



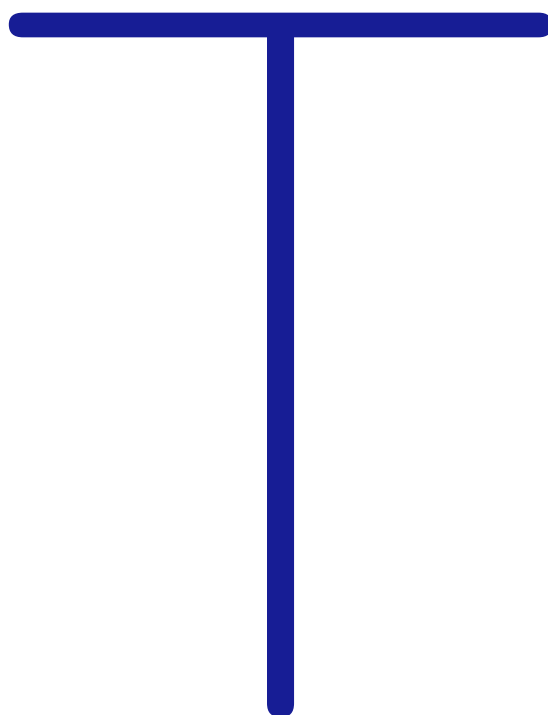
IL MERCATO DEL DEBITO ITALIANO vale 94,4 miliardi

Emissioni di rilievo, sì, ma non abbastanza. Il dcm tricolore perde l'8,6% del valore rispetto al 2015. Il mercato è in mano a una decina di operatori, primo fra tutti Unicredit

EOS INVESTMENT MANAGEMENT

punta sul private equity

Lanciati tre nuovi fondi dedicati a investimenti. Con maggiore attenzione all'Italia. Il target sono soprattutto le piccole e medie imprese. Primo deal, l'acquisizione del 86,5% di Poplast



ra asset management e private equity la distanza può essere più breve di quella che sembra. E le sinergie molte di più di quelle che si possa pensare. Lo sa bene **Ciro Mongillo**, che dopo aver fondato EOS Investment Management, società di diritto inglese specializzata nella gestione di fondi d'investimento alternativi con presenza anche a Milano e in Lussemburgo.



Ciro Mongillo

«Questo primo closing di EOS Private Equity, a meno di sei mesi dall'inizio della raccolta, dimostra la fiducia che EOS Investment Management ha saputo conquistare tra gli investitori»

EOS Investment Management è già operativo da tempo nel settore delle energie rinnovabili con il fondo Efesto Energy e proprio con Eos Private Equity, fondo di private equity lanciato lo scorso novembre, la società continua a puntare sull'economia reale Italiana.

TRA MANIFATTURA E INDUSTRIA

Il veicolo è dedicato alle piccole e medie imprese operanti in particolare nel settore industriale, l'investment team è guidato da **Marco Giuseppini**, head of private equity con esperienza in Mandarin Capital Partners e 21 Investimenti, e composto da altri giovani professionisti come **Lorenzo Bovo**, passato di recente in EOS Private Equity da Private Equity Partners, **Alessandro Besana** e **Giorgio Fenili** più un quinto in arrivo a breve.

«L'idea di EOS è quella di focalizzarci su realtà nel settore manifatturiero, b2b e industriale - racconta Giuseppini - e nasce sulla base delle esperienze specifiche del team di investimento in questi ambiti, che ci ha permesso di individuare questa nicchia di mercato rimasta ancora poco esplorata dagli altri operatori, nonché dalla forte propensione degli investitori, verso

investimenti nell'economia reale». Lo scorso mese EOS IM ha annunciato il primo closing del suo fondo di private equity a quota 55 milioni di euro, con un target complessivo di 150 milioni, e ha chiuso la prima acquisizione, affiancato da Grimaldi Studio Legale, rilevando l'86,5% di Poplast, società del piacentino attiva nella produzione di imballaggi flessibili. «Questo primo closing di EOS Private Equity, a meno di sei mesi dall'inizio della raccolta, dimostra la fiducia che EOS Investment Management ha saputo conquistare tra gli investitori - aggiunge Mongillo - EOS è da anni attivo nel settore dell'energia e delle infrastrutture e il nostro intento ora è quello di acquisire un ruolo primario anche nel private equity selezionando realtà industriali di piccole e medie dimensioni, sane e con le qualità per compiere importanti percorsi di crescita». In questo contesto, osserva Mongillo, «Poplast esprime al meglio questa politica di gestione che è anche finalizzata a rendere il sistema imprenditoriale nazionale più strutturato e adeguato alla competizione internazionale». «Il nostro target - aggiunge poi Giuseppini - sono aziende di questo tipo, con un fatturato che va dai 25 ai 75 milioni di euro, per investimenti da 10 - 20 milioni per ogni impresa».



Marco Giuseppini

«L'idea di EOS è quella di focalizzarci su realtà nel settore manifatturiero, b2b e industriale»

Oltre al settore, precisa Giuseppini, «scegliamo aziende che siano competitive per prodotti e per processi, sia in Italia che all'estero, ben managerializzate o con ulteriori spazi di crescita». Per intercettarle,



«ci avvaliamo dei manager presenti nella nostra rete, delle competenze maturate dal team in questi settori e dal network di famiglie investitrici che hanno per lo più un valido background industriale», un «mix di fattori che fa sì che il network intorno al fondo generi opportunità di business».

SOTTO IL RADAR DEI GRANDI PRIVATE EQUITY

Per EOS le occasioni derivano anche dal fatto che il segmento mid-cap industriale, in Italia, è meno di interesse per gli altri operatori finanziari: «Oggi - osserva - c'è una bassa finestra di opportunità in questo tipo di operazioni, l'm&a di player industriali in Italia tende a

essere meno sviluppato rispetto al resto d'Europa, c'è poco interesse o poca expertise specifica da parte dei grandi player, e dall'altro lato il private equity non investe ancora in questo tipo di aziende». L'obiettivo di EOS private equity è dunque quello di «acquisire aziende sotto il radar dei fondi più grandi, farle crescere con un forte approccio hands-on del team di investimento in un periodo di 3 - 5 anni di media, fino ad arrivare a essere di potenziale interesse per i grandi fondi e i buyer industriali più strutturati, accrescendone il valore al momento dell'exit», spiega.

Un focus «ben definito» e la presenza di investitori di peso, tra cui anche grandi famiglie perlopiù industriali, sono per EOS ciò che caratterizza il fondo rispetto ai competitor: «La scelta dei target avviene anche attraverso la prossimità con questi investitori e per affinità di obiettivi». Dietro c'è una strategia di business che è dunque quella di «rafforzare la sinergia tra asset management e private equity, fornendo un servizio ulteriore nella gestione dei patrimoni della clientela istituzionale e individuale anche attraverso l'investimento in equity, che offre rendimento potenzialmente più alto nel medio e lungo periodo». (I.m.) 