

Eos Im punta sugli istituzionali e investe in tutto il Vecchio Continente

L'asset manager è attivo in tre settori che comprendono il private equity con focus sulle Pmi tricolore, il private debt e gli impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili

di Alessandro Moise

Eos Investment Management è una Aifm *full compliant* autorizzata dalla Financial Conduct Authority (Fca) ad operare sul mercato europeo secondo la recente direttiva Aifm, che impone un rigido codice di comportamento e il rispetto di una serie di requisiti prudenziali, garantendo così ai propri investitori un importante valore aggiunto in termini di tutela e trasparenza. Eos Im è in grado di fornire servizi di elevata qualità grazie a team di investimento altamente specializzati e di caratura internazionale, oltre a *partnership* con *player* di primaria importanza. Con quartier generale a Londra, in Mayfair, e una consolidata presenza anche in Italia e Lussemburgo, oggi conta più di 25 professionisti e gestisce fondi d'investimento attivi nel settore dell'energia rinnovabile, private equity, private debt e real estate.

Dotata, dallo scorso settembre, di una struttura Aifm *full compliance*, Eos Investment Management ha un duplice obiettivo: puntare a intercettare investitori internazionali, prevalentemente istituzionali, e investire in tutta Europa con un focus principale sul territorio italiano. **Ciro Mongillo**, Ceo & Founding Partner di Eos Investment Management, nell'incontro con MondoAlternative parla delle diverse opportunità di investimento presenti oggi nei settori del private equity, del private debt e delle energie rinnovabili.

In che cosa consiste il vostro approccio al mercato del private equity? E quali caratteristiche devono avere le società oggetto del vostro investimento?

La strategia di investimento di Eos Private Equity si focalizza sulla ricerca di piccole/medie realtà industriali italiane con ottime potenzialità di crescita aventi le seguenti principali caratteristiche: alta qualità dei prodotti e dei processi, solido posizionamento competitivo sui mercati di riferimento e ottime capacità manageriali e conoscenza del *business* da parte del *management team*. Eos Private Equity si propone come un *partner* di medio/lungo periodo per le aziende in cui investe con lo scopo di farle diventare delle "multinazionali tascabili" attraverso lo sviluppo di progetti di internazionalizzazione, aggregazione industriale ed eventuale inserimento di nuove figure manageriali all'interno del *management team* delle società partecipate.

Effettuate anche investimenti in infrastrutture sulle energie rinnovabili. Quali aree geografiche offrono, a vostro avviso, le migliori opportunità d'investimento per un operatore attivo nel settore delle energie rinnovabili?

Dopo la soddisfacente esperienza con il nostro primo fondo energia, Efesto Energy I, siamo in procinto di lanciare il nostro secondo fondo Efesto Energy II. Siamo focalizzati a cogliere opportunità di investimento nel settore delle energie rinnovabili, dal fotovoltaico all'eolico, dal-

l'idroelettrico ai sistemi di conservazione dell'energia per citarne alcuni. Certamente oggi il mercato *brownfield* offre interessanti opportunità di investimento in alcuni Paesi europei come, per esempio, Italia e Germania per operatori *green* interessati ad aggregare portafogli di asset già operativi in modo da estrarre maggior valore da sinergie, e un proattivo asset management. Inoltre, stiamo attivamente monitorando il mercato *greenfield* in Paesi europei stabili e con rischio contenuto con alti indici di ventosità e irraggiamento come per esempio Svizzera, Uk, Irlanda, Polonia, Olanda e Nord Europa che si stanno progressivamente aprendo con maggior decisione alla diversificazione delle fonti rinnovabili. Abbiamo altresì al vaglio vari progetti in settori meno maturi ma con promettenti prospettive di sviluppo. Tra questi, citiamo i sistemi di *energy storage* che permetterebbero di integrare l'intermittenza delle fonti rinnovabili assicurando così sicurezza dell'intero sistema elettrico. Guardando al di fuori dei confini dell'Europa, vi sono infine ottime prospettive di impianti *greenfield* in Paesi emergenti o "quasi emersi" che stanno promuovendo attivamente la penetrazione delle energie rinnovabili in un contesto di mercato più favorevole e meno volatile: come Marocco, Cile, Giordania che presentano un rischio Paese accettabile.

Che ruolo giocano gli incentivi statali su un investimento in energie rinnovabili?

Gli investimenti in energie rinnovabili sono investimenti *capital intensive* di lungo periodo. Pertanto, negli anni passati, gli incentivi statali sono stati certamente uno strumento importante per alcuni Paesi europei (per esempio Italia, Germania e Spagna) per promuovere tali investimenti. Tuttavia, tali incentivi non erano previsti durare per sempre ma accompagnare le allora nuove tecnologie rinnovabili progressivamente alla maturità tecnologica. Oggi infatti, gli incentivi hanno un ruolo ridimensionato: se, da un lato, assistiamo a una stretta sugli incentivi e sussidi in

molti Paesi europei a causa anche delle politiche di *austerità*, dall'altro vediamo una drastica riduzione dei costi di investimento e di produzione in particolare da sole e vento, grazie alla rapidissima innovazione tecnologica verificatasi nel settore nel corso degli ultimi anni. Secondo gli addetti ai lavori, infatti, l'Lcoe (*Levelised cost of energy*) del fotovoltaico si è dimezzato dal 2010 al 2014 e oggi il solare fotovoltaico (*utility scale*) ha costi molto competitivi rispetto a quello delle fonti fossili convenzionali. Sebbene questo fenomeno abbia ritmi diversi nei vari Paesi, si tratta di un trend globale comune: costi tecnologici in forte calo stanno consentendo da un lato di raggiungere la *grid parity* già per diverse fonti rinnovabili in molti Paesi e dall'altro che minori livelli di Ppa (*Purchase power agreement*) non impattino significativamente sui ritorni dei progetti realizzati. Tutto questo, accompagnato da un miglioramento continuo delle performance operative, garantisce sostenibilità economica nel lungo periodo degli investimenti anche in un contesto di riduzione degli incentivi e uno *shift* verso aste competitive.

Nel private debt, invece, quali tipi di strumento ammettete? E cosa valutate per effettuare un investimento in minibond?

Il nostro fondo di private debt è uno dei primi autorizzati ma non lo abbiamo ancora lanciato. Come Eos Private Equity ammettiamo strumenti come prestiti obbligazionari convertibili oppure strumenti ibridi come il mezzanino. La caratteristica fondamentale da valutare in un progetto di minibond è la capacità di un'impresa di rimborsare senza affanno il debito contratto: resta inteso che un intervento di questa natura si giustifica quando finanzia precisi progetti di sviluppo. Le imprese finanziate devono essere in grado di mantenere nel medio periodo un ottimo posizionamento competitivo nei mercati di riferimento ottenendo di conseguenza stabili marginalità operative e generazione di cassa.

Perché un'impresa dovrebbe preferire il canale del private debt rispetto al prestito bancario? E quali sono i principali vantaggi di cui beneficerebbe?

Sebbene in questo periodo storico il costo legato ai minibond sia maggiore rispetto a quello offerto dai tradizionali canali bancari, un'impresa potrebbe preferire il canale del private debt per le seguenti ragioni: strumento flessibile e approccio generalmente poco invasivo dei fondi di *private debt*; possibilità di modulare i piani

di rimborso del debito contratto a seconda delle stime di generazione di cassa dell'azienda *target*; possibilità di accedere a prestiti a medio/lungo termine legati a specifici progetti di crescita, lasciando libera la finanza bancaria a breve per finanziare la gestione corrente; supporto diretto di un investitore istituzionale che accompagni l'impresa nel suo processo di crescita; processo di emissione e documentazione semplice e veloce.

Nel corso del 2015, quali sono le più importanti operazioni d'investimento che avete compiuto?

Sicuramente un'operazione di cui andiamo molto fieri è quella conclusa, in Italia, con il gruppo Green Network in Dicembre. Ancora una volta Eos ha scelto un partner di elevato *standing* e, tramite il nostro fondo di energia, abbiamo portato a termine il processo di acquisizione di 5 impianti fotovoltaici per un investimento totale di oltre 16 milioni di euro. In relazione al mercato estero, come comunicato in precedenza, siamo stati impegnati a investire sulla struttura in modo propeudeutico ad una fase che ci vedrà nei prossimi 3 anni presenti in modo massiccio sul mercato internazionale con particolare riferimento al settore energia.

Potete spiegarci in che modo investite in maniera socialmente responsabile?

In tutte le aree di business, ma in particolare negli investimenti di private equity volti alle piccole e medie imprese italiane, prestiamo molta attenzione agli aspetti ambientali, sociali e di sostenibilità con particolare riguardo alla buona *governance* e all'esclusione di alcuni settori di investimento (quali la pornografia, il gioco d'azzardo, le armi). Eos inoltre non investe in società che presentano gravi problematiche in termini di condizioni di lavoro o inquinamento derivante dalla produzione.

In quali mercati avete intenzione di espandervi nel corso dei prossimi anni e per quali motivi?

Qui occorre fare un distinguo. A livello di asset management, il nostro focus è assolutamente internazionale, ovvero la nostra struttura ha come *mission* quella di essere attrattiva per gli investitori internazionali, prevalentemente istituzionali. Il Paese di riferimento subito dopo l'Italia rimane la Gran Bretagna, e nel medio termine ipotizziamo di dedicare il nostro tempo a Paesi come Asia e Stati Uniti. A livello di investimenti, per quanto riguarda le Pmi sicuramente è prevalente il mercato italiano che conosciamo molto bene, anche se non escludiamo Paesi come la Svizzera, Germania e Francia.