

di Lucio Sironi

Investimenti per un valore, alle quotazioni attuali, di circa 3 miliardi, quasi tutti in aziende italiane di medie dimensioni, alcune delle quali quotate. Che diventano 6 miliardi se si aggiungono anche i club deal, creati con i capitali messi a disposizione dalle famiglie/socie, perlopiù di industriali, che da trent'anni ruotano attorno alla figura di Gianni Tamburi. A tanto ammonta la consistenza finanziaria messa in campo dalla Tamburi Investment Partners (Tip), che si appresta a chiudere il 2023 con numeri più che soddisfacenti: «Nella graduatoria a dieci anni delle dieci migliori società non bancarie/assicurative medio-grandi di Piazza Affari», osserva Tamburi, «siamo presenti, oltre che con Tip che si è apprezzata del 356% (che equivale a oltre il 35% medio annuo, oltre il 16% annuo composto), anche con Amplifon, Interpump e Prysmian». E con quasi il 25% di performance nel 2023. Trattandosi di un anno costantemente attraversato dalla minaccia di una recessione, non c'è male. «Siamo ottimisti per il 2024 perché, malgrado il rallentamento dell'inflazione, i tassi non si ridurranno granché, molte imprese avranno bisogno di equity e questo ci aiuterà a trovare nuove e belle opportunità di investimento».

Domanda. In realtà, se si considera che buona parte delle performance borsistiche del 2023 sono dovute ai titoli bancari, con l'ascesa in parallelo dei tassi, è stato un anno molto favorevole al reddito fisso.

Risposta. Vero, ma si veniva da anni nei quali i rendimenti del reddito fisso erano stati molto bassi e ora credo che le banche centrali si siano rese conto che la politica dei tassi a livello zero abbia comportato troppe controindicazioni.

D. Ingolosito anche lei dalle performance messe a segno quest'anno dai titoli bancari?

R. Direi di no. Intanto il settore del credito veniva da una lunga stagione di andamenti molto negativi. Soprattutto si consideri che è assoggettato a una regolamentazione stringente e che certe decisioni delle authority possono mettere alle corde anche il migliore dei banchieri, per cui lascia pochi spazi. In ogni caso le banche non sono nel nostro dna, che è quello di investire nelle industrie, nelle eccellenze manifatturiere, nel retail e nei brand.

D. Per lo stesso motivo alla larga dalle utility. E niente real estate...

R. Esatto. Nelle utility pensiamo di poter dare poco. Tra l'altro in questi giorni assistiamo sul fronte immobilia-

PARLA TAMBURI L'inflazione rallenterà ma i tassi non scenderanno molto. Molte imprese avranno bisogno di capitale e ciò creerà opportunità di investimento. Il finanziere di Tip spiega perché è ancora ottimista

L'Italia è una miniera

re, in più parti del mondo, allo scoppio di situazioni...

D. L'operazione di Tip meglio riuscita nel 2023?

R. Siamo molto soddisfatti dell'investimento fatto in Idb, Italian Design Brands, un gruppo che riunisce aziende del design, della luce e dell'arredamento di alta gamma, selezionate perlopiù nel triangolo Brianza-Emilia Romagna-Veneto, che oggi già esportano il 75% della produzione. Idb svolge un ruolo di aggregatore in un settore molto frammentato ed è destinata a essere un punto di riferimento sempre più forte anche per i general contractor. In un momento in cui le nuove quotazioni in borsa faticano a decollare, ne abbiamo approfittato per proporci come socio importante di Idb, abbiamo investito un centinaio di milioni e ideato un deal perfettamente complementare alla borsa. Un primo assaggio, anche se nel puro retail di questo settore, lo avevamo fatto qualche anno fa con l'ingresso nella francese Roche Bobois, dove siamo i primi azionisti e che abbiamo portato in quotazione a Parigi nel 2018 a 20 euro per azione. Ora ne vale 50. Al di là della mia passione personale, ci voleva proprio un progetto-Paese in un settore così squisitamente Made in Italy.

D. Altri investimenti significativi?

R. Abbiamo rafforzato la presenza in Elica, cappe da cucina di alto design: ora la nostra quota è attorno al 21%. E partecipato a vari round d'investimento in Bending Spoons, sviluppatore e gestore di app tra i più importanti al mondo. Qui abbiamo una quota del 3,5% circa. Inoltre siamo entrati in Apoteca Natura, Simbiosi e Mulan.

D. Avete anche incassato una forte plusvalenza vendendo un terzo della vostra partecipazione in Azimut Benetton, il gruppo degli yacht della famiglia Vitelli.

R. Sì, ottima plusvalenza cedendo il 4%. E abbiamo ancora un 8% in proprietà.

D. E ora siete in pista per la



cessione di Alpitour, prezzo stimato 1,2/1,3 miliardi.

R. Abbiamo completato la selezione dei potenziali compratori, ne sono rimasti una mezza dozzina, quasi tutti di carattere industriale, interessati all'intero gruppo. Al netto dei club deal la nostra quota implicita è del 20-25%.

D. Potreste pensare di incassare sui 300 milioni. A quel punto a quanto ammonterebbe la cassa disponibile per effettuare nuovi investimenti?

R. Calcolando le posizioni liquide e quelle facilmente smobilizzabili si può arrivare, con i club deal, attorno al miliardo di euro. Abbiamo etf short che mediano in parte la nostra esposizione sull'azionario, poi ci sono obbligazioni e titoli di Stato, più quote minori in società per noi non core.

D. La partecipazione più importante di Tip rimane quella in Interpump?

D. Restando nel settore: il rilancio di Hugo Boss?

R. Anche lì stiamo raccogliendo grandi soddisfazioni. Il cambio di management con l'arrivo del ceo Daniel Grieder è stata la mossa giusta e anche il titolo in borsa ha recuperato molta strada. Poi abbiamo incassato dei bei dividendi.

D. Torna in auge il processo di quotazione di Chiorino, l'azienda piemontese di nastri trasportatori?

R. Speriamo di poter coronare l'operazione nel 2024. Si tratta di un'azienda, di cui abbiamo il 20%, capace di generare tra 45 e 50 milioni di ebitda. Considerando anche la sua cassa positiva, potrebbe valere almeno 500 milioni.

D. Una posizione di cassa con segno più è un elemento importante nella scelta dei vostri investimenti?

R. In genere no. Però se compriamo quote e non facciamo aumenti di capitale fa comodo per mantenere il nostro man-

R. Sì, è uno dei nostri pilastri, assieme ad Amplifon, Moncler, Ovs, Sesa, Beta, Eatly, tutte aziende che vanno molto bene. Di recente abbiamo venduto, oltre a un po' di Prysmian, qualche titolo Interpump per fare in modo che Ipg, la holding di controllo in cui siamo soci con la famiglia di Fulvio Montipò, rientrasse al di sotto della soglia del 25%. Prima avevamo poco più di un terzo di Ipg, ora poco meno.

D. La scommessa Ovs?

R. Un rilancio impegnativo ma perfettamente riuscito. A parte il ceo Stefano Beraldo, artefice dell'impresa, in meno di tre anni è cambiato moltissimo: ora è una elegante piattaforma plurimarca che conta su 1.500 negozi e che sviluppa di continuo brand di successo del mondo fashion. Tip ha investito in Ovs circa 140 milioni per il 29%, la capitalizzazione in questi anni è passata da circa 400 a oltre 600 milioni. Ma vale molto di più. E ha il 10% di azioni proprie.

D. Restando nel settore: il rilancio di Hugo Boss?

R. Anche lì stiamo raccogliendo grandi soddisfazioni. Il cambio di management con l'arrivo del ceo Daniel Grieder è stata la mossa giusta e anche il titolo in borsa ha recuperato molta strada. Poi abbiamo incassato dei bei dividendi.

D. Come si diceva, il titolo Tip quest'anno è tra i pochissimi non bancari, assicurativi o utility a essere cresciuto più del 20%. Oltre al dividendo.

R. Vero, ma resto del parere che sia sottovalutato, scambia attorno a 9 euro contro i 12-13 assegnati dagli analisti come target price e rispetto ai 14 euro del nostro valore intrinseco. Non a caso continuiamo ad accumulare azioni proprie. Comunque vanta, negli ultimi 10 anni, un total return superiore a tutti i principali indici di borsa, Nasdaq compreso. Peraltro con un livello di rischio basso grazie alla diversificazione e alla qualità degli investimenti. (riproduzione riservata)

tra di puntare sempre molto sulle crescite tramite investimenti e acquisizioni, anche in periodi con tassi elevati, come è successo nel 2023 in molte partecipate. Per esempio è la situazione in cui si trova Limonta, che produce tessuti speciali, che dispone di oltre 100 milioni cash e che farà molte acquisizioni in un settore come il tessile specializzato, dove un consolidamento è essenziale. E lei è un leader in-contrastato.

D. Prossime operazioni, che immagino non mancheranno: in quale direzione?

R. Le nostre specialità sono: manifattura, brand ed eccellenze, tecnologiche e non, di cui l'Italia è una miniera. Guardiamo a società da 200 milioni di fatturato in su. Individuato il target e presi gli accordi con chi gestisce la società, possiamo investire da 50 a 200 milioni ogni volta. Anche più, se fosse necessario, grazie ai club deal.

D. Il progetto Itaca, studiato per dare sostegno alle realtà industriali finite in stato di tensione finanziaria, soprattutto nella stagione del Covid, che fine ha fatto?

R. Siamo molto soddisfatti, anche perché gli spazi erano occupati da altre forme di aiuto finanziario rappresentate da moratorie, garanzie statali, prestiti agevolati e la fitta rete di protezione messa in piedi dai governi per affrontare l'emergenza. Ma ora che queste formule si stanno esaurendo, i vari prestiti dovranno essere restituiti e il nostro ruolo diventa cruciale. Abbiamo fatto una prima operazione su Landi Renzo, tra i pochi gruppi attivi nel settore dell'idrogeno per la mobilità. C'era un tema di management, che è stato sostituito. Restiamo fiduciosi.



Gianni Tamburi