccole e medie imprese italiane, un comparto molto vasto, all'interno del quale individuiamo le imprese che esprimono il meglio del made in Italy, e che possiamo riassumere nelle cosiddette '4A': alimentare, abbigliamento, automazione e arredamento (e design).


Queste sono le quattro aree di attività maggiormente apprezzate, in cui le aziende italiane vantano qualità di altissimo livello e una forte attrattività anche verso investitori esteri. Non è un caso, infatti, se molte di queste pmi hanno rilevanti quote di export e se i mercati di riferimento sono almeno per il 65% Europa ed extra Europa. Aspetto che offre una grande resilienza quando per esempio l'economia interna del nostro Paese può trovarsi in difficoltà.

E in termini di ticket d'investimento?

Il nostro ticket nel private equity va da un minimo di 5 milioni di euro, fino ad un massimo di 25 milioni e ci rivolgiamo ad aziende che fatturano tra i 20 e gli 80 milioni di euro circa.

Cosa vi differenzia da vostri competitor?

I nostri aspetti distintivi sono essenzialmente due: il nostro approccio alle operazioni e alla nostra attenzione alle tematiche (Environment, Social e Governance). Riguardo il primo, è indubbio che conserviamo, rispetto ai nostri competitor, un'impostazione che privilegia gli aspetti più industriali. E ciò deriva dal nostro stesso dna: Riello è infatti una famiglia di imprenditori nel settore industriale da tre generazioni basato su un fondamento ben preciso, cioè vedere le imprese e capacità di creare valore. Quello stesso valore che, grazie al secondo nostro aspetto distintivo, riusciamo a trasformare in valore sostanziale e di lungo periodo. Per questo abbiamo sottoscritto l'iniziativa,



Per l'anno in corso puntiamo a chiudere almeno tre acquisizioni, di cui una a breve termine, nonché a incrementare la raccolta dei nostri fondi, anche grazie alla spinta dei Pir alternativi

Andrea Tomaschù

sostenuta dalle Nazioni Unite, dei Pri (Principles for Responsible Investments) e abbiamo in essere una policy Esg per tutti i nostri investimenti.

Come è cambiato negli anni il settore del private equity e che via ha intrapreso a causa del Covid-19?

Il settore del Private Equity aveva già iniziato a mutare dopo la crisi

economica del 2009, tornando verso le sue origini: operazioni con un connotato più industriale e periodi di possesso mediamente più lunghi, intorno ai 5-6 anni.

Oggi, invece, è indubbio che l'attuale emergenza - come succede generalmente quando c'è una grande crisi - produrrà una sorta di selezione naturale, che lascerà spazio per emergere a chi è stato in grado di affrontare questa situazione

con maggiori capacità progettuale. Il tessuto industriale non potrà che uscirne rafforzato se avrà modo di accedere a tutte le forme d'aiuto disponibili, non solo quelle provenienti dalle banche centrali e dai singoli governi, ma anche le risorse provenienti da investitori responsabili. Noi, in quest'ultimo anno, siamo stati particolarmente vicini alle nostre imprese: le abbiamo sostenute e in alcuni casi, con la consapevolezza della validità del progetto imprenditoriale, abbiamo investito nuovamente.

Quali sono secondo voi i settori da tenere sott'occhio per il 2021?

I settori sui quali riteniamo di concentrare la nostra attenzione nel 2021 sono quelli che rappresentano il made in Italy di valore, non solo le "4A" di cui abbiamo parlato in precedenza, ma anche il ramo della cosmetica, alcune aree della farmaceutica, o il settore dell'efficienza energetica e delle macchine di precisione. Siamo convinti che si tratti di imprese, imprenditori e settori di mercato dove l'Italia è riconosciuta a livello internazionale e conserva ancora un significativo vantaggio competitivo. Vi è ovviamente anche una crescente attenzione verso il digitale, che la pandemia ha reso un supporto necessario esteso a tutti i settori, come quello assicurativo, dove noi siamo indirettamente presenti, con una partecipata che ha visto una progressiva accelerazione, proprio in direzione di una svolta al digitale.



E i vostri obiettivi sempre per quest'anno?

Chiudere almeno tre operazioni di acquisizione, tant'è che la prima di queste dovrebbe aver luogo a breve, e incrementare la raccolta dei nostri fondi, anche attraverso i Pir alternativi, che sono un interessante strumento che avvicina il risparmio privato agli investimenti nell'economia reale e nelle pmi italiane. Proprio sui pir, mi preme sottolineare che anche se la sua regolamentazione è ormai chiara e

applicabile, tuttavia non dobbiamo dimenticare che questo tipo di investimento per sua natura deve essere proposto a chi è disposto ad investire in modo paziente ed è consapevole del relativo rischio finanziario, e soprattutto deve essere gestito da professionisti con una lunga esperienza in questo tipo di gestione.

Dopo aver consolidato la vostra esperienza nel private equity, perché avete deciso di avvicinarvi

al private debt? E in che modo gli strumenti di debito possono essere interessanti oggi?

L'idea di avvicinarsi al private debt nasce nel 2015, in un momento critico per il nostro Paese, sotto il profilo bancario e finanziario, dove la disponibilità di risorse di debito per le imprese si era ampiamente ridotta rispetto al periodo precedente.

Nella nostra impostazione, tra l'altro, non si differenzia molto dall'equity. Infatti, pur trattandosi di uno strumento che fornisce capitali di debito, questi sono di alto livello professionale, le operazioni vengono strutturate direttamente da noi secondo le esigenze delle imprese, negoziando ogni singolo aspetto e selezionando attentamente ogni singola impresa finanziata.

Un tipo di approccio personalizzato che gli istituti di credito non sono in grado di offrire alle pmi, mentre il nostro fondo può offrire un alto livello di competenza e attenzione, andando così a colmare una lacuna del nostro mercato finanziario.

Inoltre, stiamo lanciando il nostro secondo fondo di debito, anche perché vediamo che continuano ad essere numerose le opportunità di investimento sul mercato.

Questi strumenti, sebbene siano più illiquidi delle altre componenti di investimento obbligazionario, sono in grado di offrire rendimenti interessanti tra il 6 e il 7%, quindi di molto superiori ai rendimenti che ormai da qualche anno vediamo sui mercati obbligazionari. ▶