

Navi, cosmetica ed energia: il private debt può giovare a tutti

AIFI e Deloitte hanno presentato tre case histories di successo di questa nuova formula di finanziamento "alternativo" che consente alle aziende di ottenere credito per la crescita e senza ingerenze nella governance

a cura della redazione

Il private debt in Italia cresce e dopo aver superato, nel 2017, le 100 sottoscrizioni su 82 target, si puntano gli occhi su questo strumento in cui, come ha ricordato Giovanni Maggi, presidente Assofondipensione e vicepresidente Fondazione Enasarco, solo lo 0,3% dei fondi aderenti alla sua organizzazione ha investito. Anche la politica dovrebbe battere un colpo: la Legge di Bilancio 2017, che garantiva sgravi per investimenti in asset alternativi, ha escluso

il private debt; eppure il 60% delle PMI ha bisogno di liquidità e non può appoggiarsi solo alle banche. In un incontro organizzato da **AIFI** e Deloitte sono state presentate tre imprese che hanno scelto il private debt per la propria attività. Antonio Pirillo, ceo di Rougj, società attiva nella cosmesi, ha dichiarato: «Rougj è un sogno che ho deciso di realizzare quando i fondatori mi hanno fatto capire che erano disposti a vendere. Non avendo la liquidità per portare a termine un'operazione di questo genere, ho avviato dialoghi prima con le banche, poi con tre fondi specializzati in debito. Alla fine ci siamo "scelti" con uno di loro, che ha deciso di puntare sul nostro progetto,

ROUGJ (COSMESI), YACHTLINE ARREDOMARE 1618 E RENCO (OIL&GAS) GRAZIE AL PRIVATE DEBT SONO CRESCIUTE IN MANIERA SIGNIFICATIVA

permettendoci di completare l'operazione». Così anche il patron di Yachtline Arredomare 1618, Fiorenzo Bandecchi, azienda pisana che realizza interni per natanti di grandi e grandissime dimensioni: «Abbiamo brevettato un sistema che ci permette di smontare i natanti e, tramite bar-code, tracciare ogni singolo componente e ciò ci ha permesso di esportare il prodotto. La crescita del nostro fatturato è coincisa con l'incremento delle dimensioni degli

yacht che oggi arrivano fino a 145 metri. Ma è l'artigianalità a farla da padrone. Attraverso l'emissione di minibond, uno strumento elastico che abbiamo impiegato in due tranche per complessivi 10 milioni, abbiamo potuto aumentare le dimensioni della nostra fabbrica da 1.000 a 30.000 metri quadri e di acquistare una marina a Genova». L'ultimo caso è quello di Renco, epc contractor oil&gas in paesi come, Mozambico, Armenia e Congo Francese, realizzando impianti per Eni, Shell, Chevron e Total. «Ci siamo sempre finanziati da soli perché le banche erano un po' sospettose quando raccontavamo dove operavamo. Poi è arrivata una grande occasione: in Armenia realizzeremo una centrale in joint venture con Siemens che partecipa al 40%. Si tratta di un investimento complessivo da 300 milioni. Così abbiamo emesso minibond per 35 milioni in sei anni. E siamo fiduciosi che sarà una mossa azzeccata».



ANNA GERVASONI, DIRETTORE GENERALE DI **AIFI**