

HOLDING Dea Capital continua a diversificare e lancia la sfida sia per il settore del private debt sia per gli npl. Sviluppando veicoli ad hoc con nuovi partner. Si rafforza nel food e non trascura i club deal

In fondo c'è il business

di **Andrea Montanari**

Diversificare. È questa la parola d'ordine ai piani alti di Dea Capital. Da anni la holding quotata, controllata al 58,3% dal gruppo De Agostini di Novara, ha cambiato strategia d'azione: meno investimenti diretti come player del settore del private equity e sempre più capitali in fondi e fondi di fondi che prevedono il coinvolgimento del mercato e di altri operatori finanziari e istituzionali. Una scelta che ha portato a ridisegnare la struttura e l'intera galassia e che continua a essere la via maestra delle opzioni di sviluppo della società presieduta da Lorenzo Pelliccioli e guidata dall'amministratore delegato Paolo Ceretti (direttore generale anche della capogruppo).

Una linea d'azione consolidata nel 2017 e che sarà perseguita anche quest'anno con l'ampliamento del raggio d'azione e, secondo quanto è in grado di anticipare *MF-Milano Finanza*, l'apertura a nuovi segmenti di business, come quelli del private debt e della gestione dei non performing loan. Senza trascurare le opportunità di dare vita a veri e propri club deal per investire in aziende italiane e non con la possibilità di raddoppiare la presenza sul fronte delle spac (special purpose acquisition company) dopo il primo, riuscito, tentativo di IdeaMi, il veicolo lanciato assieme a Intesa Sanpaolo. «Il 2017 per Dea Capital è stato molto positivo: come piattaforma integrata di investimenti nel settore alternative siamo stati in grado di ampliare significativamente la gamma d'offerta per i nostri investitori», sostiene lo stesso Ceretti parlando con *MF-Milano Finanza*. «Come dimostra il dato relativo alla raccolta che complessivamente è stata di 2 miliardi e che ci ha visto particolarmente esposti all'estero, avendo trovato molti investitori internazionali che ci hanno dato fiducia, prevalentemente negli Stati Uniti e sui

mercati asiatici». Anche questo è stato un cambio di passo rispetto al recente passato, visto che come specifica l'ad di Dea Capital «tipicamente la nostra raccolta si era concentrata sul mercato italiano. Siamo quindi molto soddisfatti del risultato raggiunto. E per questo contiamo di crescere ancora nel 2018 con iniziative mirate su nuovi progetti e prodotti. Soprattutto perché in Italia, grazie alla spinta dei Pir, c'è molta liquidità da poter attrarre».

Per questa ragione, proprio a inizio anno, è stato lanciato il nuovo fondo IDEa Corporate credit recovery II da 300 milioni gestito dalla sgr Dea Capital Alternative Funds e dedicato ai crediti problematici di aziende che hanno però un potenziale industriale rilevante come le nove ora in portafoglio (Canepa, Snaidero, Calvi, Peralisi, Grotto, Biokimica, Trend Group, Consorzio Latte Virgilio e Zucchi). «Questo progetto arriva a 18 mesi dal primo fondo e dimostra l'effervescenza del settore e l'interesse da parte delle banche a trovare gestori professionali dei crediti aziendali», conferma Ceretti. «Il nostro plus è legato anche al fatto che garantiamo una forte attenzione alla gestione delle società target e puntiamo al loro sviluppo e alla valorizzazione», come avvenuto per Tecnica (rilevata dalla Italmobiliare dei Pesenti) e Targetti Sankey (ceduta al gruppo 3F Filippi) in portafoglio al fondo Ccr I. «Questo è sicuramente un filone che ci vedrà attivi nei prossimi anni anche cercando nuovi partner istituzionali e con la possibilità di valutare la costituzione di fondi verticali, ovvero dedicati a settori quali l'agricoltura, lo shipping e le energie alternative», illustra Ceretti.

Ma nell'arco di Dea Capital ci sono anche altre frecce da scoccare. E facendo perno sul ruolo e sul peso di Dea Capital Real Estate, la sgr del gruppo che gestisce 43 fondi per un patrimonio immobiliare vicino ai 10 miliardi, è pronta a debuttare nel settore dei crediti deteriorati. La società ha appena lanciato il fondo Special

Opportunities I, un veicolo che ha un obiettivo di raccolta di 250 milioni (il primo closing, fissato a 200 milioni, è già stato perfezionato) e che vede quale alleato di riferimento il colosso made in Usa Apollo Global Management. Dea Capital, in questo senso, si è impegnata con un commitment di 20 milioni. L'obiettivo del veicolo è gestire sul mercato locale le attività di investimento in npl di uno dei fondi europei di Apollo e che si concentrerà su operazioni di dismissione di portafogli di sofferenze secured. Un modo per rafforzare la presenza nel settore del mattone dopo il big deal dello scorso anno sul portafoglio del gruppo Scarpellini (700 milioni) conferiti in un fondo gestito per conto di York da Dea Capital Re. Un altro progetto in fase avanzata di realizzazione, sempre sotto il cappello della Alternative Funds sgr, è il debutto nel settore del private debt. Un settore considerato a elevato potenziale e con opportunità di crescita notevoli. Per questo sta per essere lanciato un veicolo ad hoc che raccoglierà tra 150 e 200 milioni e che vedrà la partecipazione del Fondo Italiano d'Investimento (gruppo Cdp). L'obiettivo, in questo senso, è offrire opportunità alle piccole e medie imprese di ottenere credito, in alternativa al ricorso al debito bancario, per sostenere progetti di espansione internazionale e operazione di m&a. Contemporaneamente, Dea Capital, dopo aver ceduto al fondo Permira la catena La Piadineria sta sostenendo l'operatività del fondo IDEa Taste of Italy che, secondo indiscrezioni, ha definito l'acquisizione del 22,5% del capitale della casa vinicola Botter, azienda fondata 90 anni che con 180 milioni di ricavi (e 24 milioni di ebitda) è il settimo player nazionale in termini di fatturato per la produzione di vino. L'investimento è finalizzato all'espansione della società anche per linee esterne - il focus sarà su Usa e Cina - con l'obiettivo di sbarcare a Piazza Affari nell'arco di alcuni anni.

Inoltre, il fondo Taste of Italy dopo aver rilevato il 35% del gruppo Cds (leader italiano nel settore della produzione di tappi in plastica per bottiglie) ha sostenuto l'azienda nell'acquisto della spagnola Manufacturas Inplast. Nasce così un leader fortemente radicato in Sud Europa, in Nordafrica e in Canada. «Stiamo diversificando, cercando settori in forte crescita e aziende leader», conclude Ceretti, «e non escludiamo di realizzare operazioni in club deal, valutando al meglio il settore in forte evoluzione delle spac» (riproduzione riservata)

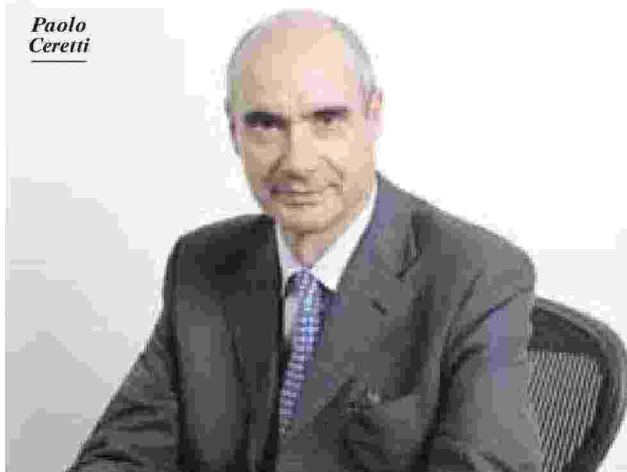
Quotazioni, altre news e analisi su
www.milanoфинanza.it/dea





GRAFICA MF-MILANO FINANZA

Paolo Ceretti



In fondo c'è il business

SCEGLI DI AVERE PIÙ SCELTA.

EUROVITA

Così sistemiamo Alitalia

Alitalia

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.