

INTERVISTA A BONOMI

Dal 1990 Investindustrial
ha reso il 25% all'anno

Bonomi, quanti affari

PRIVATE EQUITY Tra spac, opa a segno e cessioni, Investindustrial arriva da un trimestre frenetico sul fronte del deal. Forte di un rendimento medio del 25% l'anno dal 1990 a oggi. Il patron svela le prossime mosse

di Stefania Peveraro

Investindustrial si è appena lasciata alle spalle tre mesi di estremo attivismo. Solo nell'ultima settimana il gruppo di private equity fondato da Andrea Bonomi ha annunciato l'accordo per portare in borsa a New York Ermenegildo Zegna e ha venduto Lifebrain, principale azienda italiana di diagnostica di laboratorio, a Cerba HealthCare. Sempre nei giorni scorsi, Guala Closures ha lasciato Piazza Affari a seguito di un'opa promossa proprio da Investindustrial. Poco prima, il fondo ha venduto all'ex socio di joint venture, Black Diamond, la quota nel gruppo chimico italo-Usa Polynt-Reichold e ha ceduto ai cinesi di Fosun il controllo del luxury brand Sergio Rossi. Per non parlare di altre due operazioni condotte negli Usa: una ricca exit da Knoll, il gruppo dell'arredamento per interni quotato al Nyse sul quale il fondo VII aveva puntato nel giugno 2020 e l'acquisizione della società di e-commerce californiana YDesign Group, da parte di International Design Holding, la piattaforma di arredamento e design di lusso che Investindustrial controlla in jv con Carlyle. Operazioni frenetiche, anche se, ha spiegato lo stesso Bonomi intervistato da MF Milano Finanza, «in fondo questi deal sono quasi normale amministrazione per un operatore che gestisce 10 miliardi di euro e che ogni anno deve far girare almeno il 15-20% del capitale in acquisto e vendita, considerando che in media il periodo di investimento è 5/6 anni. Negli ultimi 12 mesi abbiamo investito per 1,5 miliardi e disinvestito per 1,9 miliardi».

Domanda. Normale ammini-

strazione? Non è l'effetto di un ritorno alla piena attività dopo un momento d'attività meno intensa causa Covid?

Risposta. Solo in parte. Per la verità abbiamo lavorato tantissimo in tutti gli scorsi 12 mesi, quindi anche nel 2020. Non biso-

gna pensare solo alle operazioni che conduce direttamente il fondo, ma anche a quelle finalizzate dalle aziende in portafoglio. L'anno scorso abbiamo lavorato molto su questo fronte e le nostre partecipate hanno chiuso ben 23 acquisizioni per un totale di 516 milioni di investimenti. Non mi pare poco.

D. Certo che no. Ma a fare più notizia sono ovviamente le operazioni alla Zegna. Dove in ballo ci sono 880 milioni di dollari, di cui 334 milioni di capitali freschi che arriveranno in azienda quando andrà in porto la business combination con la Spac americana che avete promosso. Un modello che replicherete?

R. Per il momento vogliamo vedere come andrà questa prima esperienza. Al momento sembra un successo ed è stato lo strumento più adatto per venire incontro alle esigenze di un gruppo come Zegna che voleva un partner forte e puntava a quotarsi negli Usa, senza dover dipendere dagli umori del mercato. Ci sono altri grandi gruppi italiani di matrice familiare che invece

hanno preferito andare a Wall Street da soli, senza partner. Vorrei sottolineare che nella Spac che abbiamo promosso non siamo stati solo promotori, ma anche investitori di lungo periodo: affiancheremo la famiglia nel progetto di crescita internazionale negli Usa, ma anche nel resto del mondo, in Cina in particolare.

D. Un percorso che necessita di persone dedicate e presenza internazionale. Come siete organizzati?

R. Siamo circa 150 professionisti in tutto il mondo. Di questi, 15 sono nell'ufficio di New York e altri 10 a Shanghai. Una presenza locale forte è ormai imprescindibile per fare questo lavoro. Noi siamo specializzati in aziende del cosiddetto mid-market e dobbiamo essere pronti a fare investimenti che vanno da 30 milioni fino a un miliardo di euro e dobbiamo essere in grado di accompagnare le partecipate in acquisizioni di questo tipo, ovunque nel mondo. Siamo così in grado di cogliere tutte le opportunità che ci si presenta-



no.
D. Ci sono all'orizzonte fondi con qualche focus particolare? Geografico o settoriale?

R. Direi di no. Abbiamo scelto di non seguire l'approccio adottato da grandi case internazionali di private capital che hanno team e fondi distinti per area geografica e approccio d'investimento. Continueremo a utilizzare i nostri fondi di private equity di mid-market per investire in Italia, Spagna, Europa e a livello globale, facendo leva sul fatto di essere di origine italiana e di avere alcune expertise in settori precisi. Nella realtà non si può più parlare di deal solo italiani o solo esteri. Quanto ai settori da tempo ormai lavoriamo sulla base di macro-trend che riteniamo guideranno il mondo nei successivi 5-10 anni. Per esempio 5 anni fa, a valle di una serie di studi e analisi, abbiamo identificato il settore degli ingredienti e della nutraceutica come driver del più ampio settore alimentare. Ora ci prepariamo ad aumentare il peso degli investimenti in tecnologici e in particolare in infrastrutture tech, puntando a obiettivi ESG (sostenibilità ambientale, socia-

le e di governance, ndr), perché è lì che un'azienda deve e dovrà investire se vuole restare competitiva e crescere. Solo per i nostri bisogni interni, nei prossimi 18 mesi investiremo 3,5 milioni di euro in IT e strumenti d'intelligenza artificiale, per analizzare i testi dei contratti delle operazioni che chiudiamo e assicurarci che siano tutti in linea con i nostri standard legali.

D. Torniamo ai numeri. A dicembre 2019 il fondo Investindustrial VII aveva raccolto 3,75 miliardi d'euro di impegni, in aggiunta ad altri fondi già attivi per circa altri due miliardi. Quanto è investito a oggi il Fondo VII? Che rendimenti ha portato agli investitori dopo la serie di exit degli ultimi mesi?

R. Il fondo al momento è investito solo per il 40%, quindi ha ancora molto spazio di manovra. La performance dei nostri investimenti viene dalla combinazione

della società dove investiamo e dalla partnership con noi. Investindustrial crea valore supportando aziende di qualità nello sviluppo di piani ambiziosi di sviluppo internazionale, in cui l'Italia rappresenta il core business. Prendiamo il caso di GeneraLife: abbiamo investito nel 2019 nella più grande clinica di Madrid dedicata ai servizi alla fertilità con un team di 90 persone e abbiamo supportato in 24 mesi un piano che ha portato GeneraLife a essere il terzo più grande gruppo europeo di settore. Considerato tutto questo, si può dire che dal 1990 a oggi, con 54 disinvestimenti, abbiamo rispettato una media di IRR lordo del 25% annuo. (riproduzione riservata)



Andrea Bonomi

