NUO CAPITAL, 300 MILIONI AL MADE IN ITALY DOPO ANDRIANI ANCORA FOOD

E

L'identikit
Ammonta a 300 milioni di euro la disponibilità finanziaria di Nuo Spa, destinati a crescere in base alle opportunità che si potranno presentare. Dice il numero uno Tommaso Paoli (*foto*) «Non guardiamo alle quote: posizioni di maggioranza o minoranza per noi sono invarianti»

L'ultima mossa è l'ingresso nel gruppo che produce pasta senza glutine

Il family business della famiglia Pao Cheng a caccia di brand nella moda e nell'alimentare. Per aiutarli a vincere sui mercati globali

di **Fabio Sottocornola**

Dopo l'assemblea che si terrà nei prossimi giorni diventerà ufficiale l'ingresso al 26% di Nuo Spa in Andriani, l'azienda che produce pasta senza glutine con un giro d'affari di 77 milioni di euro. «Ma diventeranno più di 90 già quest'anno», spiega Tommaso Paoli, ex banchiere di Intesa Sanpaolo che oggi guida le operazioni della nuova Nuo nata nel luglio 2021. «Vogliamo puntare sulle aziende eccellenti in settori come il food, i beni di consumo e l'abbigliamento. La nostra scommessa è farle scalare a livello globale, sempre dentro la propria nicchia, ma aprendosi ai mercati mondiali». Quindi su due aree di sbocco: Cina e Usa.

L'evoluzione

Ecco l'obiettivo di Nuo Spa, dove si celebra il matrimonio d'affari tra la famiglia Pao Cheng di Hong Kong e la holding Exor degli Agnelli. «Possiamo contare su un network di competenze, contatti e reputazione in entrambi i Paesi. Senza contare le risorse finanziarie», spiega Paoli. La prima dotazione si aggira attorno ai 300 milioni, destinati a crescere in funzione delle opportunità che si presenteranno. È l'ultima evoluzione del family office asiatico, arrivato in Italia nel 2016 per volontà del giovane Stephen Cheng, nipote dell'uomo che aveva fondato la World-Wide Shipping, tra le più grandi compagnie di trasporti marittimi.

Appassionato di arte e innamorato dell'Italia, Cheng ha deciso di investire nel Belpaese (niente altro in Europa). O meglio: negli imprenditori italiani. All'inizio attraverso Nuo Capital, Tommaso Paoli ha fatto scouting di aziende dall'alto potenziale di crescita nelle quali entrare con quote di minoranza: sono tra i primi a credere in Bending Spoons (di cui hanno circa il 4%), la software house milanese che ha superato i cento milioni di fatturato ed è tra i big player al mondo nel mercato delle app.

E poi sono entrati in Terra Moretti, Slowear, Venchi, Tannico. Ma questo è ieri. Oggi le energie del team che opera dal quartier generale milanese sono tutte assorbite nella Nuo Spa. Qui dentro è stata conferita una vecchia partecipazione (30%) nella Ludovico Martelli, storica realtà fondata a inizio Novecento che produce tra gli altri il dentifricio Marvis e la crema da barba Proraso. «Quasi metà del fatturato di Marvis viene dalla Cina. E noi siamo nelle condizioni di mettere a disposizione dell'azienda anche diverse decine di milioni di euro per crescere. Perché ovviamente in Cina la grandezza è importante. E la stessa cosa possiamo farla anche con altri brand del gruppo».

Di fronte all'obiezione sui rischi geopolitici di una forte esposizione nel Paese del Dragone, il top manager sorride: «Non credo che vedremo divieti per la vendita dei dentifrici. E comunque il modello di business è molto chiaro: la Martelli produce in Italia per vendere in Cina».

3
Operazioni
Quelle realizzate da Nuo, nata nel 2021. Dopo l'ingresso in Montura, c'è quello in Andriani. Più vecchia l'operazione in Ludovico Martelli che era nel portafoglio di Nuo Capital, che rimane investito ad esempio in Venchi

Aiutano molto i contatti e un team locale basato a Shanghai. «Una delle prossime mosse sarà l'acquisizione di qualche azienda che stiamo cercando per affiancare alla Ludovico Martelli, un partner che permetta alla realtà italiana di essere più robusta». Secondo Paoli, questo sarà un passaggio cruciale: «Se il prossimo anno ci sarà un rallentamento nei consumi e nell'economia, chi è forte avrà l'opportunità di conquistare spazio. L'azienda italiana media di beni di consumo che magari non trova spazio negli shopping mall, se avrà i mezzi per investire in certi mercati potrà giocare la partita».

Però l'imprenditore deve avere l'ambizione di crescere senza mai abbassare la qualità del proprio prodotto. Con questa ottica è nato l'investimento (il secondo di Nuo Spa) in Montura, il gruppo da 60 milioni di fatturato attivo nell'abbigliamento tecnico da montagna. «Una vera eccellenza del Paese, che vogliamo aiutare a farsi conoscere dalla Cina agli Usa». Al loro fianco nell'operazione c'è Claudio Marenzi (Herno) e già i risultati si vedono: «Sta creando una solida squadra di manager presi da grandi marchi e convinti a lavorare per Montura. Vogliamo costruire la Patagonia italiana, che sia riconosciuta in tutto il mondo».

Tempi e visioni

Tra gli apporti che Nuo Spa può dare agli imprenditori c'è il coraggio: «A loro diciamo: non ti preoccupare dei risultati di breve periodo. Importante è conquistare spazio, diventare competitivi. Non guardiamo alle quote. Quel che conta è condividere con gli imprenditori la necessità di crescere. Non facciamo operazioni con chi non ha questa visione».

Ce l'hanno, a suo dire, i fratelli Michele e Francesco Andriani partiti vent'anni fa da Gravina di Puglia e arrivati oggi a produrre negli Usa. Lavorano per brand famosi in tutto mondo e pure con il loro marchio. Possono muoversi nel mercato del bakery o nel pet food. «Si sono posizionati nell'healthy un settore in forte crescita. E noi siamo interessati a tutta la filiera». Dentro Nuo Spa non hanno la fobia del timing e lavorano su tempi molto lunghi, anche di 15 anni, per far diventare un'azienda globale. Un vantaggio rispetto al classico private equity che oggi rischia di pagare il calo delle valutazioni aziendali. «Quello in Borsa lo abbiamo visto ma ci aspettiamo una discesa anche per le altre realtà». Certo, il private può ritardare di qualche anno l'uscita da un investimento, ma in quel settore il ciclo economico è importante. «C'è in giro ancora molta liquidità e per un po' le valutazioni terranno», confida Paoli. Ma a metà del prossimo anno potremo vedere qualche exit.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PGIM

ATTIVI NELLA RICERCA DI SOLIDI RENDIMENTI NEL LUNGO TERMINE.

Un gestore patrimoniale leader a livello mondiale nei mercati pubblici e privati con un patrimonio netto di 1,3 trilioni di dollari.*

- Gestione rigorosa del rischio attraverso 30 cicli di mercato.[1]
- 1.300 professionisti esperti nel campo degli investimenti in tutto il mondo.
- 200 clienti istituzionali e intermediari da oltre 20 anni.

Entra a far parte dell'eccellenza su **PGIM.com/it**

Solo per investitori professionali. Tutti gli investimenti comportano rischi, inclusa la possibile perdita di capitale. Nessuna strategia d'investimento o tecnica di gestione del rischio può garantire un rendimento sicuro o eliminare i rischi, in qualsiasi contesto di mercato.

REDDITO FISSO / AZIONI / IMMOBILIARE / ALTERNATIVI / CREDITO PRIVATO / SOLUZIONI QUANTITATIVE

*PFI è l'11° gestore più grande al mondo in termini di asset istituzionali gestiti a livello mondiale secondo P & I Top Money Managers pubblicato nel giugno 2022. Dati AuM aggiornati al 30.06.2022, secondo le stime della società e soggetti a variazioni. Questo materiale è a puro scopo informativo ed educativo.

(1) Rappresenta l'esperienza di gestione patrimoniale di PFI attraverso PGIM, le sue affiliate e i suoi predecessori. Un ciclo di mercato si identifica nelle fluttuazioni dell'economia tra fasi di crescita e di recessione. Per ulteriori informazioni relative ai cicli di mercato visitare: www.nber.org/cycles.

PGIM è la principale attività di gestione patrimoniale di Prudential Financial, Inc. (PFI) e nome commerciale di PGIM, Inc. e delle sue filiali globali. Nello Spazio economico europeo ("SEE"), le informazioni sono emesse da PGIM Netherlands B.V. con sede legale: Gustav Mahlerlaan 1212, 1081 LA Amsterdam, Paesi Bassi. PGIM Netherlands B.V. è autorizzata dall'Autoriteit Financiële Markten ("AFM") nei Paesi Bassi (numero di registrazione 15003620) e opera sulla base di un passaporto europeo. In alcuni paesi del SEE, le informazioni sono, ove consentito, presentate da PGIM Limited in base a disposizioni, esenzioni o licenze disponibili a PGIM Limited in base ad accordi di autorizzazione temporanea a seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Questi materiali sono emessi da PGIM Limited e/o PGIM Netherlands B.V. a persone che sono clienti professionali come definito dalle regole della FCA e/o a persone che sono clienti professionali come definito nella pertinente attuazione locale della Direttiva 2014/65/UE (MiFID II).

Prudential Financial, Inc. ("PFI") degli Stati Uniti non è affiliata in alcun modo a Prudential plc, costituita nel Regno Unito o a Prudential Assurance Company, una filiale di M&G plc, costituita nel Regno Unito.

© 2022 PFI e le sue societa' affiliate. PGIM, il logo PGIM e il design Rock sono marchi di servizio di PFI e delle sue entità correlate, registrati in molte giurisdizioni in tutto il mondo.

VkVSlyMjMzU1YjZkMjctMjhhMi00Y2FhLWJhNzMtOGMxNjlhNDBlMmNlIyMjZTA1YjZhYTctYjY1MC00M2UyLTk5NjctM2U4ZmZhYmQxM2QyIyMjMjAyMi0xMC0wM1QxMToyOTozOCMji1ZFUg==