

Finanza

UOMINI & MERCATI

ANTHILIA & DESIO ECCO COME DIAMO CREDITO ALLE PMI

Il Banco guidato da Alessandro Decio ha stretto una partnership con i fondi di Giovanni Landi. Il mondo del «private debt» può aiutare le aziende più piccole, non sostituendosi all'imprenditore

di STEFANO RIGHI

In termini di marketing si potrebbe parlare di completamento dell'offerta. Ma il percorso convergente che da un anno Anthilia capital partners e Banco Desio stanno autonomamente portando avanti, ha un valore superiore, una valenza industriale per entrambi i partner, con ricadute in ambito economico. L'area di interesse è quella delle piccole e medie imprese, struttura portante dell'economia italiana. Geograficamente localizzate in Lombardia, magari in Brianza dove nasce il Banco, anche se il Desio è oggi presente in 10 regioni italiane con proprie filiali: una copertura a macchia di leopardo, catalizzata dalle regioni industrialmente più vivaci a cui si affianca la consistente presenza umbra, frutto della fusione con la Popolare di Spoleto, che risale al 2019. Le limitazioni geografiche hanno però poco valore oggi. Conta la bontà del progetto, il valore della visione imprenditoriale, le prospettive di sviluppo. L'accordo si sviluppa su due piani. Uno formale, con l'entrata del Desio nel capitale di Anthilia (15% delle azioni, in cambio di 4,6 milioni di euro; gli altri soci sono Anthilia Holding con il 68,21%, Cassa Lombarda con il 7,78% e Pkb con il 9,01%) e uno quasi filosofico, che accomuna le parti in una visione imprenditoriale: offrire servizi finanziari alle pmi italiane.

Vasi comunicanti

«L'Italia – attacca Alessandro Decio, amministratore delegato del Banco di Desio – è una straordinaria produttrice di risparmio. Ma il grande vaso che contiene i risparmi degli italiani ancora oggi non comunica con il vaso che contiene le esigenze di finanziamento delle piccole e medie imprese. Per questo abbiamo guardato ad Anthilia, che è il leader sul mercato italiano e uno dei player più attivi in Europa nel campo del *private debt*, perché Anthilia ha gli strumenti adatti per far comunicare i due vasi. Penso soprattutto ai fondi che investono in *asset illiquid*, o dove servono capitali pazienti. Al termine di un 2022 che

è stato un anno non facilissimo per il mondo dell'*asset management*, siamo contenti di questa esperienza e siamo sempre più convinti che sia la strada giusta. Anthilia ha messo a punto dei fondi innovativi nel *private debt*, anche collaborando con grandi gruppi come BlackRock».

I ruoli

Anthilia è la fabbrica prodotto. Il Banco di Desio la catena distributrice. In un anno («non facilissimo») circa 80 milioni di euro sono passati dal vaso dei risparmi a quello delle imprese. Non una cifra enorme, ma un primo passo importante, soprattutto se si considera la *size*. «Le imprese di maggior dimensione su cui interveniamo – spiega Gio-

I numeri

15

per cento

La quota del Banco di Desio in Anthilia capital partners, con possibilità di salire al 30 per cento

86

operazioni

Gli interventi di Anthilia capital partners in 70 aziende dal 2013. Erogati poco meno di 600 milioni

Soci

Giovanni Landi di Anthilia capital partners e Alessandro Decio, ceo del Banco Desio



vanni Landi, presidente di Anthilia holding & co-founder di Anthilia sgr – hanno una capitalizzazione massima di 500 milioni di euro. Come fondi di *private debt*, noi non ci sostituiamo all'imprenditore, lo affianchiamo perché ne condividiamo la visione strategica e le opportunità di *business*. Stiamo con lui dai sette ai dieci anni, ma senza mai prenderne il posto. Non ci interessa, non ne saremo capaci. Valutiamo il business, le prospettive e ci affianchiamo il sistema bancario tradizionale nel finanziare queste imprese che magari hanno una difficoltà contingente, ma evidenti prospettive di crescita. Non solo prestiamo soldi, vendiamo tempo».

Dal punto di vista della banca, che ha appena mandato in archivio un bilancio record grazie all'accordo sulla monetica con Worldline Italia che da solo è valso cento milioni di euro, l'idea è semplice: «Vogliamo offrire ai nostri clienti il meglio di quanto offre il mercato – sottolinea Decio in questa chiacchierata incrociata a distanza - . Lo è Worldline nella monetica come Anthilia nell'ambito del *private debt* ed è anche per questo che nell'accordo abbiamo previsto una ulteriore crescita, entro tre anni, fino al 30 per cento del capitale. Ma il senso industriale si trova proprio nella ricerca dell'eccellenza da offrire. Sia ai nostri clienti risparmiatori, che possono disporre di strumenti aggiornati, sia alle aziende nostre clienti che proprio da questo flusso di investimenti possono avere beneficio».

Nel solo 2022 Anthilia, con il team guidato da Barbara Ellero, ha finalizzato 16 operazioni di *private capital* per un totale di oltre 120 milioni di euro erogati a supporto di piccole e medie imprese italiane. Un *track record* che Landi sottolinea con soddisfazione: dall'inizio dell'attività del primo fondo, era il 2013, Anthilia ha concluso 86 operazioni, supportando oltre 70 pmi italiane. Il loro fatturato aggregato supera gli 8 miliardi di euro e sono punto di riferimento per 40 mila dipendenti. Una attenzione che ha consentito ad Anthilia, negli anni, di erogare poco meno di 600 milioni di euro, generando un controvalore, allo scorso 30 aprile, di circa 1,3 miliardi di euro. Non poco per essere il mercato delle pmi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

