



EUGENIO DE BLASIO

GREEN ARROW CAPITAL

gioca
in **ATTACCO**

Nuovo fondo dedicato alle infrastrutture e crescita di gruppo attraverso alleanze strategiche. Parla il fondatore Eugenio de Blasio. In cantiere un'altra operazione di rilievo dopo il deal Quercus

di laura morelli



L'epidemia di coronavirus e la crisi «non hanno fatto altro che accelerare trend e rendere evidenti delle esigenze che nel nostro Paese c'erano già prima, ad esempio la necessità di infrastrutture e reti in grado di sostenere un flusso digitale in aumento o di autonomia energetica da fonti rinnovabili: solo su questo fronte servirebbero 5 Gigawatt all'anno di produzione in più per arrivare agli obiettivi 2050, e cioè 5-10 miliardi di investimenti l'anno», spiega **Eugenio de Blasio**, numero uno del gruppo Green Arrow Capital, che in questa intervista a **MAG** racconta la sua view sull'attuale situazione economica e la strategia del gruppo attivo negli investimenti alternativi, con 1,7 miliardi di euro di asset in gestione tra private equity, debito e infrastrutture.

Green Arrow si prepara ad affrontare la “fase due” giocando d'attacco e intervenendo a colmare quelle lacune presenti in alcuni settori del Paese, come il credito o le infrastrutture appunto. Per farlo, il primo passo è stato il lancio ad aprile, in pieno lockdown causa Covid-19, di un nuovo fondo infrastrutturale chiamato “Infrastrutture per il Futuro” con un target di raccolta tra i 500 e i 700 milioni - il più alto mai lanciato dalla società - che investirà «in tutto ciò che serve in questo Paese per raggiungere obiettivi di autonomia energetica, e in particolare in sistemi

di produzione e storage di energia proveniente da fonti rinnovabili» nonché in «parcheggi e servizi di ricarica per le auto elettriche». A questo, spiega de Blasio, si aggiungerà il lancio il prossimo anno di un secondo fondo di private debt, con target al momento fissato a 250 milioni e l'obiettivo di arrivare dove le banche, impegnate a soddisfare l'esigenza di liquidità delle imprese, faranno fatica. E se nel private equity Green Arrow Capital, che in portafoglio ha aziende come Invicta/Seven e Poplast, conta nei prossimi mesi di fare prevalentemente operazioni di aggregazione tramite le controllate, a livello di gruppo «stiamo lavorando per promuovere nel secondo semestre un'altra operazione importante dopo l'acquisizione di Quercus», spiega de Blasio.

PUNTIAMO AD ARRIVARE A 3 MILIARDI DI MASSE GESTITE IN CINQUE ANNI E DIVENTARE UNO DEI PRINCIPALI INTERLOCUTORI INDIPENDENTI DEGLI INVESTITORI ISTITUZIONALI

Quale?

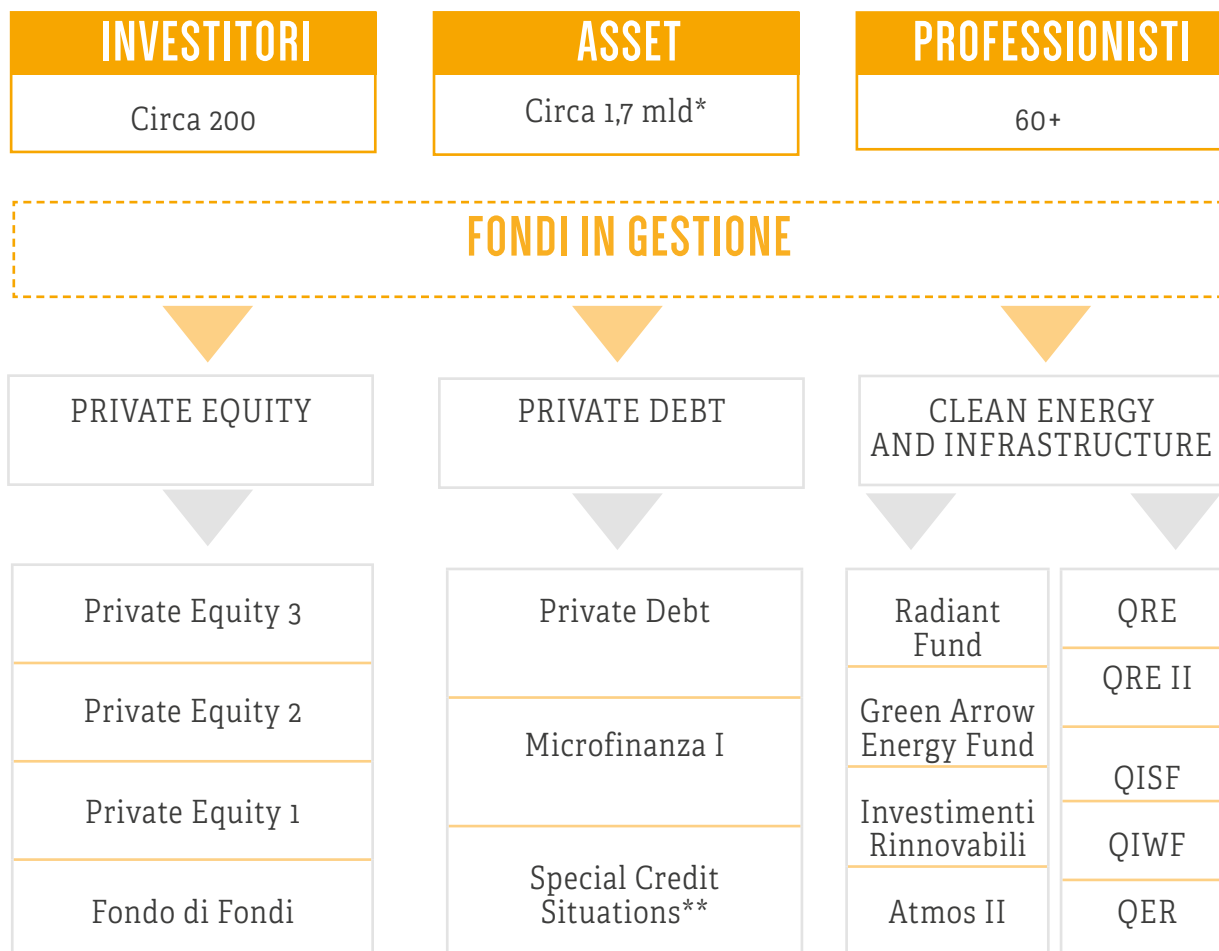
Quello che posso dire è che per crescere non escludiamo alleanze strategiche con grandi reti di distribuzione per incrementare da un lato la capacità di raccolta e dall'altro la nostra percezione istituzionale.

Quale è il vostro obiettivo?

Per noi ora è importante incrementare in modo sano il nostro gruppo. Oggi gestiamo 1,7 miliardi di euro, abbiamo circa 200 investitori di cui 130 istituzionali. Puntiamo ad arrivare a 3 miliardi di masse gestite in cinque anni e diventare uno dei principali interlocutori indipendenti degli investitori istituzionali.

Dal vostro attivismo si percepisce dell'ottimismo per il futuro. Quale è la vostra valutazione della situazione attuale?

Essere ottimisti ora non è semplice ma siamo convinti che in qualche modo si ripartirà,



*di raccolta storica

**la commercializzazione è stata avviata nel mese di aprile 2019

lentamente ma si ripartirà perché alcune eccellenze italiane sono e restano leader di mercato, e con esse tutta la filiera. Dal punto di vista della produzione non vediamo dunque grandi problemi e anzi, per fare un esempio, le nostre aziende che hanno fabbriche in Cina si sono riprese in maniera notevole soprattutto grazie agli ordini provenienti soprattutto dal Medio Oriente. Il problema sarà nella domanda: le persone hanno paura e sono prudenti per il futuro e di conseguenza non consumano. È una questione di fiducia che durerà fin quando non si troverà una cura o un vaccino e ciò con cui dobbiamo già fare i conti.

Le aziende che avete nel portafoglio private equity come stanno affrontando questa crisi?

Il nostro portafoglio si è dimostrato resiliente alla crisi per due ragioni: il primo è la differenziazione

merceologica delle nostre sei partecipate, delle quali solo due sono state particolarmente impattate dal Covid-19, il secondo è che le nostre imprese sono tutte sane.

Per fare qualche esempio, fra le imprese che più sono suscettibili alla situazione attuale c'è Invicta/Seven, che ha come core business tutto ciò che è legato alla scuola. Con questo anno scolastico a metà i genitori comprenderanno un nuovo zaino ai figli? Non lo sappiamo e questa incertezza avrà un impatto sul business, ma l'azienda è sana, grande e in grado di resistere anche a questo colpo. Fra le altre, Poplast realizza imballaggi per alimenti e nel primo trimestre è cresciuta del 20% rispetto all'anno precedente mentre Farmol, su cui avevamo avviato un processo di vendita poi rinviato, lavora nell'healthcare e sta andando

IL NUOVO FONDO È UN PROGETTO CHE PIACE AI NOSTRI INVESTITORI PERCHÉ DI LUNGO RESPIRO E IN UN COMPARTO IN CUI C'È UNA REALE ESIGENZA DI INVESTIMENTI

molto bene. Nel complesso il portafoglio è equilibrato e non ci lamentiamo.

Quali saranno le conseguenze di questa crisi sul mercato del private equity?

Sicuramente ci sarà un impatto sulla valutazione delle imprese: ora i benchmark dei multipli di settore sono completamente sfalzati e lo saranno anche il prossimo anno, fino ad allora sarà difficile far incontrare domanda e offerta. Quello che potrà succedere è invece un aumento degli add-on di aziende più piccole e vicine all'interno della filiera dove i valori saranno probabilmente più allineati. Dal canto nostro, rallenteremo la nostra fame di nuove iniziative e probabilmente continueremo a lavorare sulle filiere cercando le migliori opportunità per le nostre controllate.

Complice sarà anche l'esigenza di aggregazione che molti si attendono dalle pmi?

Sicuramente. Questa esigenza in realtà c'era anche prima ma adesso le imprese, costrette a contrarre più debiti, avranno la necessità di ricapitalizzare. I fondi, con la loro liquidità, possono essere un aiuto in questo senso. Diciamo che questa terribile crisi accelera per le aziende dei trend già in atto: le aggregazioni, l'online e il digitale, il delivery e il lavoro più flessibile.

Un altro ambito di attività è il private debt. Che ruolo potrà ritagliarsi il settore in questa crisi, secondo lei?

Il private debt ha molte potenzialità ma come altri sta vivendo un momento di stress e non credo riuscirà a porsi come canale alternativo di finanziamento per le imprese oltre alle banche perché i tassi di interesse sono diversi. Noi non possiamo avere un tasso allo 0,5% come le banche, abbiamo degli investitori, come fondi pensione, che ci hanno dato un mandato preciso di un ritorno del 4-5% netto e il nostro dovere è rispettarlo.



EUGENIO DE BLASIO

Cosa potrà fare il settore allora?

Con le banche impegnate a fornire liquidità alle imprese e a gestire questi crediti, è probabile che ci sarà spazio per gli operatori del private debt per finanziare operazioni più tonde di accompagnamento alle transazioni di lbo. Non mi sorprenderebbe vedere una maggiore specializzazione: da un lato le banche dedicate a imprese e retail e dall'altro il private debt, così come già avviene ad esempio negli Usa. Come Green Arrow abbiamo intenzione di inserirci in questo spazio finanziando leveraged buy out, anche se questi sono destinati a rallentare, operazioni di filiera e anche qualche operazione legata a unlikely to pay dove riteniamo di avere le giuste competenze industriali, qualora volessimo prendere qualche rischio maggiore. Tutto ciò lo faremo con un nuovo fondo che contiamo di lanciare il prossimo anno.

Che caratteristiche avrà il fondo?

Il target di raccolta sarà di 250 milioni di euro per cogliere le occasioni che ci saranno. In questo momento tuttavia è difficile stabilire un rendimento e una strategia post Covid, aspetteremo di capire come andrà il prossimo anno.



EUGENIO DE BLASIO

Il terzo vostro pilastro di attività è poi quello dedicato a energia e infrastrutture, come vi state muovendo su questo fronte?

È forse il settore più difensivo per noi. Siamo il secondo operatore in Italia dopo F2i, gestiamo nove fondi e da qualche settimana abbiamo lanciato un decimo fondo, sul quale lavoravamo da due anni, chiamato "Infrastrutture per il futuro", con un target tra i 500 e i 700 milioni e rendimento a 8-10% a 15 anni, che nasce dalla conoscenza dell'energia che abbiamo ma soprattutto consapevolezza che nel nostro Paese manchino tante infrastrutture necessarie per lo sviluppo.

In cosa investirete con il vostro nuovo fondo?

In tutto ciò che serve a questo Paese per raggiungere un'autonomia energetica il più possibile vicina agli obiettivi climatici 2050 dell'Unione europea. C'è ancora molta strada da fare: ci vogliono almeno 5 gigawatt di nuovi investimenti l'anno, che vuol dire tra i 5 e i 10 miliardi l'anno, solo per la produzione di energia.

A cosa guardate in particolare?

Nel dettaglio investiremo in sistemi di produzione energetica da fonti rinnovabili, in sistemi di accumulo, storage, a supporto delle reti sia delle utilities sia per accumulare energia da rilasciare quando serve in base alla domanda e infine nei parcheggi per le auto elettriche, di cui al momento il nostro Paese è carente. Inoltre, investiremo in fibra ottica e ripetitori 5G di cui

saranno dotate tutte le nostre infrastrutture in modo che siano in linea con l'evoluzione tecnologica e in virtù della correlazione sempre più stretta che c'è tra digitale ed energia.

Saranno progetti nuovi o esistenti?

Nell'energia la maggior parte degli investimenti sarà in brown field, per consolidare un settore frammentato, ma una parte sarà anche green field in aree con grande potenzialità, ad esempio nel Sud del Paese, in particolare nel fotovoltaico e in misura minore nell'eolico. Per ciò che riguarda il digitale saranno soprattutto nuove iniziative, doteremo i nostri sistemi di impianti di digitalizzazione ex novo e poi affitteremo queste reti ai gestori tradizionali.

Solo in Italia o anche all'estero?

In Italia per il 50-60% delle risorse e poi in Spagna, Portogallo e Francia, quindi il Sud Europa.

Perché avviare un nuovo fondo in un periodo come questo?

Siamo realisti, sappiamo che il lavoro subirà dei ritardi ma siamo altrettanto sicuri che questo settore, così come il private equity e il debito, sono quelli del futuro. Il nuovo fondo, in particolare, è un progetto che piace ai nostri investitori perché di lungo respiro e in un comparto in cui c'è una reale esigenza di investimenti. ■