

Kairos: “Accompagniamo le eccellenze del Made in Italy in Borsa”

7 ottobre 2020

DI [ALESSIO TRAPPOLINI](#)

🕒 4 min

Dalla fase pre-Ipo all'Mta, nell'arco di 5 anni: “Questa filosofia d'investimento ci consente di beneficiare dell'aumento dei multipli aziendali legato al passaggio a mercati via via più liquidi”



Rocco Bove, Head of Fixed Income di Kairos Partners SGR

Kairos è uno degli operatori di risparmio gestito che più crede nella finanza per l'impresa, vale a dire quel tipo di investimenti che aiutano le aziende a crescere ed espandersi sui mercati internazionali.

“Non replichiamo indici, ma facciamo analisi fondamentale per andare a scovare quei **progetti imprenditoriali** meritevoli di supporto finanziario per crescere ed espandersi”, dice a *FocusRisparmio* Rocco Bove, Head of Fixed Income di Kairos Partners SGR.

“Quale migliore strumento di un Eltif, per conseguire questi obiettivi?” – si domanda il collega e vicino di desk Massimo Trabattoni, Head of Italian Equity di Kairos. “La formula del fondo chiuso ci consente di ragionare in una prospettiva di lungo termine, con calma e razionalità, per poter investire i risparmi dei nostri clienti anche nei momenti più difficili del mercato, quelli dove si palesano le migliori opportunità di comprare a prezzi bassi”, spiega il fund manager.

In questa intervista a due Bove e Trabattoni spiegano la filosofia alla base del nuovo progetto **KAIS Renaissance ELTIF**, un Eltif nato per coniugare le esigenze di investimento dei risparmiatori italiani e quelle di finanziamento delle piccole eccellenze del Made in Italy puntando al rilancio dell'**economia reale** del Paese. L'Eltif di Kairos è fra i primi in Italia a beneficiare delle **agevolazioni fiscali** previste dalla normativa sui Pir alternativi contenuta nel decreto Rilancio.

Parliamo del nuovo progetto KAIS Renaissance ELTIF. Perché il doppio binario equity bond?

L'obiettivo del nuovo fondo è dare progettualità: vale a dire portare il risparmio alle aziende non quotate con un'ottica di lungo termine per farle crescere sui mercati internazionali ed eventualmente farle sbarcare sul mercato. Questo obiettivo è raggiungibile attraverso numerose vie: capitale di rischio; credito per aziende meritevoli che non hanno velleità di aprire il proprio capitale azionario al pubblico oppure che non riescono ad accedere ai canali tradizionali del credito bancario; strumenti ibridi, ossia forme di investimento di credito che possono trasformarsi, dietro alcune condizioni, in capitale di rischio, e tanti altri.

Qual è la filosofia d'investimento sottostante a KAIS Renaissance ELTIF?



Massimo Trabattoni, Head of Italian Equity di Kairos

Trabattoni: Vediamo l'Aim come il primo approccio alla Borsa per aziende che vogliono crescere e puntano, dopo qualche anno, al passaggio sul mercato regolamentato principale, l'Mta. Noi le vogliamo accompagnare durante questo percorso di crescita. Guardiamo ad aziende che hanno un elemento di disruption nel loro business, anche in settori considerati già maturi. Questo è il tipico imprenditore che siamo disposti a finanziare: un imprenditore che si assume rischio per traslare il proprio modello di business innovativo su una scala

più grande. Questa filosofia d'investimento ci consente di beneficiare dell'aumento dei multipli aziendali legato al passaggio a mercati via via più liquidi. Più l'azienda entra in mercati ampi, più il multiplo cresce: se io investo in un'azienda prima dell'ingresso in Aim ed esco dopo averla portata sull'Mta dopo 4-5 anni avrò un livello di re-rating significativo in termini di multipli.

Punterete sul non quotato o anche su aziende con già esperienza di Borsa, come ad esempio Aim?

Bove: Per la parte dell'obbligazionario corporate trattiamo strumenti non quotati. Oltre ai bond tradizionali andremo a focalizzarci anche su strumenti di natura quasi-privata come club deal o operazioni sindacate fra un numero ristretto di operatori.

Trabattoni: Con questo primo veicolo la parte non quotata, che io chiamo 'quotanda', arriverà al massimo al 25% mentre il resto andrà sul quotato, prevalentemente small cap anche Aim Italia. Con queste percentuali rientriamo a pieno titolo nei benefici fiscali previsti dalla norma sui Pir alternativi.

Cosa cambia nell'approccio con aziende non quotate?

Trabattoni: Per quanto riguarda la parte pre-Ipo annunceremo a breve una partnership con un advisor specializzato che andrà a curare l'arrangement delle operazioni. Crediamo nell'opportunità di affrontare questa sfida facendoci accompagnare da chi questo mondo già lo conosce profondamente e può vantare una solida esperienza in questo campo.

La componente di relazione con il management cambia? Come viene integrata con la tradizionale analisi fondamentale basata sui bilanci?

Trabattoni: Essere un creditore di una piccola azienda è come esserne azionista e detenere al contempo un'opzione put sul capitale. Questo per dire che la valutazione, pur essendo costruita su basi oggettive, deve sempre includere parametri soggettivi. Noi siamo sarti, artigiani dell'investimento, compriamo storie aziendali per cui basiamo i nostri giudizi anche sulla relazione che instauriamo con il management delle società. Incontriamo i top manager almeno una volta l'anno per cercare di capire come procedono le attività rispetto ai piani aziendali e se lo sviluppo del business va nella direzione auspicata. Tutto ciò è fondamentale almeno quanto studiare i classici parametri di solidità aziendale.

Attualmente quali sono le classi d'investimento che non mancheranno all'interno del portafoglio KAIS Renaissance ELTIF?

Trabattoni: Non investiremo in titoli del mondo finanziario tradizionali, oil-companies o utilities, tutti business dove peraltro non vediamo piccole realtà. Preferiamo guardare alle piccole eccellenze del Made in Italy che vogliono fare quel salto dimensionale che gli consenta di andare fuori dai confini nazionali a vendere i loro prodotti e servizi. Le più interessanti, a nostro avviso, sono le aziende che hanno leadership affermate nei processi industriali in piccole nicchie di mercato, penso a tante realtà tecnologiche disseminate per l'Italia che hanno il vantaggio di non essere legate al momentum di mercato ma possono beneficiare del megatrend derivante dall'adeguamento tecnologico imposto dal nuovo contesto post-pandemico.

Quali sono i driver che guidano un investitore di lungo periodo nel processo di estrazione di Alpha in un mercato come quello italiano? Lo considerate un mercato facile da valutare o, al contrario, un mercato complesso?

Trabattoni: Quello italiano è un mercato certamente non facile, soprattutto in uno scenario dove gli operatori passivi generano volatilità di prezzi che non rappresenta le vere dinamiche aziendali. Oggi il principale problema legato all'estrazione di Alpha è che il nostro Paese non cresce. Dunque, solo investendo in aziende che crescono sei investito nella parte migliore del Paese e questo vale anche per realtà di piccole dimensioni appartenenti a settori maturi. In questo caso la flessibilità della piccola dimensione fa sì che l'azienda non subisca le dinamiche settoriali del business e abbia comunque ampi spazi di crescita. Se sei un grande player subisci le dinamiche del settore, se sei piccolo puoi crescere nella tua nicchia di business anche se il settore non è tra i più alla moda al momento dell'investimento. Il nostro focus è questo: trovare business che abbiano spazi di crescita.

Il modello "boutique" di Kairos, con il doppio binario dell'asset management e del private banking può essere un vantaggio nell'offerta di prodotti alternativi come i nuovi Pir?

Trabattoni: È un vantaggio perché è un business in partenza e la nostra è una realtà più dinamica rispetto ai grossi player. Inoltre, è un'opportunità per tutti i nostri team, sia lato equity che lato fixed income, per fare esperienza su un prodotto diverso. Ma i vantaggi sono soprattutto per chi investe: troppo spesso il focus dei fondi di investimento è proiettato sulle performance passate, e se si sono dimostrate positive ad esempio l'anno precedente, allora il fondo verrà premiato con una buona raccolta quello successivo. Questo va contro la prima regola del mercato: comprare quando i prezzi sono bassi. È esattamente nei periodi più volatili – come quello da poco trascorso – che i gestori si trovano di fronte alle migliori opportunità d'investimento sul mercato e per farlo hanno bisogno di più liquidità da investire. La formula del fondo chiuso ci consente di ragionare in questa prospettiva con più calma e razionalità e di investire sfruttando anche i momenti più volatili del mercato. È in queste fasi che si trovano le migliori opportunità!

Bove: KAIS Renaissance ELTIF è un progetto più che un prodotto, nasce per coniugare le esigenze di medio e lungo termine di imprese e investitori. Noi siamo una piccola boutique che crede nella finanza d'impresa, per questo non replichiamo indici, ma facciamo analisi fondamentale per andare a scovare quei progetti imprenditoriali meritevoli di supporto finanziario per crescere ed espandersi. Penso che l'Eltif, unitamente al supporto fiscale offerto dai Pir alternativi, sia uno strumento perfetto per chi come noi ha questa ambizione. Il nostro privilegio è quello di avere una clientela tipicamente proveniente dal mondo imprenditoriale. Ciò ci consente di conoscere alla perfezione i bisogni dei nostri clienti e loro, al contempo, conoscono e comprendono quello di cui parliamo.

<https://www.focusrisparmio.com/news/kairos-accompagniamo-le-eccellenze-del-made-in-italy-in-borsa>